

**PROGRAMA CURSO**

**“Desarrollo de competencias Blandas: Orientación a la Excelencia”**

**PÚBLICO OBJETIVO**  :Esta capacitación está orientada a funcionarios(as) administrativos y auxiliares DSS.

**MODALIDAD** :Presencial

|  |  |
| --- | --- |
| ORIENTACION A LA EXCELENCIA GRUPO 1 TALLER 1 | 31 y 2 Agosto |
| ORIENTACION A LA EXCELENCIA GRUPO 1 TALLER 2 | 1 y 3 Octubre |
| ORIENTACION A LA EXCELENCIA GRUPO 2 TALLER 1 | 13 y 14 Agosto |
| ORIENTACION A LA EXCELENCIA GRUPO 2 TALLER 2 | 25 y 27 Septiembre |

 **FECHAS DE EJECUCIÓN** :

**OBJETIVO GENERAL DE LA ACTIVIDAD**

Mejorar y potenciar el desarrollo de la autonomía, conexión y competencia en los equipos del área de la salud, para poder orientar los resultados a la excelencia de servicio, mediante el empoderamiento de los asistentes conectando con un propósito claro y adquiriendo el manejo de herramientas y metodologías disruptivas para el óptimo desarrollo de la competencia.

**OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE LA ACTIVIDAD**

* Entender contexto y necesidades específicas para un mejor desarrollo de competencia
* Toma de perspectiva desde donde abordamos la vida. Definición de propósito
* Profundizar en el hacerse cargo sobre lo que definieron como propósito
* Diagnosticar las necesidades de sus entornos y cuál es su contribución
* Entregar herramientas para obtener resultados en la toma de iniciativas

**CONTENIDOS**

1. Cuanto nos conocemos, ¿Cuál es nuestro potencial?
2. Nuestros paradigmas
3. Soy protagonista de mi vida ¿Oveja o Tigre?
4. Cuadrantes desde donde abordamos nuestra vida
5. Rol Actual VS milla extra
6. Definir cuál es mi propósito en la vida.
7. Coaching de la pasión.
8. ¿Cómo vivo hoy ese propósito desde mi rol?
9. Hacerse cargo VS hacerse el loco
10. Teoría de la motivación
11. Autodiagnóstico ¿Cómo mejorar?
12. Circulo de dominio
13. Plan de acción. Coaching Canvas.
14. Rol VS responsabilidades
15. Influencia VS heteronomía
16. Desafíos y necesidades de mi área
17. Círculo de calidad de servicio
18. Calidad y atención de publico
19. Vinculo y motivación. Impulsar a otros
20. Impulsando iniciativas y la milla extra
21. Cultura y clima hacia lo nuevo
22. Gestión positiva de personas
23. Negociación, confianza y relaciones de largo plazo
24. Claves y canales de la comunicación
25. PNL y anclas emocionales

El desarrollo de la competencia será medido antes, durante y después de finalizados ambos talleres, para tener antecedentes sobre el nivel de desarrollo de esta en cada participante.