

**28** ABRIL



# COACHING PARA LIDERAZGO ESTRATÉGICO Y GESTIÓN DE EQUIPOS

MODALIDAD PRESENCIAL / VIRTUAL

**Docente:** Lic. Carlos Alfredo Fernandez Suarez

Avalado por:





# Coaching para Liderazgo Estratégico y Gestión de Equipos

## Objetivo Principal

Desarrollar habilidades de liderazgo basadas en herramientas de coaching para gestionar equipos de manera efectiva, potenciar el desempeño individual y colectivo, y alcanzar resultados organizacionales sostenibles.

## Objetivos Específicos

- Comprender los fundamentos del liderazgo moderno y su impacto en la cultura.
- Aplicar herramientas de coaching para mejorar la comunicación y el acompañamiento.
- Gestionar conflictos y motivar equipos hacia el cumplimiento de objetivos comunes.
- Implementar técnicas de retroalimentación efectiva y seguimiento del desempeño.
- Fortalecer la inteligencia emocional como pilar de un liderazgo consciente.

## Contenido

### Unidad 1: Fundamentos del Liderazgo y el Coaching

- Diferenciación técnica entre la figura del jefe y el líder facilitador.
- Evolución del liderazgo organizacional y definición del coaching profesional.
- Identificación de estilos de liderazgo y el impacto del lenguaje en la gestión.
- Autodiagnóstico del estilo personal y mentalidad de responsabilidad directiva.

### Unidad 2: Comunicación Efectiva y Herramientas de Coaching

- La escucha activa como herramienta estratégica para la toma de decisiones.
- Diseño de preguntas poderosas y conducción de conversaciones de desarrollo.
- Implementación del modelo GROW aplicado a la gestión operativa de equipos.
- Desarrollo de comunicación asertiva y mitigación de barreras organizacionales.

### Unidad 3: Motivación, Conflictos y Gestión del Desempeño

- Análisis de factores determinantes en la motivación intrínseca y extrínseca.
- Técnicas de inteligencia emocional para el manejo constructivo de conflictos.
- Estrategias de delegación efectiva para optimizar la carga operativa del líder.
- Gestión del clima organizacional orientado a la obtención de resultados.

### Unidad 4: Retroalimentación, Cultura y Alineación de Equipos

- Fortalecimiento de la cultura organizacional mediante el liderazgo consciente.
- Metodologías para brindar feedback correctivo y de desarrollo profesional.
- Estructuración de reuniones de equipo efectivas y alineación a la visión.
- Diseño de un plan de acción personal de liderazgo para la mejora continua.



## Dirigido a

Líderes de equipo, jefes, supervisores, emprendedores y profesionales con personal a cargo que busquen evolucionar su estilo de gestión hacia un liderazgo estratégico y orientado al alto desempeño.

## Duración

### Abril

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá	Do
27	28	29	30			

### Mayo

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá	Do
				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

## Horario



Lunes, martes, miércoles y viernes

**19:30 a 21:30 h.**

8 horas reloj

## Modalidad

- **Presencial** en la ciudad de Santa Cruz
- **Virtual** para toda Bolivia y LATAM

## Alcance

Este programa ofrece un marco práctico para la transición del mando tradicional al liderazgo estratégico mediante herramientas de coaching. El contenido abarca desde el autodiagnóstico del estilo personal hasta la aplicación del modelo GROW para potenciar el desempeño. Se profundiza en comunicación asertiva, gestión de la motivación y protocolos de feedback para fortalecer la cultura organizacional. Al finalizar, el participante contará con un plan de acción para liderar equipos alineados a metas, reduciendo la rotación y maximizando la productividad.

## Inversión

PRECIO NORMAL 680 Bs.

**PREVENTA** 630 Bs.  
(HASTA EL 8 DE ABRIL)

PRECIO CORPORATIVO  
(3 O MÁS PERSONAS) 580 Bs.

- Descuento del 20% para afiliados de la S.I.B. Santa Cruz





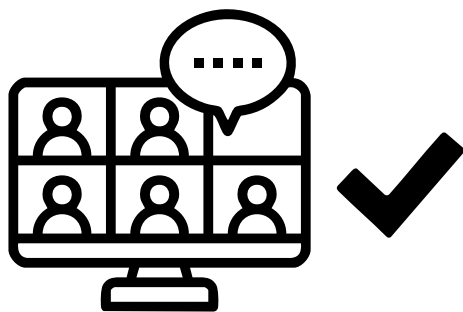
## Lic. Carlos Alfredo Fernandez Suarez

Psicólogo con diplomado en dirección estratégica de ventas. Especialista en psicología aplicada al alto rendimiento comercial y gestión financiera personal.

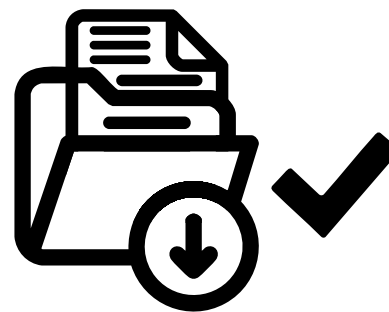
Docente con experiencia en:

- Capacitador corporativo en desarrollo de competencias blandas y estrategias de ventas de alto impacto para el sector industrial.
- Especialista en estrategias de venta digital y posicionamiento comercial en plataformas de redes inmobiliarias globales.
- Experto en comunicación motivacional, liderazgo y manejo de equipos de alto desempeño en entornos competitivos.
- Consultor en finanzas personales y programas de bienestar organizacional orientados a la productividad.
- Facilitador en talleres de inteligencia emocional aplicada a la negociación y cierre de ventas estratégicas.

## ¿Qué Incluye tu Inscripción?



Clases virtuales en vivo por GOOGLE MEET junto al docente y tus compañeros, una oportunidad de networking.



Material digital de apoyo disponible de manera indefinida en la nube, desde donde podrás ver y/o descargar tus clases grabadas y documentos.

Factura.



Certificado con valor curricular con **11 horas académicas**, avalado por Wibel, marca oficial registrada de GRUPO BELCAS con matrícula de comercio e identificación tributaria: 375983023 y el Colegio de Ingenieros Industriales Santa Cruz.

## ¿Cómo Inscribirte?

**1** Ingresa a :

[wibel.net](http://wibel.net)

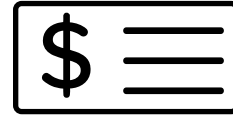
Inscripciones habilitadas 24/7



Visítanos a la Calle Jaurú #2410 , Entre 2 y 3 Anillo, Entre Av Paraguá y Av. Guapay, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

**HORARIO DE ATENCIÓN:**  
De 08:30 a 12:30 y de 14:30 a 18:30 de lunes a viernes y los sábados de 08:30 a 12:30.

**2**



Comparte tu comprobante digital de pago donde indique el monto, fecha y hora del pago efectuado; a uno de los siguientes contactos de WhatsApp:



+591 69956117

+591 78528175

+591 69178943

+591 76334429

## Métodos de Pago:



Tigo Money: 76070714  
Titular: BELCAS S.R.L.



Nº Cuenta: 1041416494  
Cuenta Corriente  
Nit: 375983023

QR:



Titular: de BELCAS S.R.L.  
Nº Cuenta: 1041416494 / Cuenta  
Corriente NIT: 375983023