



Administrador
Fincas
Colegiado



Financiado:



cajalmendralejo

TALENT UP PARA MICROEMPRESARI@S

Pon en valor tus capacidades profesionales y tu singularidad personal para pisar la LUNA.



Encontrar la VOZ

Inmersos como nos encontramos en una más que necesaria revolución de todas nuestras estructuras sociales, económicas y políticas, **los valores vuelven a ser, una vez más, la palanca que impulsa el cambio de paradigma**, por lo que, apoyados en ellos, es preciso trabajar con personas dispuestas a asumir el protagonismo y ejercer un liderazgo global, una suerte de influencia a todo su entorno: empresarial, social y familiar.

Desde la asunción de la **propia responsabilidad**, podremos apoyar a las personas a que lideren su futuro, a que encuentren su "voz", la compartan con su entorno, tanto en las organizaciones en las que trabajan como en cualquier ámbito (escuela, comunidad de vecinos o grupo de amigos) y, desde ahí, sean ellos los que puedan apoyar a otros a descubrir la suya propia.

Es el momento de las **personas comprometidas**.

La toma de conciencia y el auto-conocimiento, el fluir desde la autogestión emocional, el conocimiento de otros sin prejuicios, y la gestión e influencia sobre otros.

El enfoque de TALENTIA está orientado a trabajar desde y hacia las personas, contemplando cuatro estadios:



TALENTIA está formado por un importante pull de profesionales con una dilatada experiencia en el ámbito de la gestión de organizaciones y en la formación en habilidades directivas para ejecutivos, emprendedores, docentes, estudiantes y equipos organizativos, en general. Tanto a nivel nacional como internacional.

Asimismo, el equipo de expertos de GRUPO TALENTIA posee un amplio conocimiento en la puesta en marcha de modelos de desarrollo organizativo y liderazgo, y cuenta con expertos en coaching ejecutivo y personal, gracias a lo cuál, durante los últimos quince años, ha podido desarrollar metodologías y herramientas propias que puedan ser transferidas a empresas y personas.

Ese mismo *know how* es transferible a contextos educativos y otros colectivos como estudiantes, jóvenes y familias.

www.grupotalentia.com

Talento: *la base del modelo*

Tomando como base la definición que Daniel Goleman hace de "talento" en su trabajo "La práctica de la Inteligencia Emocional", en el que afirma que "el Talento es, entre un 66% y un 90%, Inteligencia Emocional", TALENTIA ha desarrollado un completo programa formativo para preparar a los profesionales a dirigir sus proyectos con el fin de afrontar con garantías de éxito los retos que plantea el nuevo paradigma del trabajo.

Así, siguiendo este modelo, en la siguiente imagen representamos el itinerario que un **líder efectivo** debe seguir para adquirir las competencias necesarias para, desde el auto-liderazgo, liderar a otros.



Daniel Goleman.
"La práctica de la inteligencia emocional"

El trabajo en
COLABORATIVO
comienza por

**uno
mismo**



Definitivamente...

En el incierto panorama actual en el que se mueven las organizaciones, **la formación directiva es un elemento generador de ventajas competitivas sostenibles en el tiempo** con las que posicionarse en el mercado.

Si, además, ese mercado se ha transformado por completo en los últimos años, cambiando de manera muy notable el paradigma de relaciones profesionales, el contar con una buena formación, actual y realista, se hace absolutamente imprescindible.

Sin embargo, una buena formación es, en definitiva, aquella que genera un **impacto tangible en el directivo** que pueda poner en valor en su entorno de trabajo y que se consolida como un nuevo hábito. Para ello, no sólo se debe trabajar aportando únicamente, metodologías, herramientas o buenas prácticas, sino que se debe actuar en niveles más profundos, como son los **paradigmas, los valores y las creencias**.

¡el Mundo cambió!

ENTORNO

Pirámide Neurológica

VISIBLE A LOS OJOS
(UNA PEQUEÑA MASA DE HIELO)
UNA PEQUEÑÍSIMA PARTE DE QUIÉNES SOMOS)

ACCIÓN

ACTITUD

APTITUD

EDUCACIÓN Y FORMACIÓN
EXPERIENCIAS
CÓMO HAGO LAS COSAS

CREENCIAS

VALORES

¿POR QUÉ? ¿PARA QUÉ?

IDENTIDAD

UNA SELECCIÓN DE MIS VALORES MÁS
IMPORTANTES. ¿QUIÉN SOY YO?

TRANSPERSONAL

¿QUIÉN SOY YO REALMENTE?
¿POR QUÉ ESTOY AQUÍ?

¿...?

INVISIBLE A LOS OJOS
(UNA GRAN MASA DE HIELO)

Robert Dilts

Para representar este aspecto, es interesante conocer la PIRÁMIDE NEUROLOGICA de Robert Dilts.

Robert Dilts construyó un modelo simple y elegante para pensar sobre el cambio personal, que junta las ideas de contexto, relaciones, niveles de aprendizaje y posición perceptiva. También crea un contexto para pensar en las técnicas de la Programación Neurolingüística (P.N.L.), y da un marco para organizar y recoger información, de forma que se pueda identificar el mejor lugar dónde intervenir para realizar el cambio deseado.

Los seres humanos no cambiamos a trozos o en bits, sino de forma orgánica y sistémica. La cuestión es ¿dónde exactamente tiene que batir las alas la mariposa? ¿Dónde empujar para realizar un cambio?

Las personas, al igual que los icebergs, presentamos zonas visibles a otros (en realidad es la parte más pequeña) y una gran masa de hielo bajo la superficie que, en principio, no es visible a otros (y en ocasiones, ni tan siquiera a nosotros mismos).

Cambio y Aprendizaje

De ese modo, el aprendizaje y los cambios pueden tener lugar en niveles distintos:

- **Entorno:** Aquello a lo que reaccionamos, lo que nos rodea y las demás personas con las que entramos en contacto.
- **Comportamiento:** Las acciones específicas que llevamos a cabo en cada instante de nuestra vida y nuestro comportamiento se basa fundamentalmente en acciones no conscientes.
- **Capacidad:** Grupos o conjunto de comportamientos, habilidades generales y estrategias que empleamos en la vida. Se han conformado por nuestro proceso de aprendizaje y experiencias vitales. Muchas de nuestras capacidades están en el inconsciente y es importante tratar de comprender cómo hacerlas aflorar para hacerlas útiles y aplicables en nuestra vida cotidiana.
- **Creencias:** Son las diversas ideas que tenemos acerca de cómo funciona nuestra vida, las relaciones y el mundo en general. Podemos pensar acerca de ellas como filtros previos de nuestra concepción del mundo y son, junto con los valores, las fuentes más importantes de nuestra forma de Ser y Estar en la vida.

Así, sin entrar en niveles más profundos, la formación tradicional lleva trabajando sistemáticamente sobre los aspectos más visibles relacionados con el entorno y la conducta a través de herramientas, modelos o prácticas.

Sin embargo, **en el ámbito del desarrollo y el aprendizaje, los cambios significativos deben partir del trabajo sobre creencias y valores**, ya que desde ese nivel, se consolidan más profundamente dichos aprendizajes y, desde ahí, es más factible convertirlos en hábitos.

De ese modo, si bien los cambios se pueden generar con acciones alineadas en todos los niveles, es importante hacer mayor énfasis en los niveles superiores ya que ellos generan un efecto cascada sobre los demás. Del mismo modo, se ha reflexionado acerca de que los cambios exclusivamente en los niveles inferiores no garantizan un efecto perdurable o en todo el sistema.

La teoría de los niveles neurológicos menciona tres tipos de cambios básicos en el individuo o en grupo social:

- **Cambio remediativo:** Aquel que se da en los niveles de entorno y comportamiento.
- **Cambio generativo:** Se da en los niveles de Capacidad, Creencias y valores.
- **Cambio evolutivo:** Cuando el cambio se da en la identidad y el propósito.

"El nivel de cambio remediativo es como arrancar las malas hierbas que crecen en un campo. El nivel generativo es similar a plantar nuevas semillas con la intención de que broten nuevas hierbas. El nivel de cambio evolutivo implica transformar profundamente la naturaleza del propio terreno en el que crecen y se desarrollan tanto las hierbas como las semillas".



Explota tu Talento: TALENT UP

Tras conversación con el Colegio de Administradores de Fincas de Extremadura, se plantea el desarrollo de un plan formativo para sus miembros, con la idea de ayudarles a entender y a dar el paso a su consolidación como "MICROEMPRESARIOS". El programa pretende abarcar las diferentes e importantes facetas que toda persona que se enfrenta a un proyecto empresarial debe tener trabajadas.

Para el desarrollo de dicho plan formativo se abordarían **9 bloques**:

SESIÓN 1: MIND SET (liderazgo personal y mentalidad ganadora (8 horas)

La importancia de desarrollar una mente ganadora a la hora de abordar un reto u objetivo permite el favorecer el crecimiento en habilidades de liderazgo y actitudes proactivas que van enfocando a la persona hacia el éxito.

SESIÓN 2: Estrategia y Modelo de Negocio (5 horas)

El mundo de los negocios ha cambiado y los profesionales independientes deben gestionarse como si de una empresa se tratase. Para ello, es imprescindible tener visión global de lo que supone desarrollar una empresa a través de la innovación.

SESIÓN 3: Planificación Financiera (8 horas)

El análisis, la planificación, el control y la gestión de un negocio implica aprender a dominar los instrumentos financieros para anticiparse a los acontecimientos y situaciones del mercado.

SESIÓN 4: El valor de la marca personal. (8 horas)

Ser conscientes de la realidad actual y explorar nuestro valor hacia la sociedad a través de nuestra posición en ella, permite ponernos en valor y definir nuestra marca personal y cómo transmitirla.

SESIÓN 5: Creatividad & Innovación (5 horas)

La Creatividad y la innovación constituyen un valioso aporte para la generación de ideas prácticas y novedosas para una gran diversidad de proyectos empresariales y para la inventiva de la persona.

SESIÓN 6: Manejo de Relaciones Interpersonales. (8 horas)

En la nueva situación y modelo de trabajo se muestra como esencial manejar magistralmente las relaciones y ser conocedor de las estrategias más eficientes para tener éxito en las relaciones personales.

SESIÓN 7: Liderazgo de Equipos (8 horas)

El desarrollo de la competencia de liderazgo de equipos, ser capaz de gestionar equipos de diversa índole y muchos de ellos creados *Ad hoc*, dada la naturaleza de las nuevas relaciones profesionales en el nuevo paradigma, es nuestro objetivo en este módulo.

SESIÓN 8: Gestión del Tiempo y Productividad Personal (5 horas)

La **Gestión del Tiempo** y la **Productividad personal** es un tema clave para lograr buenos resultados en las empresas. Más de una vez nos convertimos en esclavos de nuestro día a día sin conseguir apenas resultados tangibles.

SESIÓN 9: Inteligencia Emocional y PNL (8 horas)

Conocer la mejor forma de gestionar las emociones, propias, del equipo y las personas con las que nos relacionamos a diario facilita y hace cómodo y flexible el cambio hacia la mejor integración como equipo de alto rendimiento.



4 DE MARZO (8 HORAS)

S#1: Mindset. Mentalidad Ganadora

Liderazgo personal y mentalidad ganadora, como base de cualquier persona decidida a abordar un reto en su vida.

Los contenidos a desarrollar en este módulo, se detallan a continuación:

1. Proactividad y Responsabilidad Personal
 - a. Modelo VFA
 - b. Visión
 - i. El camino hacia el éxito.
 - ii. Buenas noticias.
 - iii. Nuestros enemigos.
 1. Auto-limitaciones.
 2. Hábitos Negativos.
 3. Convicciones / Creencias.
 4. Miedo.
 5. Paradigmas.
 - iv. Nuestros aliados.
 1. Actitud positiva.
 2. Nuestros estados emocionales positivos.
 - v. Parar y despojarse para vivir.
 - c. Foco.
 - i. Paradigma de la Persona Completa.
 - ii. Dones de Nacimiento.
 1. Libertad y Capacidad de Elegir.
 2. Principios.
 3. Las 4 Inteligencias / Capacidades.
 - iii. ¿Cuáles son tus pensamientos?
 - iv. Diez pasos para no perder energía.
 - v. Acción





5 DE MARZO (5 HORAS)

S#2: Estrategia y Modelo de Negocio

Visión global de lo que supone desarrollar y gestionar una empresa. Conocer herramientas para planificar y generar valor a través de la innovación.

Los contenidos a desarrollar en este módulo, se detallan a continuación:

1. Contexto.
 - a. Evolución de Enfoques.
2. Modelo de Negocio.
 - a. ITV de la Empresa.
 - b. Propuesta de Valor.
 - c. ¿Dónde podemos innovar?
3. Empresario, Estrategia, Misión, Visión y Valores.
4. Cadena de Valor.
5. Toma de decisiones.
 - a. Ciclo de Vida del Producto.
 - b. Matriz Boston Consulting Group.
6. Innovación en Valor.
 - a. Estrategia de Océanos Azules.



18 DE MARZO (8 HORAS)

S#3: Planificación Financiera

Macroeconomía, Finanzas vs Estrategia, Herramientas e instrumentos de navegación, Ratios,...

Los contenidos a desarrollar en este módulo, se detallan a continuación:

1. Visión Macroeconómica del actual entorno financiero.
2. Conexión entre las Finanzas y la Estrategia.
3. Parámetros indispensables en el control financiero de PYME's y Proyectos.
4. Herramientas e Instrumentos de control y planificación financiera.
5. Principales Ratios financieros.





8 DE ABRIL (8 HORAS)

S#4: Marca Personal

¿Qué está pasando en el mundo? el valor de la marca personal. Saber poner en valor y transmitir nuestro talento y valores diferenciales en el mercado son la base de desarrollar una imagen deseable y eficiente para nuestros clientes.

Los contenidos a desarrollar en este módulo, se detallan a continuación

1. Analizar la dinámica del Cambio y su adecuada gestión.
2. Manejar el proceso de aprendizaje para enfrentar el turbulento escenario del mundo del trabajo.
3. ¿Qué está pasando en el mundo? ¿Y en España?
4. El Nuevo Paradigma del Trabajo. ¿Qué quieren las empresas? ¿Y las personas?
5. Generaciones Vs Motivaciones
6. Marcando el Camino. Tu fórmula maestra.
7. Autoconocimiento
8. Estrategia
9. Posicionamiento
10. Identidad
11. Comunicación





22 DE ABRIL (8 HORAS)

S#6: Manejo de Relaciones Interpersonales

En la nueva situación y modelo de trabajo se muestra como esencial manejar magistralmente las relaciones y ser conocedor de las estrategias más eficientes.

Los contenidos a desarrollar en este módulo, se detallan a continuación:

Manejo de Relaciones y Comunicación

- a. Empatía
- b. Aceptación Incondicional
- c. Autenticidad
- d. Estilos de Relación
- e. Niveles de Comunicación
- f. Preguntas Poderosas



13 DE MAYO (8 HORAS)

S#7: Liderazgo de Equipos

Ser capaz de gestionar y liderar equipos de diversa índole, muchos de ellos creados Ad hoc, dada la naturaleza de las nuevas relaciones profesionales en el nuevo paradigma es uno de los principales activos de cualquier profesional que se precie.

Los contenidos a desarrollar en este módulo, se detallan a continuación:

1. Liderazgo Personal. ¿Qué traes tú al equipo?
2. Elecciones Personales. ¿desde dónde trabajas en equipo?
3. Grupo vs Equipo.
4. Decálogo de Equipo.
5. Roles de Equipo.
6. Fases de Desarrollo de un Equipo.
7. Disfunciones de un Equipo.
 - a. Ausencia de Confianza.
 - b. Temor al Conflicto.
 - c. Falta de Compromiso.
 - d. Temor al Conflicto.
 - e. Evitación de Responsabilidades.
 - f. Falta de Atención a Resultados.





14 DE MAYO (5 HORAS)

S#8: Gestión del Tiempo y Productividad Personal

El trabajo como profesional completo requiere la apertura de diversos frentes que requieren de una gran versatilidad y atención, lo cual hace necesario una importante planificación y gestión eficiente del tiempo.

Los contenidos a desarrollar en este módulo, se detallan a continuación:

- a. Manos a la Obra. Assessment Center sobre Gestión del Tiempo
- b. Debriefing
 - i. Objetivo
 - ii. Criterio de Trabajo
 - iii. Visión Global
 - iv. Acción
- c. Pasa del No Puedo al No Quiero
- d. Acepta: No somos perfectos
- e. Elimina: Menos es más
- f. Descompón: Deja de preocuparte y ocúpate.
- g. Descansa: Haz lo que haces.
- h. Ladrones del Tiempo.
- i. 7 Señales peligrosas de estrés. Relevancia de estas señales
- j. La presión del tiempo.
- k. Relación entre Productividad y Desgaste.
- l. Asumir demasiado. Trabajolismo.
- m. ¿Cómo hay que decir “no” a las peticiones irrazonables?
- n. La dilación o dejar las cosas para luego.
- o. La tiranía de lo urgente.
- p. Interrupciones.
- q. Malos hábitos.
- r. Análisis del tiempo y Registros.
- s. Fluctuación energética y Ritmo de Trabajo.
- t. La planificación del tiempo. Pasos del Plan.
- u. Objetivos.
- v. Priorizar Tareas.
- w. El Valor de las Tareas.
- x. La Matriz de la Administración del Tiempo.
- y. Soluciones Prácticas.





10 DE JUNIO (8 HORAS)

S#9: Inteligencia Emocional y PNL

Conocer la mejor forma de gestionar las emociones, propias, del equipo y las personas con las que nos relacionamos a diario facilita y hace cómodo y flexible el cambio hacia la mejor integración como equipo de alto rendimiento.

Los contenidos a desarrollar en este módulo, se detallan a continuación:

1. La inteligencia emocional. Las emociones.
2. ¿Qué es la PNL y para qué vale?
3. Sistemas Representacionales.
4. Pirámide Neurológica.
5. PNL y Comunicación No Consciente.
 - a. Rapport
 - b. Accesos Oculares.
 - c. Predicados.
 - d. Estructura del Pensamiento.
 - e. Calibrar y Acompasar.
 - f. Protocolo de Comunicación.
6. PNL y Comunicación Verbal.
 - a. El Mapa no es el Territorio.
 - b. Cómo se hacen los mapas.
 - c. Metamodelo del Lenguaje
 - i. Omisión - Partes
 - ii. Generalización - Conjunto
 - iii. Distorsión - Relaciones.
 - d. Las preguntas del Metamodelo.
 - e. Postulados Básicos y Presuposiciones de la PNL-
 - f. Las creencias.
 - g. Trabajar desde dentro.



En un mundo cada vez mas **global**,
donde las **diferencias** son cada vez
más **inapreciables**, y donde todos
tenemos acceso a las mismas
oportunidades laborales, es
necesario **diferenciarse** de alguna
manera.

Objetivos

En este programa se darán las claves para ayudar a los participantes, a adquirir las herramientas necesarias para impulsar su proyecto empresarial y profesional.

Para ello desarrollarán una serie de habilidades específicas para auto-liderarse primero a uno mismo y, posteriormente, a su proyecto y a las personas que le acompañarán en la aventura.



¿A quién va dirigido?

Profesionales asociados al Colegio de Administradores de Fincas de Extremadura,.



Metodología

El Modelo de TALENTIA se basa en la interacción práctica, el diálogo y la continua reflexión de las aportaciones realizadas durante la sesión formativa, creándose, de ese modo, un clima de confianza y diálogo que favorece la participación y la colaboración de los participantes. De ese modo se consigue extraer lo mejor de cada uno de ellos.

El curso, pese a realizarse en grupo, trabaja de forma muy intensa a nivel personalizado, permitiendo a cada asistente llevarse aspectos de mejora individuales.

La metodología es interactiva, y se basa en el modelo de **REFLEXIÓN, DESCUBRIMIENTO, ACCIÓN y HÁBITO**, lo que la convierte en una herramienta poderosa para generar acción más allá del aula, ya que persigue provocar en los participantes compromisos de puesta en valor de lo aprendido a través de planes concretos que sean asumidos para generar hábitos posteriores.

El hecho de que sea en grupo refuerza y potencia la participación de los miembros del mismo, permitiendo el planteamiento de ejercicios individuales y de equipo, que faciliten la adquisición y el aprovechamiento de las técnicas.

El foco se centra en **APRENDER DESDE LA ACCIÓN**, planteando las diferentes temáticas desde una visión muy PRÁCTICA con ejercicios y dinámicas lo más cercanas a la realidad posible, lo que permite extrapolar situaciones con facilidad y aportar diversión al aprendizaje.

Temporalización

La propuesta de ejecución es realizar **para cada módulo de 8 horas**, una jornada de día completo (en horario de mañana y tarde), en la que trabajar los contenidos anteriormente señalados y aprovechar para realizar acciones de Networking. De la misma manera, hay tres módulos de 5 horas cada uno que se puede realizar en una sesión de mañana.



EL PROGRAMA COMPLETO ES DE 63 HORAS FORMATIVAS EN UN TOTAL DE 9 SESIONES QUE SE REPARTIRÁN DE MANERA QUE SE OPTIMICEN LOS DESPLAZAMIENTOS DE LOS PARTICIPANTES.