

Equipos de Alto Rendimiento

DIRECCIÓN ACADÉMICA:
CÉSAR BERNHARDT

PROGRAMA ABIERTO

DURACIÓN
MENOS DE 1 MES

CURSADA
FORMATO INTENSIVO:
3 DÍAS PRESENCIALES
FULL-TIME EN EL CAMPUS
DI TELLA

La ciencia aplicada al alto rendimiento deportivo brinda poderosos *drivers* de liderazgo cuya aplicabilidad es total en el ámbito de las organizaciones.

La dirección efectiva de personas y equipos hacia el alto rendimiento supone el desarrollo de determinados recursos por parte del líder y de los integrantes del equipo, que en la actualidad son indispensables para que el proceso productivo se vea optimizado potenciando las capacidades del equipo.

Las herramientas concretas que se comparten van a permitir:

- › Una productividad óptima, porque los objetivos y los roles individuales están claros.
- › El clima grupal requerido, porque existen acuerdos de convivencia justos y acciones de cohesión que comprometen.
- › Una actitud y motivación deseadas en cada integrante.
- › Propósitos y regulación emocional presentes.
- › Una comunicación efectiva, planificada y con foco en la resolución de situaciones simples y complejas.

Fusionando aspectos vinculados con la psicología deportiva, la comunicación y el *management*, cada uno de los aspectos precedentes son posibles (y además necesarios) en los contextos laborales actuales.

El modelo GEAR (Gestión de Equipos de Alto Rendimiento) es uno de los pilares centrales sobre los cuales se basará este programa, destinado a managers que actualmente lideran personas y quieren constituirlos en equipos de alto rendimiento.

MÓDULO 1 | EJES CENTRALES DEL LIDERAZGO DE ALTO RENDIMIENTO

- › Axiomas principales: pensar, sentir, actuar. Rendimiento y resultado.
- › La construcción de propósitos individuales y colectivos.
- › Funciones principales del líder en situaciones de gestión concretas.
- › Descripción de activos del liderazgo, dimensiones y gestión de la diversidad generacional en contextos BANI.
- › Lesiones del líder.
- › Objetivo del proceso de liderazgo en equipos de alto rendimiento.

MÓDULO 2 | EL LÍDER Y LA PRODUCTIVIDAD EN EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

- › Dimensión de la productividad, activos del liderazgo.
- › Claridad y asunción del rol. Nivel de ejecución.
- › Objetivos de rendimiento y resultados individuales y colectivos.
- › Factores de pérdida de productividad en el equipo.

MÓDULO 3 | GESTIÓN DE CONFLICTOS DE PRODUCTIVIDAD

- › Productividad y gestión del conflicto.
- › Productividad y herramientas comunicacionales del líder: "Entrevista y reuniones", "Feedback correctivo".

MÓDULO 4 | EL LÍDER Y EL CLIMA GRUPAL EN EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

- › Dimensión del clima grupal y activos del liderazgo.
- › Cohesión social. Cohesión de tarea.
- › Acuerdos de convivencia interna.
- › Factores de pérdida de clima grupal en el equipo.

MÓDULO 5 | CLIMA GRUPAL Y DISFRUTE

- › Pospandemia, disfrute laboral y extralaboral.
- › Clima grupal y gestión del conflicto.
- › Clima grupal y herramientas del líder. Reuniones de clima.
- › Acerca de *centennials* y *boomers*.

MÓDULO 6 | QUÉ Y CÓMO DEBERÍA COMUNICAR UN LÍDER

- › Habilidades del liderazgo: observación directa. Comunicación. Registro.
- › Herramientas del líder: modelo comunicacional general.
- › Herramientas del líder: modelo conversacional en particular. Conversaciones difíciles.
- › Herramientas del líder: entrevistas individuales y reuniones grupales.
- › Adaptaciones a gestión de la diversidad.

MÓDULO 7 | EL LÍDER Y EL DESARROLLO INDIVIDUAL DE LA MOTIVACIÓN

- › Dimensión del desarrollo individual y activos del liderazgo.
- › Motivación individual. Motivación interna y externa.
- › Plan de carrera en pospandemia.
- › Factores de pérdida de la motivación.

MÓDULO 8 | EL LÍDER Y EL DESARROLLO DE LA ACTITUD PROPIA Y DE SU EQUIPO

- › Estadios actitudinales individuales: del desafío a la renuncia.
- › Estadios actitudinales colectivos: del compromiso al sabotaje.
- › Balance vida laboral-vida personal.
- › Desarrollo individual y gestión del conflicto.
- › Desarrollo individual y herramientas del líder. *Feedback* validante.
- › Factores de pérdida de actitud.

MÓDULO 9 | GESTIÓN DE IDEAS Y EMOCIONES DEL LÍDER Y EQUIPO

- › Prácticas erróneas del líder. Lesiones del líder.
- › Autogestión de ideas y emociones del líder.
- › Herramienta de regeneración emocional: tiempo de trabajo personal.

MÓDULO 10 | SÍNTESIS Y CONCLUSIONES DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ABIERTO

- › Síntesis y conclusiones del modelo GEAR.
- › Validación de evolución de líderes a lo largo del programa de capacitación y foco sobre temáticas que necesitan refuerzo.
- › Pautas de trabajo final: elaboración personal de planificación de liderazgo.
- › Espacios de mentoreo con temáticas diferenciales sobre el *seniority* de los participantes.

METODOLOGÍA

A través de 3 jornadas presenciales de 8h, se abordarán con conceptos y herramientas específicas de elaboración individual y colectiva cada uno de los ítems descriptos, y experiencias vivenciales, vinculando aspectos del ámbito del deporte de alto rendimiento, la comunicación y el management, para la configuración permanente de un modelo de gestión de equipos de alto rendimiento. Soporte audiovisual con videos de alto impacto que fijen ideas claves, como así también soporte de herramientas tecnológicas para la resolución de actividades y la fijación de conocimientos como Mentimeter y Kahoot, serán los principales instrumentos que acompañarán la cursada.

AUDIENCIA

- › Líderes de organizaciones que estén comenzando su recorrido como gestores de personas.
- › Líderes con expertise en la materia con foco en nuevos desafíos propuestos por su organización.
- › Emprendedores de proyectos de negocios propios.

CUERPO DE PROFESORES

César Bernhardt. MBA Candidate, Universidad Católica de Córdoba. Especializado en Psicología Aplicada al Deporte de Alto Rendimiento. Entrenador y exjugador de básquet con amplia experiencia en torneos nacionales e internacionales (campeón sudamericano sub-15 en Arequipa 1995). Socio director de Rindo. Speaker y consultor empresarial. Psicólogo deportivo.

Germán Bernhardt. MBA Candidate, Universidad Católica de Córdoba. Diplomatura en Marketing Digital, Universidad Blas Pascal. Socio codirector de Rindo. Speaker y facilitador de capacitación con foco en la fusión de la comunicación institucional y el management.