



人づくりで世界をむすぶ  
ASOCIACION ARGENTINA DE EX BECARIOS DE ABK y AOTS  
**ARGENTINA KENSHU CENTER**  
CENTRO DE CAPACITACIÓN Y ASESORAMIENTO EMPRESARIO  
財団法人 海外技術者研修協会 アルゼンチン研修センター

## **CICLO DE FORMACIÓN PARA CONDUCIR PERSONAS**

### **MODULO I**

### **CONDUCCIÓN DE PERSONAL**



El proceso creciente de evolución y modernización de las organizaciones en general y, muy especialmente, en las empresas productoras de bienes y/o servicios, hace necesario actualizar los conocimientos y habilidades en materia de conducción en todos aquellos que tienen grupos humanos a su cargo.

El manejo adecuado de las relaciones interpersonales y grupales configuran un elemento clave para alcanzar el éxito en los resultados y asegurar un sentimiento de logro para los integrantes del equipo de trabajo.

#### **Destinatarios**

Está dirigido a todos aquellos que tienen grupos humanos a su cargo. Especialmente orientado a los mandos medios de empresas privadas o públicas, independientemente del área funcional en la que actúen.

Es muy recomendable para quienes administran pequeñas y medianas empresas, para profesionales que supervisan grupos reducidos y para quienes, aún cuando no desempeñen actualmente la función, tengan el necesario potencial como para dirigir grupos humanos.



## Objetivos y beneficios

Sensibilizar a los participantes respecto a la necesidad de desarrollar habilidades de conducción que permitan ampliar la percepción de su rol funcional, favoreciendo así su crecimiento personal y la eficacia en la gestión.

Al finalizar la actividad, los participantes habrán:

- Identificado claramente los componentes funcionales distintivos que les permitirán mejorar su desempeño.
- Incorporado conocimientos esenciales sobre el comportamiento humano y facilitar los instrumentos para motivar a las personas y los equipos de trabajo.
- Valorado la importancia de un correcto manejo comunicacional e integrado herramientas para alcanzar relaciones interpersonales exitosas

## Temas a desarrollar

### Aspectos funcionales de la Conducción

- La empresa. Concepto, organización y estructura.
- Su rol como integrante del equipo de dirección.
- ¿Qué es conducir? Condiciones básicas requeridas.
- Principales funciones y responsabilidades.
- Lo que nunca debe hacer y lo que siempre debería tener presente.
- Responsabilidad y autoridad.
- Análisis de situaciones que hacen ganar o perder la autoridad.
- ¿Qué es delegar? Ventajas de la delegación.
- Cómo delegar eficazmente.
- El manejo de la disciplina. Concepto y propósito.

### Aspectos del comportamiento humano

- Hacia una comprensión del comportamiento humano.
- El proceso de satisfacción de necesidades.
- La motivación. ¿Se puede motivar a las personas?
- ¿Por qué trabajamos? Dinámica de las necesidades en el ámbito laboral.
- Factores higiénicos y factores motivadores.
- Factores de rendimiento individual.
- Aportes para una motivación continua.
- Cómo desmotivar a una persona.
- Factores de insatisfacción de las personas en el trabajo.

### Comunicación y relaciones interpersonales

- La comunicación como medio de relación entre las personas.
- El proceso de la comunicación.
- La percepción. Su importancia.



- Relaciones interpersonales y relaciones interfuncionales.
- Visión tridimensional de la comunicación.
- Comunicación y actitud. La significación de los mensajes.
- El arte de saber escuchar.
- Ayudas para una efectiva comunicación.

## Duración

**Duración:** 12 horas – Tres encuentros de 4 horas cada uno

**Horario:** De 15.00 a 19.00 horas

## Metodología

A través de una metodología activa, se tiende a la reflexión personal, lo que posibilita la aproximación de los contenidos a las situaciones cotidianas que presenta la realidad. Se alterna la información teórica con ejemplos y ejercicios, facilitando con ello vivencias participativas y enriquecedoras para los asistentes.

Se complementa con la entrega de material sobre los temas tratados

Se entregará un certificado de asistencia a quienes hayan asistido a por lo menos 80% de las horas del curso.

## Instructor

### ALFREDO LOPEZ SALTERI

Consultor y conferencista internacional con más de 35 años de experiencia en la Consultoría y la Formación y el Desarrollo de Recursos Humanos.

Director de **ALS Consultants. Desarrollo para la Transformación.** Buenos Aires. Argentina.

- Licenciado en Relaciones Humanas en la Empresa, Universidad Católica de Cuyo, Mendoza. Argentina.
- Postgrado en Dirección de Personal en la Escuela de Administración de Empresas de Barcelona, España.
- Postgrado Quality Management Program for Argentina en The Association for Overseas Technical Scholarship (AOTS), Tokio, Japón.
- Instructor Certificado por Learning International, empresa del grupo **Achieve**global para el dictado de los Cursos “Professional Selling Skills III” y “Professional Selling Skills Coaching”.
- Instructor Certificado por Zenger Miller, empresa del grupo **Achieve**global para el dictado de los módulos que componen el programa “Liderazgo. Sistema de desarrollo de habilidades”.



- Se ha desempeñado como Jefe de Capacitación del Banco Santander Río (Grupo Banco Santander) y en empresas como: Pirelli Argentina, Esso (Filial de Exxon International), Banco Comercial del Norte, Club de Inmobiliarias, etc.
- Es docente en el **Centro de Desarrollo de Liderazgo** de la Universidad Privada Instituto Tecnológico de Buenos Aires (ITBA) para la Diplomatura **Desarrollo de Liderazgo**.
- Es profesor de Recursos Humanos para la Maestría en Gestión Empresarial en las Universidades Nacional del Comahue, Universidad Nacional de La Pampa y de Universidad Nacional de Luján.
- Expositor en la V Jornada "Management Japonés – Casos de Aplicación en Empresas Argentinas realizadas en la sede San Isidro de la Universidad Argentina John F. Kennedy; sobre el tema "Capacitación en Ventas: Experiencia para el desarrollo de habilidades en ventas en una empresa de servicios financieros".
- Ha dictado numerosos seminarios sobre diversos temas de management, marketing y recursos humanos tanto en Argentina como en Uruguay, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Honduras, Panamá, El Salvador y Venezuela.
- Autor del libro ***El Servicio al Cliente en la Actividad Inmobiliaria***. Bienes Raíces Ediciones. Buenos Aires, 2006

## Fechas y costos

22, 23 y 24 de mayo de 15 a 19 hs.

\$ 3500.-

## Aranceles

**Total:** \$ 3500.-

Forma de pago

Contado:

Por transferencia bancaria o depósito:

Descuentos por grupo de personas

15% por 4 o más personas

15% Empresas que envíen 3 o más personas de su personal

15% Ex becarios AOTS

Los descuentos no son acumulativos



### Crédito Fiscal para Capacitación

AOTS, es unidad capacitadora acreditada en SePyME (Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa) y todos sus programas de capacitación pueden obtener un reintegro del 100% si se realizan los trámites pertinentes.

El Crédito Fiscal para Capacitación es un régimen por el cual las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) pueden capacitar a sus cuadros gerenciales y operativos. También las grandes empresas pueden utilizarlo para capacitar a clientes, proveedores o terceros, de PyMEs.

Más información en: [www.sepyme.gov.ar](http://www.sepyme.gov.ar)

**Al comenzar el curso el mismo deberá estar totalmente pago, por lo que se deberá concurrir a la primera clase con la constancia de pago**

#### **El arancel incluye:**

- Certificado de Asistencia, Envío de presentaciones.
- Coffee breaks

**Nota:** Se requiere un cupo mínimo de inscriptos para la realización del curso. Si no se reuniera este cupo se le avisará con 48hs de anticipación su cancelación o postergación.

**Para más información:** Tel.: 4812-9747; 4432-1862

**Página Web:** <http://www.aotsargentina.org.ar> - Email: [info@aotsargentina.org.ar](mailto:info@aotsargentina.org.ar)

---

**AOTS ofrece también como beneficio adicional la realización de Talleres bajo la modalidad "In Company" para la aplicación de las Herramientas**

Estos talleres están orientados para la implementación efectiva de las herramientas en los procesos más sensibles de cada empresa:



**Consulte sobre la modalidad "Consultoría" para su implementación.**

