



PROGRAMA DE DESARROLLO DE CAPACITADORES EN EMPRESAS

PROGRAMA DE DESARROLLO DE CAPACITADORES EN EMPRESAS EDICIÓN 2012

Objetivos

Entrenar en todos los aspectos clave de la Capacitación Profesional Efectiva en empresas. Esto incluye abordar todas las etapas críticas de un proceso de desarrollo en empresas: entender el marco de trabajo empresarial, el Desarrollo Organizacional, el pedido de la empresa, diagnosticar qué hacer, diseñar la actividad, coordinarla, diseñar en forma emergente, entregar valor agregado concreto, evaluar lo realizado y generar la próxima propuesta de desarrollo. Todo esto dentro de un Plan de Desarrollo Organizacional a la medida de la identidad y objetivos de la Empresa.

Destinatarios del Programa

- Profesionales de RR. HH. de las áreas de Capacitación y Desarrollo en empresas, que deseen ampliar su efectividad en el accionar de las áreas que lideran.
- Consultores profesionales dedicados al Desarrollo Organizacional de Empresas.
- Profesionales expertos en áreas específicas que lideren espacios de entrenamiento en empresas.
- Profesionales de otros áreas que deseen desarrollarse efectivamente en su identidad de capacitadores en empresas.

Dinámica de trabajo

a) El eje de este Programa está basado tanto en abordar el desarrollo de las habilidades incluidas, como en distinguir y desplegar aspectos relevantes relacionados con la identidad y el rol del Capacitador.

b) El tiempo del Programa se dedica en partes iguales a teoría y a práctica concreta centrada en los temas de cada reunión, para optimizar el resultado del aprendizaje.

PROGRAMA DE DESARROLLO DE CAPACITADORES EN EMPRESAS EDICIÓN 2012

c) El espacio de práctica concreta se despliega usando espacios vivenciales especialmente diseñados para este Programa, lo que facilita el desarrollo del participante.

d) En el Programa se trabaja con casos reales de clientes de la consultora, obviamente cuidando la confidencialidad de sus actores.

Contenidos

Unidad 1. La Empresa Cliente: Identidad organizacional. Identidad, plan de negocios, acción, resultados. Modelo identidad-resultados. Los distintos clientes a satisfacer. La política y el poder en la empresa. Práctica Unidad 1. Debriefing.

Unidad 2. El Desarrollo: Identidad y Desarrollo. Evolución de las ideas en desarrollo. Enfoque contemporáneo. Herramientas de Desarrollo Organizacional: La Misión, la Visión, Los Valores y el Plan de Desarrollo de negocios y del área de RR.HH. El modelo de competencias, el perfil de trabajo, la evaluación de performance, la detección de necesidades de desarrollo y el plan de desarrollo. Detección de talento, Assessment Centers, Programa de Jóvenes Profesionales. Retención de talento, Desarrollo del Clima Organizacional. Definición, utilidad y relación las distintas herramientas. El Desarrollo como un plan de acciones hilvanadas con impactos diseñados y progresivos en los distintos participantes de la Empresa. Práctica Unidad 2. Debriefing.

Unidad 3. El Capacitador: La identidad del capacitador. Identidad del contratante, Identidad del participante. La efectividad comunicacional entre identidades. Práctica Unidad 3. Debriefing.

Unidad 4. Momentos de una capacitación (Detección de necesidades, pedido, trabajo de campo, diagnóstico, validación, informe trabajo de campo, diseño, informe diseño, acción, evaluación e informe taller). Puntos críticos y habilidades necesarias para resolverlos efectivamente. Práctica Unidad 4. Debriefing.

Unidad 5. El Pedido de Capacitación. Contrato psicológico. Pedido recibido y diagnóstico de la empresa de la problemática a resolver. Práctica Unidad 5. Debriefing.

PROGRAMA DE DESARROLLO DE CAPACITADORES EN EMPRESAS EDICIÓN 2012

Unidad 6. El trabajo de Campo y el Diagnóstico. Alternativas de trabajo de campo dentro y fuera de la actividad. Diagnóstico de la empresa y diagnóstico del capacitador Validación. Práctica Unidad 6. Debriefing.

Unidad 7. El Diseño de la Capacitación. Identidad y diagnóstico. Espacios de posibilidad de los participantes. Ejes de trabajo. Tipos de dinámicas y utilidad de las mismas. Interrelación de dinámicas para diseño consistente y poderoso. Contenidos teóricos. Materiales y soportes efectivos. Práctica Unidad 7. Debriefing.

Unidad 8. La Coordinación de la Capacitación. Inicio, apertura y sensibilización de la actividad. Inventario y nuevo diagnóstico. Trabajo de campo. El diseño emergente como condición de trabajo. Escenas temidas, análisis y acciones de mejora posibles. Práctica Unidad 8. Debriefing.

Unidad 9. El cierre de la actividad de Capacitación. Entrega de elementos de trabajo para favorecer desarrollo concreto. Diseño de cierres con evaluación inmediata. Generación de la próxima actividad de capacitación. Práctica Unidad 9. Debriefing.

Recursos

Coordinación: La coordinación de este Programa será realizada por el Director de Douet Desarrollo Organizacional, consultora dedicada a desarrollo empresarial a través de entrenamiento y coaching con clientes empresas líderes en Argentina. Como Director, es responsable de diseñar la estrategia de negocios de la consultora, implementarla, realizar parte del proceso comercial y diseñar y coordinar algunos Programas en Clientes. Coach ontológico certificado en el exterior por Rafael Echeverría, NewField Consulting Co., Miami, EE. UU..

Cronograma

Inscripción: Preinscripción hasta el 15 de Marzo de 2012. Cierre de inscripción: 31 de marzo de 2012.

Dictado Programa: Once reuniones semanales de 3 horas de duración, con un coffee break de 15 minutos, de 19.00 a 22.00 hs los días Lunes hábiles desde el 14 de Mayo al 06 de Agosto 2012. A medida que se creen otros grupos, se asignarán otros días hábiles para desplegar este Programa. Esto se definirá durante la primera quincena de Abril, luego de armar los grupos de trabajo.

Lugar de reunión: Sala de entrenamiento de consultora Douet en barrio de Belgrano o sala de trabajo de hotel en barrio de Recoleta, ambos en C.A.B.A..

PROGRAMA DE DESARROLLO DE CAPACITADORES EN EMPRESAS EDICIÓN 2012

Asistencia mínima requerida del participante: 80%

Grupos: Hasta 12 participantes.

Valor del Programa: 3.500 pesos.

Forma de pago: Un pago para reservar su vacante de 800 pesos pagadero antes del 31 de Marzo y tres cuotas mensuales de 900 pesos pagaderas al último día de cada mes de Mayo, Junio y Julio. Este valor no incluye IVA e incluye todos los materiales del Programa. Finalizado el Programa, habilita el acceso a consultas via email con consultores senior de la Consultora.

Facilidades de pago y descuentos:

- Si realiza su reserva de vacante antes del 15 de Marzo, recibe un descuento del 13% en el valor de todo el programa.
- Recuerde consultar si su empresa o consultora participa en el Programa "Alianza clave" para recibir facilidades de pago y descuentos acordadas dentro del programa.
- Tenga presente que participamos del Programa "Crédito Fiscal" de Sepyme