

SEMINARIO PRESENCIAL



# Accountability: Alcanzando Resultados

**INICIO: Martes 9 de enero**  
14:00 a 18:00 hrs.



**Accountability:  
Alcanzando  
Resultados**

# Objetivos del programa

Al finalizar la actividad de capacitación, los participantes estarán en condiciones de responsabilizarse de los resultados encomendados, hacerse cargo de rediseñar y superar los obstáculos en la gestión y de actuar en forma resolutiva.

Al finalizar los participantes estarán en condiciones de:

- Identificar y aplicar las competencias de resolutividad y accountability y su relación con la efectividad de la gestión.

- Identificar y aplicar las competencias conversacionales de las declaraciones persuasivas y su relación con el nivel de involucramiento y motivación de las personas.

Este seminario está dirigido a aquellas personas que tengan responsabilidad por los resultados de gestión encomendados.

# Contenidos

## **Accountability (responsabilidad) y capacidad resolutive**

Accountability:

- El anti-accountability.
- Definición de accountability.

Resultados a lograr.

- Hacer el trabajo versus lograr el resultado
- Objetivos y metas.

Alineamiento de resultados a lograr:

- Como organización / Como equipo / En el rol de líder.

La línea del accountability:

- Sobre la línea.
- Bajo la línea.

Los 4 pasos del accountability.

- El juego de la culpa.

Capacidad resolutive:

- Los círculos de resolutiveidad.
- Análisis de las posibilidades resolutiveas.

Taller de aplicación práctico:

- Matriz de Accountability y resolutiveidad en acción.

## **Habilidades de persuasión para el desarrollo del accountability**

Declaraciones y liderazgo:

- El poder declarativo.
- Tipo de declaraciones.
- Liderazgo y motivación.
- Declaraciones persuasivas.

Taller de aplicación práctica:

- Video-Foro: declaraciones persuasivas.
- Dinámica de motivación y persuasión.

# Relator



## Andrés Ceppi

Psicólogo Organizacional y Diplomado en Desarrollo Organizacional (U. De Chile), Diplomado en Gestión y Liderazgo (I.G.L.) y Capacidad Emprendedora (B.D.A.). Ha implementado diversos talleres de capacitación, tales como Supervisión del Desempeño, Liderazgo Efectivo, Trabajo en Equipo, Formación de Monitores, Atención a Clientes, Técnicas de Ventas y Estrategias de Negociación. Consultor de empresas. Además es relator permanente en ICARE y académico de la U. De Chile.

# Información e inscripciones

|                              |   |
|------------------------------|---|
| <b>Fecha de inicio</b>       | Martes 9 de enero de 2024                           |
| <b>Fecha de término</b>      | Miércoles 10 de enero de 2024                       |
| <b>Días</b>                  | Martes y miércoles                                  |
| <b>Horario</b>               | 14:00 a 18:00 hrs                                   |
| <b>Duración</b>              | 8 horas (2 sesiones de 4 hrs. cada una.)            |
| <b>Modalidad</b>             | Presencial  |
| <b>Lugar</b>                 | Sede ICARE, Apoquindo 3650, piso zócalo, Las Condes |
| <b>Valor general</b>         | \$238.000   |
| <b>Valor Socios de ICARE</b> | \$169.000   |
| <b>Descuentos</b>            | 15% de descuento por 5 o más inscripciones          |

**INSCRÍBASE AQUÍ**

## INSCRIPCIONES:

**Capacitación ICARE Ltda.**

**RUT:** 76.619.580-6

**Teléfonos:** 2 2280 5329 - 2 2280 5311

**Email:** seminarios@icare.cl