

Human Resources Business Partner

LA TRANSFORMACIÓN DEL ROL EN LOS NUEVOS CONTEXTOS
DE NEGOCIOS

DIRECCIÓN ACADÉMICA:
DINA SZNIRER

PROGRAMA
ABIERTO

DURACIÓN
12 ENCUENTROS

CURSADA
MARTES Y JUEVES
DE 18 A 20H

MODALIDAD
ONLINE

Hacer negocios en contextos RUPT (*rapid, unpredictable, paradoxical & tangled*-rápidos, impredecibles, paradójicos y enredados-) no solo ha generado nuevas realidades organizacionales y de mercado, sino también un cambio en los perfiles profesionales requeridos para poder ofrecer respuestas nuevas en un mundo que cambió.

El área de HR ha iniciado una transformación desde un rol transaccional a un *partnership* estratégico, pero requiere aún mayor proximidad al negocio y acompañar a los clientes internos de una manera estrecha, anticipándose a sus circunstancias para convertirse en una verdadera unidad de consultoría interna.

Los Human Resources Business Partners (HRBP) son actores centrales en este nuevo contexto, por eso necesitan contar con competencias específicas para enfrentar los desafíos concretos que hoy se les presentan en las nuevas estructuras organizacionales.

Este programa se focaliza en la transformación del rol de los HRBP y fundamentalmente en el desarrollo de las competencias que harán la diferencia.

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 1 | EL MODELO DE GESTIÓN DEL HRBP

- › El HRBP como asesor estratégico. ¿Cómo alinearnos con el negocio? Fases en la transición hacia un modelo de gestión de HRBP. Criterios de éxito y dificultades asociadas. Matriz de competencias del HRBP. *Self-assessment* sobre el perfil profesional como HRBP.

MÓDULO 2 | COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

- › Abordaje cultural de las organizaciones.
- › La comprensión de la cultura en el rol del HRBP. Comportamientos, símbolos y sistemas.
- › Facilitadores y bloqueadores. Cómo interpretar la información y transformarla en facilitadores para nuestra labor.
- › Desafíos para de coordinación intrafuncional en HR.

MÓDULO 3 | CONSULTORÍA INTERNA EN HR

- › Reconocer el mapa de partes y principales actores.
- › Las relaciones con el cliente interno: clarificar y gestionar sus demandas y expectativas.
- › Diagnóstico y definición del plan de trabajo.
- › La construcción de relaciones de *partnership* con la línea.
- › Estrategia de posicionamiento en la organización.
- › Estrategias de intervención en influencia.

MÓDULO 4 | PEOPLE EXPERIENCE

- › *Customer Experience (CX)* en la gestión del talento.
- › Experiential organizations.
- › Relación entre *Customer* y *Employee Experience*.
- › Construcción de *frameworks* que integren las variables del EX.
- › Integración de métricas y *people analytics*.
- › El rol del HRBP en PX.

MÓDULO 5 | PEOPLE ANALYTICS

- › La era data driven.
- › Usos del *analytics* para la toma de decisiones de valor.
- › Modelos predictivos.
- › Mindset de un líder data driven.
- › Competencias requeridas.
- › *Storytelling* y toma de decisiones data driven.
- › El HRBP como narrador influyente.

RECURSOS HUMANOS

METODOLOGÍA

- › Pre-test del rol.
- › Casos de negocios.
- › Análisis de bibliografía y materiales de investigación de última generación en el tema.
- › Sesiones de debate: se realizará una mesa redonda integrada por expertos de distintas industrias a fin de discutir las temáticas de clase.
- › Trabajo de integración final.

AUDIENCIA

Profesionales de Recursos Humanos que ya estén desempeñando el rol de HRBP (líderes de RR. HH., asesores de RR. HH., etc.) o profesionales que tengan previsto asumir esta función. Profesionales que ocupan posiciones clave en Recursos Humanos, interesados en conocer las nuevas tendencias en el área y deseen prepararse para implantar y/o desarrollar la función de *business partner* en sus organizaciones. Perfiles generalistas que asuman el rol de consultor interno en Recursos Humanos.

CUERPO DE PROFESORES

Dina Sznirer. Master of Science in Organizational Psychology, The Hebrew University of Jerusalem. Lic. en Ciencias de la Educación, UBA. Directora de Dina Sznirer Recursos Humanos, consultora líder en gestión del talento y transformación organizacional. Conferencista internacional, con más de 20 años de experiencia en consultoría y dirección de proyectos en empresas líderes de Latinoamérica, Europa y Estados Unidos.

Profesores invitados

Sebastian Foldvary. HR IBM Country Chile & Colombia Director. | **Natalia Mileo.** Culture & Experience Director, Mercado Libre. | **Laura Leszman.** Co-founder, Bondi X.

Informes

📞 (+54 911) 3919 0747

📞 (+54 11) 5169 7342

✉️ admisiones_negocios@utdt.edu