Programa Superior Liderazgo para Directivas

ENAE International Business School

CaixaBank

CMED Cátedra de Mujer Empresaria y Directiva

Índice

Introducción 04
Presentación del programa 05
Objetivos 06
Metodología 09
Estructura del programa 10
Contenidos 11
Coaching individual 16
Calendario 21
Fechas, precios y horarios 24

Introducción

Parece evidente la creciente presencia y el papel de la mujer en el ámbito de las responsabilidades en las empresas y también un mayor respeto y más normalidad cuando se habla de ello, pero queda camino por hacer. Cuando se observan los datos sobre diversidad de género en las empresas españolas, es evidente que persiste el controvertido "techo de cristal". Los números ponen de manifiesto que hay un gran número de mujeres preparadas con estudios superiores que empiezan a trabajar en igualdad numérica pero que, a medida que suben hacia puestos de alta dirección, su porcentaje disminuye de manera espectacular. Sin duda la pieza clave para el avance profesional es uno mismo.

5%

De las posiciones de alta dirección fueron ocupadas por mujeres en el 2018

FUENTE: THE NEW YORKER

+15%

De probabilidades tienen las empresas de tener retornos de inversión superiores a la media cuando gozan de diversidad de género.

Es indudable la importancia que tienen las propias mujeres en el impulso de sus carreras porque de ellas tiene que partir el impulso para lanzar las medidas que hagan posible el cambio. Es necesario formarse bien, tener una visión estratégica de la carrera profesional, definirse objetivos, ser proactivo en la búsqueda de oportunidades y desarrollar activamente el networking. Gran parte del éxito radica en el trabajo proactivo de las mujeres y en una actitud positiva ante el desafío de la diversidad.

"Tener mujeres en posiciones de liderazgo no es sólo políticamente correcto, es una necesidad para entender a la sociedad y a los clientes".

Mercè Sala

¿Por qué un porgrama de Liderazgo para directivas?

Con este programa, queremos dotar a sus participantes de las herramientas, conocimientos y habilidades necesarias para poder **avanzar en el desarrollo de su carrera profesional en puestos directivos,** como empresarias o profesionales.

Del mismo modo, un objetivo es claro: sensibilizar tanto a empresas como profesionales sobre la **igualdad de género.** A este respecto, el programa adquiere un carácter de agente participante en la lucha por el **equilibrio de género** en los puestos de responsabilidad de las compañías.

Finalmente, con este programa, también queremos crear una red de **networking** entre mujeres directivas que allane el camino para las siguientes generaciones de mujeres empresarias.

Objetivos

- Desarrollar una **visión estratégica de la empresa.**
- Enseñar un modelo de liderazgo alineado con las ambiciones de las alumnas que les doten de los conocimientos necesarios para **romper los techos de cristal.**
- Potenciar las competencias directivas con **una visión innovadora y digital** que permita tomar decisiones ejecutivas.
- Tener herramientas para superar fácilmente los desafios específicos de **discriminación de género** a los que se enfrentan las mujeres en el trabajo.
- Compartir experiencias y **generar Networking** para crear una red de relaciones eficaces con otras mujeres directivas e identificar tus retos y los factores que obstaculizan tu progreso.

Una metodología propia. Eminentemente práctica.

El equipo docente está compuesto por profesionales de distintos campos que trasmiten la experiencia diaria adquirida en su trabajo. Esto hace que **la enseñanza sea algo vivo con una orientación práctica,** fácilmente **aplicable e incorporable al mundo laboral.**

La alumna es protagonista y parte del aprendizaje. En el desarrollo de las clases se siguen distintas y variadas dinámicas como **talleres,** técnicas de **role playing, simulaciones** u otras prácticas que permiten una mejor interiorización del aprendizaje y una **futura puesta en práctica** de todo lo aprendido.

Nuestra metodología y la experiencia de años nos avalan y nos permiten tener un **estilo de enseñanza propio** que, por su eficacia, deja ver en el mundo laboral que ha pasado por **ENAE Business School.**

Estructura del programa

DURACCIÓN TOTAL - 60h

Bloque 1

COMPETENCIAS DIRECTIVAS

35 horas

- Desarrollo de negocio y Visión Estratégica – 8 h
- Ethical Business y Sostenibilidad - 5h
- Gestión financiera - 5h
- Design Thinking y Marketing - 8h
- Customer Journey & Customer Experience - 5h
- Digital Business - 5h

Bloque 2

COMPETENCIAS DIRECTIVAS

25 horas

- Comunicación / Cómo hablar en público - 5h
- Personal Branding - 5h
- Negociación - 5h
- Dirección de personas - 5h
- Liderazgo y Gestión del Cambio - 5h

Contenido del programa

Bloque 1

COMPETENCIAS DIRECTIVAS

35 horas

Bloque 1

Desarrollo de Negocio

- Desafíos del emprendedor
- Cómo reconocer oportunidades
- Herramientas de evaluación

Visión Estratégica

- Entorno Competitivo y Dirección Estratégica.
- Innovación en modelos de negocio orientados al mercado.
- Herramientas para un buen análisis y formulación de la estrategia competitiva de la empresa.
- Desarrollo de estrategias competitivas
- Implantación y claves del management estratégico.

Ethical Business

- La dimensión de la Responsabilidad Social y Corporativa.
- Los ODS como palanca de innovación y transformación hacia la sostenibilidad.
- La sostenibilidad como elemento necesario en la estrategia de empresa para hacer frente a los retos del futuro.
- La sostenibilidad como palanca para incrementar la rentabilidad de los negocios.

Contenido del programa

Bloque 1

Gestión Financiera

- Análisis y Planificación Financiera

Design Thinking

- Funcionalidades claves para fomentar la creatividad
- Herramientas para fomentar la creatividad y la innovación

Marketing y Ventas

- El nuevo marketing-mix
- Los estudios de mercado en el mundo conectado
- El nuevo paradigma de marca.
- La construcción de una marca en un escenario global
- Diseño del portfolio de producto ante los nuevos canales de venta
- Channel Management
- Conocimientos generales sobre el departamento comercial para responder a cuestiones esenciales de la venta, concretamente de sus técnicas y control de las mismas, mediante la planificación, la organización y la supervisión.

Customer Journey & Customer Experience

- La importancia de la experencia del cliente y el impacto real que este tiene en los resultados de la empresa.
- Conocer y aprender a implementar las diferentes metodologías que nos ayudan a definir, mapear y mejorar la experencia del cliente.

Bloque 1

Digital Business

- El proceso de transformación digital
- Big Data e Inteligencia Artificial

Bloque 2

COMPETENCIAS DIRECTIVAS

25 horas

Bloque 2

Comunicación / Hablar en público

- Ser resuelto a la hora de preparar y estructurar comunicaciones verbales en cualquier tipo
- Conocer y dominar cualquier tipología comunicativa oral
- Dominar técnicas de comunicación persuasivas
- Dominar técnicas de comunicación influyentes
- Dominar el auditorio
- Los tres pilares de la comunicación

Personal Branding

- Cómo diseñar un estilo propio, memorable y positivo en tu sector
- Cómo descubrir y utilizar las herramientas de visibilidad offline y online para potenciar tu marca personal.
- Establecer un posicionamiento profesional que nos permita generar confianza y credibilidad.

Contenido del programa

Bloque 2

Negociación

- Nueva forma de negociar
- Cómo impactar en el cliente
- Nuevas técnicas de negociación
- Fases para dominar la negociación

Liderazgo

- Toma de conciencia: ¿Qué clase de líder eres tú?
- Descubrir y apreciar las fortalezas de una líder femenina.
- Inspirar a los demás con una visión clara.
- Construir relaciones con empatía.
- Ser asertiva sin ser agresiva.
- Saber reconocer el mérito de los demás y el tuyo propio.
- Inteligencia Emocional
- Inteligencia Ejecutiva
- Desarrollar la toma de decisiones
- Influencia positiva

Coaching Individual

Durante el Programa las participantes contarán con una coach con la que realizarán **dos sesiones de coaching** individual, **que les guiará para la definición y puesta en marcha de su Plan de Desarrollo Individual.**

El objetivo de estas sesiones es **intervenir de manera individualizada** en aquellos aspectos relevantes que permitan a cada participante crecer, **acompañando a la persona en el proceso de desarrollo y mejora.**

Cada sesión tendrá una duración aproximada de 1 hora.

Claustro

LUCIO FERNÁNDEZ

Director de Personas y RSC en GOMARCO. Durante más de 15 años he desarrollado puestos directivos de RRHH y RSE, donde ha podido implementar estrategias de RRHH y RSE innovadoras y orientadas a la competitividad de las organizaciones y a la mejora de los resultados empresariales.

NACHO PLANS

Fundador y CEO de Alicoach desde 2011, Consultores en Innovación y Gestión del Cambio Cultural. Es Top Trainer de Negociación en empresas como BMW Bank, Torresol Energy, Pavigym, Planeta Huerto, Opera Severitas, Repsol, Acciona, Banco de Santander, Sanitas, Campofrío, Calidad Pascual, Schweppes, Pepsi, LG, Accenture, Grupo Bel, Mapfre, etc

DAVID RUEDAZ

Inició su vida laboral dentro del Grupo Carrefour, líder europeo en la gran distribución, donde ocupó los cargos de director de sucursal, controller y responsable del programa de fidelización y la tarjeta de crédito. Después trabajó en una joint venture entre General Electric Money Bank y Caja Mediterráneo, como jefe de campañas y marketing directo, innovando en estrategias basadas en la segmentación, el ciclo de vida de clientes y las campañas one to one. En el Grupo Necomplus, fue director de Marketing y Experiencia de Cliente, donde también lideró la unidad de negocio de servicios de contact center y backoffice a empresas.
Es embajador de Experiencia de Cliente por la Asociación DEC, directivo tanto en el Círculo de Economía de la Provincia de Alicante como en el Club Marketing Mediterráneo y docente en la Universidad de Alicante y en diversas escuelas de negocio.

CONCHA ROIG

Consultora de Desarrollo Organizacional de Grupo Ifedes. prestando servicios de Consultoría Organizacional en temas de Dirección Estratégica, RR.HH, Marketing de Servicios y Calidad a diversas empresas y organismos: desarrollo e implantación de planes estratégicos, colaboración en el diseño e implementación de herramientas de marketing, formación e implantación sistema de calidad ISO 9001:2015; diseño e implantación de acciones de RRHH y desarrollo organizacional tales como establecimiento de sistemas de gestión por competencias, evaluación del desempeño, selección de directivos y mandos intermedios, de organización de departamentos, reingeniería de procesos y puestos y asesoramiento individualizado-coaching a directivos y mandos intermedios de las empresas clientes del grupo.

Desde 2012, mi trabajo se centra en la implantación de los Planes Estratégicos que desarrollamos desde Grupo Ifedes. Me dedico a impulsar (y validar) al equipo de gestión además de implantar la metodología necesaria para poder desarrollar internamente el Modelo de Negocio de la empresa. Es la gestión del cambio con el equipo de las personas de la empresa que deben impulsar y desarrollar por ellas mismas las innovaciones y mejoras definidas en el Plan de Acción.

ANDRÉS KARP

Es miembro de la Asociación de Empresas de Publicidad de la Provincia de Alicante 361º, Presidente de la Asociación Desarrolladores Web de España (ADWE) y CEO de la Smart Agency Dinamicbrain.

Ha compaginado a lo largo de los años trabajos de diseño, marketing y comunicación, con el desarrollo web, ofreciendo a sus clientes un servicio integrado 360 grados.

SERGIO MONTES

CEO de Adapptation, consultora de transformación y adaptación digital de personas y marcas, desde 2012. A lo largo de su carrera ha trabajado para diferentes clientes: L?Oreal, Elle, BMW, LG, Jean Louis David, Franck Provost, Bankia, Ministerio de Igualdad, Porsche, Kaspersky, Mercadona, Hertz, Oracle, Volkswagen, Audi, Jones Lang Lasalle, entre otros. Es profesor y speaker en diversas instituciones y escuelas de negocios: ESIC, MSMK, Universidad Complutense de Madrid, Universidad Politécnica, Universidad Externado de Colombia, Universidad de Villanueva, Panamerican Business School o Les Roches International, entre otras. Especialista en: Digital Marketing, Digital Transformation, Media strategy and execution, e-commerce, Online Communities, Social media, Relationship Marketing, Database Management, SEO, SEM, web usability, Affiliates Marketing, Display, Emailing, Brand content, Brand Identity, Web Analytics, Blogs, Mobile.

MARISA PICÓ

Soy periodista Me dedico a la formación en Oratoria y Comunicación para ayudar a las personas a encontrar aquello que les otorga valor en el mercado y a comunicarlo con técnicas de impacto hablando en público o por redes sociales Consigo que ganen confianza en sí mismas e incrementen su valor profesional generando una imagen de excelencia.

Los alumnos salen del aula con un plan de acción ideas útiles, método, herramientas y la ilusión necesaria para ponerlo en marcha Mi nota media en las encuestas desde que comencé a impartir en 2007 supera el 8 5 sobre 10.

Entre mis clientes de Oratoria se encuentran empresarios miembros de Rotary Club o BNI, donde se exige un buen nivel de oratoria En Social Media mis clientes son gerentes y propietarios de pequeñas y medianas empresas que desean tener presencia en Redes Sociales e Internet Y en Comunicación, son profesionales que buscan conocer estrategias para comunicarse con sus clientes de manera eficaz y eficiente

Me he pasado la vida contando historias de personas y de empresas, fijándome en aquello que las hace diferentes y únicas He trabajado como redactora y locutora en prensa, radio y televisión (Cadena SER, Ràdio 9 Canal 9 El Periódico, La Verdad de Alicante), como responsable de cuentas en un gabinete de prensa y como Social Media Manager de Pymes en Internet.

CAROLINA MARTÍN

Directora de Personas y Cultura Corporativa en Grupo Mora.

Con una gran vocación por el desarrollo del talento, cultura y valores Llevo más de 20 años generando programas de desarrollo de organizaciones, equipos y profesionales en diferentes multinacionales Formadora en programas de Liderazgo, Gestión de equipos, Comunicación y Desarrollo Personal Docente en Fundesem y UA.

Certificada en Leadership circle Coaching, PNL Gestalt, Eneagrama y RSC Desde el año 2020 soy Responsable de Desarrollo de Talento de Verne Group promoviendo el desarrollo e implantación de programas formativos, colaborando en el diseño e implementación acciones de RRHH y desarrollo organizacional a través de descripción de puestos de trabajo, sistema de análisis del desempeño, evaluación 360 º, desarrollo de mandos intermedios de las empresas, plan de igualdad etc.

Anteriormente fui Responsables del área de Talento en Tempe Grupo Inditex donde participó durante 18 años en la expansión internacional del grupo en Europa, Asia y América.

Experta en Liderazgo Femenino, dirige la Jornada de Liderazgo Femenino de la UA Marzo 202

ISABEL SELVA

Soy periodista, profesión que ejercí muchos años en Antena 3 TV hasta hacer de la Comunicación y el Liderazgo mis grandes pasiones Desde hace casi 20 años realizo entrenamientos con herramientas de coaching para políticos, portavoces, directivos y equipos en organizaciones, entre ellos Boomerang TV, Pfizer España e Indagando TV.

Lo que se lo he aprendido de mi experiencia laboral contando historias que conectaran con la audiencia y de grandes mentores como John Whitmore pionero en coaching empresarial, Robert Dilts y Jim Selman, expertos en Coaching y Liderazgo y muchos otros formadores en una larga trayectoria como alumna Lo que soy como profesional se lo debo especialmente a quienes han confiado en mí como formadora, a mis alumnos, alumnas y clientes En esta última etapa he puesto mi foco en programas de formación para estudiantes de Comunicación Política y en el desarrollo de entrenamientos y mentorizaciones de Marca de Liderazgo Personal, con el compromiso de contribuir, especialmente, a poner en valor la comunicación y el liderazgo de las mujeres.

EVA MUÑOZ

Psicóloga Organizacional por la UCM Coach Certificada por la International Coach Federation (ICF) en nivel PCC (Professional Certified Coach) ACTP Coaching Personal y Ejecutivo en OlaCoach ACTP Coach Relacional y de Equipos por ORSC, Constelaciones sistémicas en Geiser Works, Practitioner en PNL por IPH, Certificada método LEGO® SERIOUS PLAY® (Coaching Ontológico con Julio Olalla, formada con Robert Dilts y John Whitmore Supervisora, Mentora, y Evaluadora de Coaching, Certificada en The Leadership Circle (Mindfulness de 8 semanas en Habitar el Tiempo, MBSR Mindfulness por la Universidad de Massachusetts y MBSR por UCM, Certificada en Insights Discovery, Neurocoaching Facilitadora The Points of You Especialista en Habilidades Directivas, Estrés y Comunicación Desde hace más de 28 años se dedica a la evolución y desarrollo de las personas dentro de las organizaciones a través de la Formación (más de 30 000 horas de trabajo con grupos) y a través del Coaching 4 000 horas de Coaching aprox.)

La mayoría de los cursos que trabaja tienen que ver con Liderazgo y motivación, comunicación, inteligencia emocional, estrés, Mindfulness y gestión del tiempo, creatividad e innovación, trabajo en equipo, resolución de conflictos, procesos de evolución y de cambio Docente, Mentora y coach en el Instituto para el Desarrollo del Directivo Integral (IDDI) en la Universidad Francisco de Vitoria

Calendario

Abril 2023

L	M	X	J	V	S	D
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20 ●	21	22	23
24	25	26	27 ●	28	29	30

20 abril - Ethical Business y Sostenibilidad
Lucio Fernández - Mañana

27 abril - Liderazgo y gestión del cambio
Carolina Bornay - Mañana

Mayo 2023

L	M	X	J	V	S	D
1	2	3	4 ●	5	6	7
8	9	10	11 ●	12	13	14
15	16	17	18 ●	19	20	21
22	23	24	25 ●	26	27	28
29	30	31				

4 mayo - Negocio y ventas
Nacho Plans - Mañana

11 mayo - Gestión financiera
Miguel López - Mañana

18 mayo - Design Thinking y Marketing
Andrés Karp - Mañana

25 mayo - Comunicación / Hablar en público
Marisa Picó - Mañana

Junio 2023

L	M	X	J	V	S	D
			1 ●	2	3	4
5	6	7	8 ●	9	10	11
12	13	14	15 ●	16	17	18
19	20	21	22 ●	23	24	25
26	27	28	29 ●	30		

1 junio - Gestión de Talento
Alfonso Martinez - Mañana

8 junio - Digital Business
Sergio Montes y Isabel Zancajo - Mañana

15 junio - Desarrollo de negocio y visión estratégica
Concha Roig (Grupo Ifedes) - Mañana

22 junio - Employee Journey and Employee Experience
Elena Méndez - Mañana

29 junio - Personal Branding + Foto marca personal individual
M ª José Puche - Mañana

Fechas, precios y horarios

Fechas

Inicio 20 de abril, fin 29 de junio 2023

Modalidad

Presencial

Duracción

60 horas. +2 sesiones de Coaching individual Onlline

Horario

Sesiones de 5h de duración.

Horario: jueves, de 9,30h a 14,30h.

Almuerzo de trabajo incluido.

Precio

2.300€.

Beca ENAE del 15%: 1998€ para empresas socias.

FUNDAE

Programa parcialmente bonificable por Fundae*

*Bonificación máxima aproximada de 780€.

**ENAE ofrece a las empresas de manera gratuita la posibilidad de bonificar sus programas formativos a través del crédito de Fundae.

Pulsa el botón
para más información

Quiero saber más

ENAE
International Business School

CaixaBank

CMED Cátedra de Mujer Empresaria y Directiva

Contacto y más información:
olga.sabater@enae.es
T. 672 249 326