



El empleo
es de todos

Mintrabajo

ENTRENAMIENTOS HABILIDADES GERENCIALES



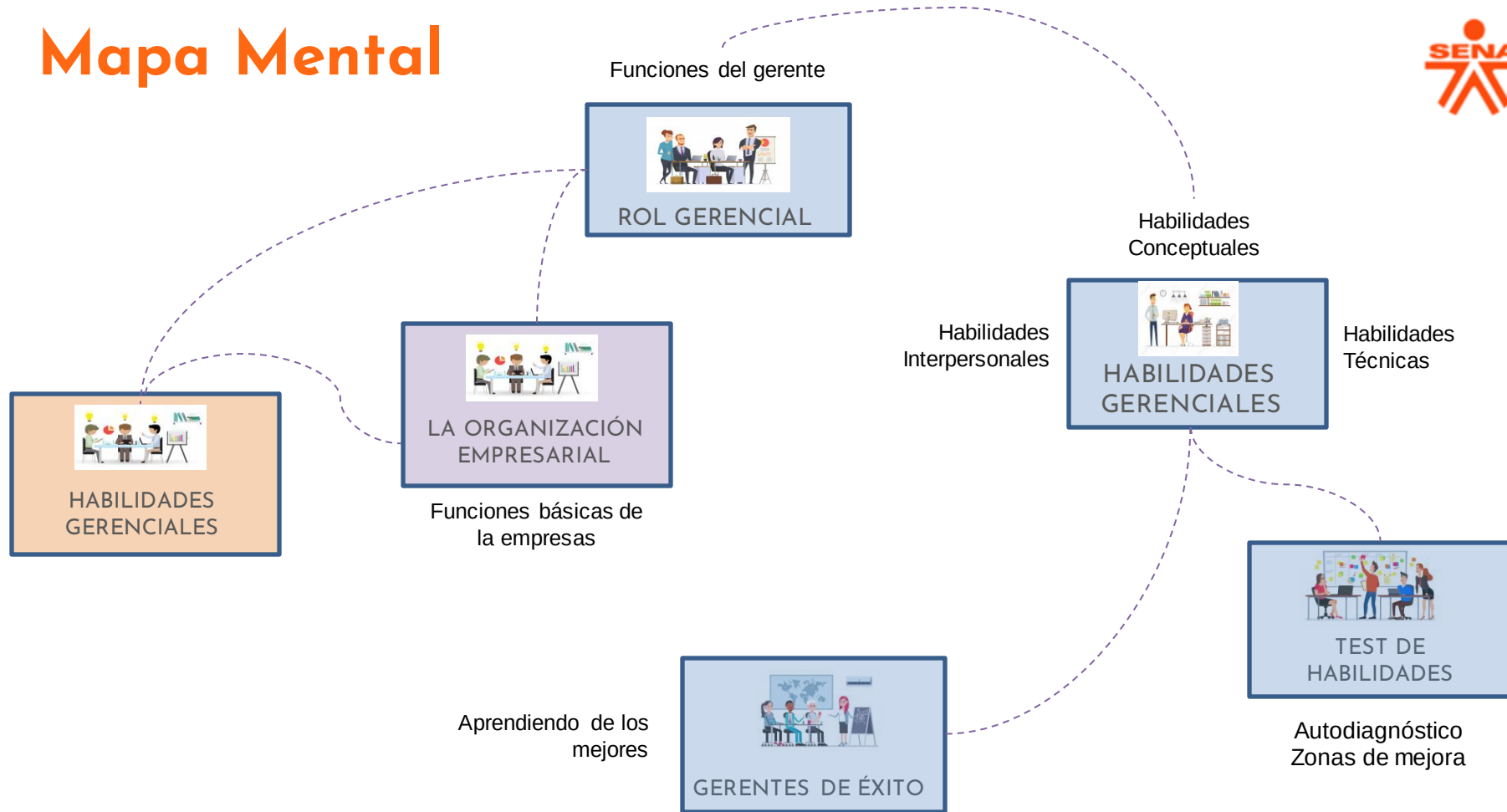
@SENAcomunica

www.sena.edu.co



Objetivo del Entrenamiento:

Ofrecer herramientas para que los empresarios identifiquen y potencialicen sus conocimientos y habilidades para el buen desempeño en sus funciones directivas.





LA ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

DEFINIENDO LA GERENCIA...



Henri Fayol

La **gerencia** consiste en guiar a una organización, empresa o institución en busca de los objetivos establecidos, reduciendo los costos y maximizando los resultados.



Mintzberg

Roles gerenciales. Se definen como una serie de conductas que realizan los directivos de una organización, sin importar el nivel, durante el desarrollo de sus tareas y actividades.

ASOCIEMOS...



Funciones básicas

Comerciales
Financieras
Técnicas
Contables
De seguridad
Administrativas



Funciones del gerente

Planear
Organizar
Dirigir
Coordinar
Controlar

¿Qué son las HABILIDADES GERENCIALES ?



Es el conjunto de **conocimientos y capacidades** que posee una persona o conjunto de personas, para dirigir los destinos de una organización o equipo de trabajo, en procura del logros de sus objetivos, de acuerdo a su naturaleza.

Básicamente son el vínculo entre la personalidad y estilo de una dirección y la estrategia gerencial.



DISTINTIVOS DE LAS HABILIDADES GERENCIALES



Son conductuales ya que gracias a su práctica conducen al logro de resultados.

Son controlables en la medida en que está dentro de ámbito de manejo del individuo.

Son cultivables, es decir se pueden mejorar en desempeño a través del aprendizaje, la práctica y la mejora continua.

Son interdependientes, ya que cada habilidad esta interrelacionada con las demás..



ÁREAS BÁSICAS DE LAS HABILIDADES



HABILIDADES CONCEPTUALES



- *(Saber hacer)*
Es la capacidad mental para entender como funciona la organización como “un todo”. Es tener una “visión de helicóptero” del negocio.

HABILIDADES INTERPERSONALES



- *(Querer hacer)*
Se refiere a la habilidad de interactuar efectivamente con la gente. Es tener la capacidad de entender, liderar, motivar y comunicarse con sus equipos de trabajo .

HABILIDADES TÉCNICAS



- *(Poder hacer)*
involucra el conocimiento y experticia en determinados procesos, técnicas o herramientas propias de un campo o área especializada.

HABILIDADES GERENCIALES



RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS



HABILIDADES CONCEPTUALES



ACTITUD FRENTE AL CAMBIO

RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS



Es el conjunto de conocimientos y habilidades puestos en práctica para comprender e intervenir en la resolución pacífica y no violenta de los enfrentamientos entre dos o más individuos u organizaciones. El líder debe saber descubrir los conflictos, donde se pueden generar y además de reconocerlos debe tener la capacidad y la habilidad de resolverlos sin que ninguna de las partes se sienta derrotada. El conflicto se soluciona entendiendo la situación problema, implementando comunicación con la oposición, generando lluvias de ideas, acudiendo a un mediador, explorando alternativas y manejando adecuadamente las tácticas de presión.

ACTITUD FRENTE AL CAMBIO



Esta habilidad aporta versatilidad de comportamiento para modificar la propia conducta con el fin de alcanzar objetivos o solucionar problemas comunes. Los directivos que la poseen son capaces de adquirir nuevas habilidades y de adaptarse con facilidad a nuevas situaciones. En su desarrollo, se muestran flexibles y con la mente abierta a nuevos aprendizajes y a valorar otras opiniones, así como ver otra manera de realizar las tareas.



LIDERAZGO



Capacidad de influir en los demás, transformar la visión en realidad para lograr objetivos. El gerente lo implementará por medio de la dirección, movilización (gestión efectiva del cambio) y logro (visión a largo plazo) a la hora de dirigir sus equipos de trabajo. Para que colectivamente la organización llegue a la meta establecida.

MOTIVACIÓN



Es aquello que hace avanzar al equipo de trabajo en el cumplimiento de los objetivos en calidad, cantidad y tiempo. Esto con el fin de aumentar el estímulo y el compromiso de los colaboradores reflejado en la productividad. El gerente motiva a su equipo de trabajo por medio de salarios emocionales (reconocimiento, flexibilidad de horarios y de lugares de ejecución, capacitación) beneficios sociales y económicos.

TRABAJO EN EQUIPO



Es una manera organizada de trabajar entre varias personas con el fin de alcanzar metas comunes. El gerente identifica dentro del equipo las habilidades de los integrantes que son complementarias, manteniendo una responsabilidad individual y mutua, para un marcado compromiso común por los objetivos. Y los implementa fomentando el sentido de pertenencia, generando confianza, promoviendo ambientes de comunicación y colaboración.

COMUNICACIÓN



La comunicación es un acto de transmitir ideas, sentimientos, emociones, habilidades. Se puede obtener por medio de imágenes, palabras, gráficos. La comunicación propicia, a nivel interno, una mayor productividad, calidad, integración del colectivo y mejores resultados; y, a nivel externo, se genera un mayor impacto para su entorno. El gerente la aplica transmitiendo a su equipo de trabajo de forma entendible, clara, sin provocar dudas, confusiones o posibles interpretaciones equivocadas (comunicación efectiva) dos cosas indispensables: a dónde queremos llegar y de qué manera se quiere lograr.



TOMA DE DECISIONES

Es un proceso de análisis y selección de diversas alternativas lo que determina un curso a seguir. Sirve para identificar diferentes situaciones como problemas, necesidades y oportunidades; encontrando alternativas de solución y poniendo en práctica la seleccionada. La implementa basándose en su conocimiento y experiencia personal y de su equipo de trabajo lo que le garantizara un resultado óptimo para escoger, evaluar y elegir correctamente la mejor alternativa de acción, o en su efecto la que logre maximizar los beneficios deseados.



HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN

La negociación empresarial es un proceso en el que varias partes interaccionan con el propósito de llegar a un acuerdo que implique la mejora en la gestión o la solución de un conflicto. Sirve para que las partes queden satisfechas mutuamente y puedan establecer relaciones provechosas que lleven a realizar otras transacciones. La gerencia la desarrolla, identificando puntos de interés común para ambas partes, desarrollando una buena comunicación verbal y escrita, sabiendo escuchar, fortaleciendo sus habilidades interpersonales, conociendo los elementos de la negociación y generando confianza.



HABILIDADES DE
NEGOCIACIÓN



HABILIDADES
TÉCNICAS



TOMA DE
DECISIONES



Diagnóstico Gerencial

DIAGNÓSTICO GERENCIAL



TEST





Gerentes de Éxito

VIDEO TIPS



<https://drive.google.com/file/d/1kOWEmh9la3EFfO3H3-J9WaHN6Cmqwsuc/view?usp=sharing>

ESPEJO, Jose Gregorio(2021).
Regional Cundinamarca

RETROALIMENTACIÓN



El Gerente de hoy debe conocer su organización en todas sus áreas y como se vinculan en el desarrollo de sus procesos, entendiendo su rol de responsabilidad como cabeza de la empresa. Para esto debe ser un líder integral, visionario, asertivo, negociador, comunicativo, motivador con un gran número de habilidades técnicas, interpersonales y conceptuales que ayuden a direccionar la empresa hacia el cumplimiento de los objetivos para el crecimiento de la organización.





GRACIAS

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682



@SENAcomunica

www.sena.edu.co