

Liderazgo 360°

Cooperación, Innovación y Resultados

DIRECCIÓN ACADÉMICA:
Marcos Cristal

PROGRAMA
ABIERTO

DURACIÓN
5 ENCUENTROS

CURSADA
4 SESIONES VIRTUALES DE 3
HORAS CADA UNA Y UNA
SESIÓN PRESENCIAL/VIRTUAL
DE CIERRE DE 4 HORAS

Vivimos en un entorno entramado, complejo e incierto, que presenta cambios y desafíos inéditos. Las recetas y prácticas que antes funcionaban ya no dan los resultados esperados. Los que buscan estabilidad, previsibilidad y certidumbre se ilusionan. ¿Cómo tomar decisiones sin la guía de “mejores prácticas” ya probadas? ¿Cómo reinventar el liderazgo y convertirnos en *game changers*?

Este programa se diferencia en tres aspectos clave:

1. Qué entendemos por liderazgo: no se trata sólo de liderar personas, sino de hacerlo para generar resultados. En un entorno incierto en el que la innovación y el aprendizaje deben ser permanentes, desarrollando en los colaboradores un espíritu de compromiso, cooperación y contribución. Un liderazgo que empieza mirando desde afuera hacia adentro, y no al revés: ¿a quiénes tenemos que servir?, para luego pensar el cómo.

Pensamos el liderazgo no como un rol necesariamente fijo, sino distribuido, rotativo, que desarrolla equipos que tienden a la autonomía, la autodirección y el intrapreneurship. No se trata sólo de un rol, sino de establecer una marca de liderazgo, para afuera y para adentro de nuestra organización.

2. Nuestra metodología: Aprender haciendo. Utilizamos simuladores y herramientas potenciadas por Inteligencia Artificial, que desafían a los participantes con situaciones reales y nuevas ideas, generando nuevos aprendizajes accionables.

3. La aplicación: los participantes trabajan sobre sus proyectos reales apoyados en herramientas de aplicación potenciadas por la Inteligencia Artificial Generativa.

PROGRAMA POTENCIADO POR SIMULADORES E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

PLAN DE ESTUDIOS

MÓDULO 1 | LIDERAZGO: GAME CHANGERS

Entorno de cambio: entramado, incierto, acelerado, interdependiente e interactivo. Juegos finitos e infinitos. Navegar paradojas y tensiones: individuos, equipos y negocios. Liderazgo = Resultados + Atributos. Dimensiones del liderazgo: motivador y desarrollador de equipos / estrategia / ejecutor / ágil / innovador / navegador de paradojas.

DINÁMICA LÚDICA:

Simulación de liderazgo y negocios (ronda 1).

MÓDULO 2 | LIDERAZGO: ESTRATEGIA Y EJECUTOR

Desarrolla una visión del futuro y una estrategia centrada en el cliente. Compromete y tracciona a la organización detrás de la visión y la estrategia. Desarrolla una capacidad de anticipación de los cambios en el mercado, en los clientes, en los competidores y dentro de la organización. Logra que las cosas sucedan y que se implementen los cambios, lo que permite desarrollar equipos de alto desempeño y asegurar una orientación a la excelencia y los resultados. Planeamiento estratégico: ¿dónde estamos? ¿A dónde vamos? ¿Cómo llegamos? Planeamiento estratégico: ¿un oxímoron? “El camino que nos trajo hasta aquí no será el que nos lleve hasta allí”.

DINÁMICA LÚDICA:

Revisión de resultados de la ronda 1. Simulación de liderazgo y negocios (ronda 2). Ejercicio inicial de aplicación: proyectos personales o en pequeños equipos. Se utiliza una herramienta potenciada por Inteligencia Artificial.

MÓDULO 3 | LIDERAZGO: MOTIVADOR Y DESARROLLADOR DE EQUIPOS. TRABAJA PERMANENTEMENTE CONSIGO MISMO

Comunicación efectiva. *Coaching* como un estilo de liderazgo. *Feedback* de ida y vuelta. Cuidado de su gente. Alinea a los colaboradores detrás de una visión, creando un clima que promueva el compromiso, la cooperación, la contribución y el desarrollo de capacidades, de autogestión, autonomía e *intrapreneurship*. Promueve la formación de nuevos líderes y del talento organizacional. Trabaja consigo mismo, identificando las áreas de mejora personal, la autocrítica, la tolerancia al error y al estrés. Apuntala el desarrollo de su inteligencia personal, apertura al aprendizaje permanente, cultivando la humildad, la pasión y la energía personal.

DINÁMICA LÚDICA:

Revisión de resultados de la ronda 2. Simulación de liderazgo y negocios (ronda 3).

MÓDULO 4 | LIDERAZGO: AGILIDAD E INNOVACIÓN

De la era de la información a la era de la inteligencia. Las neurociencias y los impulsores para un cerebro aprendiente e innovador. Aprender haciendo: planificar-innovar-implementar de manera simultánea e incremental en ciclos cortos. Gestión del error. Rol protagónico del cliente. Innovación e inteligencia colectiva/artificial. *Change management*: ¿otro oxímoron? Entorno de estabilidad-disrupción-estabilidad o entorno de cambio permanente, acelerado e incierto.

DINÁMICA LÚDICA:

Revisión de resultados de la ronda 3. Continuación ejercicio de aplicación: proyectos personales o en pequeños equipos. Se utiliza una herramienta potenciada por Inteligencia Artificial.

MÓDULO 5 | LIDERAZGO: NAVEGADOR DE PARADOJAS, TENSIONES E INCERTIDUMBRE

Paradojas y tensiones entre *stakeholders*: áreas dentro de una organización, clientes, accionistas, colaboradores, competidores, comunidad. Tensión entre objetivos: rentabilidad, crecimiento, riesgo, sustentabilidad, cuidado del medio ambiente. *Trade-off* entre focalizar y priorizar, y mantener una visión global y sistémica. *Trade-off* entre resultados de corto y de largo plazo. *Trade-off* entre competencia y colaboración, dentro y fuera del negocio y la organización.

DINÁMICA LÚDICA:

Juego pelotitas. Juego X e Y. Presentación de proyectos de aplicación: proyectos personales o en pequeños equipos.

La UTDT se reserva el derecho de modificar los módulos, sus contenidos y los profesores, garantizando la calidad de los mismos.

LIDERAZGO Y DESARROLLO HUMANO

METODOLOGÍA

Este programa se apoya en el enfoque Aprender Haciendo. Utilizamos simuladores y herramientas de aplicación potenciadas por la Inteligencia Artificial, que desafían a los participantes con situaciones reales, en las que se emulan las tensiones, los conflictos, la complejidad y la incertidumbre de los entornos reales en un ambiente “libre de riesgos”. Los participantes prueban estrategias y soluciones, y aprenden haciendo y aplicando sobre su propia realidad, lo que los lleva a generar nuevas ideas y oportunidades para su propia realidad. Estas actividades se complementan con presentaciones conceptuales y sesiones de reflexión. En paralelo, se realizan ejercicios de aplicación en los que los participantes deberán seleccionar y desarrollar proyectos individuales o en pequeños equipos sobre temas reales en los que estén trabajando.

AUDIENCIA

- Directores y gerentes.
- Empresarios de pymes y *startups*.
- Jóvenes profesionales y mandos medios con aspiraciones de convertirse en líderes.

CUERPO DE PROFESORES

Marcos Cristal. MSW, Adelphi University. Posgrado en Leadership y Management, MIT. Socio fundador de BSKSims, una de las 5 empresas globales con mayor experiencia en el desarrollo de simuladores de negocios para capacitación. Director del Ludic Intelligence Institute. Más de 20 mil estudiantes participaron de sus workshops en 15 países. Profesor invitado de Esade de Barcelona, del Tec de Monterrey y de la Universidad de Miami. Autor de varios artículos y libros. Su último libro, *Inteligencia Lúdica*, fue publicado en 2019.

Cristian Gorbea. MBA, Idea Business School. Exdirector de RR. HH. de varios bancos de primera línea. Reconocido experto en RR. HH. y Liderazgo. Socio de BSKSims, responsable de Negocios en el Área Cono Sur y director de proyectos de simulación vinculados a Liderazgo y Atención de Clientes. Es profesor de la Universidad Torcuato Di Tella, y autor de artículos especializados y libros. Su último libro, *Bipolar*, fue publicado en el 2020.

Informes

📞 (+54 911) 3919 0747

📞 (+54 11) 5169 7342

✉️ admisiones_negocios@utdt.edu