

Programa de Desarrollo Gerencial



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial. ☎ 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

**Fecha**

Del 21/07/25
al 13/10/25

**Duración**

60 horas
24 clases

**Día y Hora**

Lun y Mie /
19:00 a 21:30 h

**Formato**

Semi Presencial

PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL

“Habilidades Blandas para Mandos Medios”

2a. Edición 2025 – Semi Presencial

Objetivos

El Programa en Desarrollo Gerencial, brinda herramientas para gestionar organizaciones, empresas y grupos de trabajo; promoviendo aprendizajes, estrategias y comportamientos en los participantes que potencien su desempeño como líderes efectivos e innovadores.

El momento actual representa, desde un punto de vista histórico, uno de los mayores desafíos para los líderes de empresa, dado que confluyen cambios, turbulencias generacionales y nuevas modalidades de relacionamiento con el trabajo, lo cual impacta en la manera de gerenciar el talento humano. Nuevas generaciones en el espacio laboral conviven y desafían cambios de paradigmas. El cambio es tan intenso que se requiere el desarrollo de nuevas competencias y un nuevo y renovado Mindset para lograr un liderazgo adaptativo.

La formación busca desarrollar una visión sistémica orientada a resultados, a través de una mirada integral de la organización; motivando a las personas a un compromiso y una actitud proactiva, transformadora e innovadora. El participante aprenderá a gestionar situaciones de cambio organizacional y de relacionamiento interpersonal complejas; esto incluye su propio manejo de la inteligencia emocional y la gestión de uno mismo para generar una fuerte y positiva identidad personal en el trabajo. Conocerán los diferentes estilos de dirección y liderazgo para desarrollar el estilo acorde al momento de la organización y a sí mismo, fortaleciendo su rol y los resultados organizacionales.

Programa de Desarrollo Gerencial



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial. 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

Dirigido a

- Gerentes, subgerentes, jefes, mandos medios y supervisores de área.
- Toda persona que desee mejorar sus capacidades de gerenciar y dirigir.

Metodología

Dinámica, participativa y vivencial trabajando con exposiciones teóricas, generando ámbitos de discusión y análisis que apoyan el desarrollo de habilidades gerenciales y directivas necesarias para el rol. Se llevan a cabo en aula análisis de casos y situaciones reales que permiten la práctica del aprendizaje. Este curso se dicta en formato **Semi Presencial**, lo cual significa que los temas teóricos se dictan en forma virtual a través de sistema de Video Conferencia en forma Sincrónica y los temas prácticos se dictan en forma presencial en los salones de ADM. **Se sugiere que las clases presenciales sean las últimas de cada módulo, pero ello va a depender de la composición del grupo y de la ubicación geográfica de los participantes.**

Perfil del Egresado

Los participantes al concluir el Programa estarán habilitados para:

- ✓ Liderar organizaciones de manera profesional.
- ✓ Diseñar los procesos necesarios para una gestión adecuada del rol.
- ✓ Desarrollar un excelente relacionamiento con todos los integrantes de la organización: dirección, staff y equipo de trabajo.
- ✓ Cumplir el rol de coach gestor y mentor de equipos.
- ✓ Apoyar a la organización a comprender el nuevo mundo y sus reglas VICA.
- ✓ Evaluar, dar feedback y potenciar el desempeño de su equipo de trabajo.
- ✓ Ser un líder capacitado para el logro de los objetivos y las metas de la estrategia en la organización donde se desempeña.

Programa

1. Inteligencia Emocional para Líderes

El objetivo es trabajar en las diferentes herramientas para generar una postura personal gerencial positiva que potencie el trabajo en equipo y vínculos interpersonales sanos, que impacten en el clima interno. El Management hoy es una tecnología en sí misma y requiere de nuevos setting

Programa de Desarrollo Gerencial



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial. ☎ 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

mentales. Ser responsable de área, gerente o jefe no es simplemente tener dominio de aspectos técnicos, sin embargo, muchos gerentes se convierten en tales por su capacidad técnica o la trayectoria o antigüedad. En este módulo se incorporan miradas y herramientas que permiten un autoanálisis personal y como debe comportarse y formarse un buen líder/gerente. También se ve el mejor camino para el desarrollo del posicionamiento y la marca personal/profesional en el trabajo. Trabajaremos con miradas amplias, integrando la teoría sistémica y el desarrollo de la Inteligencia Emocional para el líder.

Realización

4 clases de 2.5 horas

Docente: Laura Di Carlo

Psicóloga, Posgrado en Educación, Coach Organizacional. Directora de LD Consultores en Recursos Humanos. Desempeñó cargos gerenciales y directivos en empresas nacionales e internacionales: Gerente de Recursos Humanos PriceWaterhouseCoopers, Gerente de Recursos Humanos Laboratorio Roche Uruguay, Director de Recursos Humanos LATAM Alvarion Ltd., Director Regional de Recursos Humanos para América Latina & El Caribe – Aldeas Infantiles SOS. Forma parte del equipo de Mentores de Endeavor Uruguay. Docente de la Asociación de Dirigentes de Marketing, Uruguay. Especialista en Gestión de Recursos Humanos, ha implementado y gestionado proyectos de Consultoría en Recursos Humanos, Desarrollo de habilidades y Coaching Organizacional para toda la región.

2. Comunicación personal y organizacional

La comunicación es un elemento de gran importancia en las relaciones humanas, el ser humano por naturaleza necesita relacionarse con otras personas para poder satisfacer sus necesidades de afecto y socialización, y esto lo logra a través de diversos medios de comunicación. En este módulo se capacitan en las diversas formas de manejar y gestionar la comunicación tanto personal como organizacional de manera de potenciar el rol de cada participante en su desempeño

Realización

5 clases de 2.5 hs.

Docente: Tabaré A. Delgado

Máster en Comunicación Organizacional y Personal (MCO), Programa Gadex y Universidad de Cádiz, España. Journalism and Mass Communication, Lamoille Union, Vermont, EE. UU.

Programa de Desarrollo Gerencial



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial. 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

Docente, especialista, asesor y consultor en desarrollo de habilidades y competencias personales para comunicaciones efectivas y organizacionales, con más de quince años de experiencia. Ha dictado talleres de Comunicaciones Efectivas, Comunicación Organizacional, Presentaciones Orales Efectivas, Reuniones Efectivas y Marca Personal, y asesoramiento en empresas e institutos de Uruguay, Argentina, Chile, EE. UU. y España.

3. Desarrollo de Equipos

Con este curso buscamos identificar claras debilidades en los procesos actuales de conformación, integración y desarrollo de espacios colectivos de trabajo, que pueden explicar los escasos resultados que en general se alcanzan, y el desaprovechamiento de las capacidades y potencialidades presentes en los grupos disponibles.

Realización

4 clases de 2.5 hs.

Docente: Hugo Aranco

Profesional, Consultor senior, Coach y Docente especializado en disciplinas Gestión Humana y Gestión de Calidad. Egresado de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración de la UDELAR y de la Pontificia Universidad Católica de Curitiba. Posee más de 30 años de experiencia profesional en proyectos empresariales tanto del entorno público como privado, actuando como Gerente, Consultor, Coach, Director de Proyecto o Team Líder; así como 20 años como Docente, Coordinador Académico y Tutor de Proyectos y Tesis en Facultad de CCEE de la Udelar, ADM, Escuelas de Negocios BIOS, Universitario Autónomo del Sur, Plataforma internacional Geikko. Certificación en Gestión de Proyectos, Formación a distancia, Metodología BELBIN, 21st Century Learning Design (21CLD) Microsoft Educator, Gamificación.

Conferencista y Coautor del libro "Técnicas para administrar los cargos y el factor humano en la empresa".

4. Negociación Efectiva

En las negociaciones más efectivas no siempre se trata de ganar, sino de obtener buenos resultados para el interés propio y también para el de nuestro equipo, lo cual sirve para mantener relaciones de trabajo positivas que pueden ser cruciales en el futuro.

Entendemos la negociación como parte de la actividad profesional diaria, requiere tanto de procedimientos como de habilidades y actitudes personales. Este seminario apunta a reducir las

Programa de Desarrollo Gerencial



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial. 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

inhibiciones naturales, aumentar la flexibilidad personal y desarrollar las habilidades necesarias para ser buenos negociadores.

Realización

4 clases de 2.5 hs.

Docente: Marcelo Barzelli

Certificado en Metodología de Negociación Harvard. Asesor Senior en Comunicación de diversas instituciones, consultor y docente con más de 20 años de experiencia en Negociación.

5. Liderazgo y Coaching

El objetivo del módulo es identificar y aprender a desarrollar el liderazgo como un aspecto fundamental del desarrollo del jefe o gerente. Brinda entrenamiento práctico, con foco en el desarrollo de competencias para liderar y gestionar con éxito equipos de trabajo y transformarse en un verdadero coach gestor de personas, y así obtener éxito en los objetivos de la empresa.

A su vez esto aporta a la existencia de espacios laborales y organizaciones motivadas, eficaces, emocionalmente sanas, además de un mejor clima laboral para todos, aumentando el bienestar de sus integrantes, bajando los conflictos y mejorando los resultados y la productividad.

Los directores, jefes o mandos medios deben dirigir y hacer que los equipos logren resultados de alto nivel en el trabajo para eso este módulo les brinda el cómo hacerlo. Aprenderán a desarrollar mecanismos nuevos de afrontamiento de la realidad para transformar sus creencias y modelos mentales, y las formas de abordaje de las circunstancias cotidianas. El trabajo y su importancia, como afecta mi calidad de vida, la de los equipos de trabajo. Obtendrán herramientas imprescindibles para el éxito con las personas y que ponen en juego y como construyo el ambiente de trabajo y los vínculos.

Tendrán éxito en la gestión de personas y situaciones cotidianas, a través del aprendizaje de firmes herramientas y dinámicas de comunicación con dominio de técnicas de coaching organizacional, así como los pasos a seguir para el éxito con las personas. Se busca aprender y superar el desafío de dar y recibir feedback con éxito.

Realización

7 clases de 2.5 hs.

Docente: Alejandro Rosa

Programa de Desarrollo Gerencial



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial. 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

Consultor senior en el ámbito nacional e internacional en gestión humana, liderazgo y cambio organizacional. Licenciado en Dirección de Empresas y Postgrado en Cambio Organizacional (UCU). Magister en Estudios Organizacionales. Se ha especializado en Planificación Estratégica, Procesos de cambio organizacional y liderazgo. Es Coach Ejecutivo con certificación internacional en el Instituto de Coaching Integrado (ICI) en San Pablo (Brasil), instituto y programa certificados por la Federación Brasileira de Coaching y por la International Coaching Federation (ICF). Cuenta con más de quince años de experiencia gerencial en diferentes áreas; así como en gerencia general en empresas nacionales e internacionales.

CIERRE Y PLANTEO DE CASO FINAL EN AULA

Se trabaja sobre el abordaje de un caso en aula.

Fecha: lunes 13 de octubre

Nota

El Departamento de Formación Empresarial de ADM, se reserva el derecho modificar el orden y fecha del cronograma, así como los docentes responsables de cada módulo si fuera necesario. La adjudicación de docentes a los distintos Módulos y el orden de los módulos es responsabilidad de la Coordinación del Departamento de Formación de ADM y puede variar según la disponibilidad de los integrantes del equipo al momento del respectivo dictado.

Realización

Ciclo Lectivo: del 21 de julio al 13 de octubre de 2025

Lunes y miércoles de 19 a 21.30 hs

Los feriados no habrá clase. Ya están previstos en el cronograma del curso.

Programa de Desarrollo Gerencial



Asociación de Dirigentes de Marketing del Uruguay. Departamento de Capacitación Empresarial. 098 788 999 / 2902 5611* / Paraguay 1267, Montevideo, Uruguay.

Cronograma

2° Edición	MATERIA	DOCENTE	CLASES	FECHAS			
	Comunicación Efectiva	Tabaré A. Delgado	4	21/7/2025	23/7/2025	28/7/2025	30/7/2025
	Negociación	Marcelo Barzelli	4	4/8/2025	6/8/2025	11/8/2025	13/8/2025
	Inteligencia Emocional	Laura Di Carlo	4	18/8/2025	20/8/2025	27/8/2025	1/9/2025
	Desarrollo de Equipos	Hugo Aranco	4	3/9/2025	8/9/2025	10/8/2025	15/9/2025
	Liderazgo y Coaching	Alejandro Rosa	7	17/9/2025	22/9/2025	24/9/2025	29/9/2025
	Trabajo Final	Hugo Aranco	1	1/10/2025	6/10/2025	8/10/2025	
			24	13/10/2025			

Este cronograma podría sufrir modificaciones en cuanto al ordenamiento de los módulos y/o a los docentes asignados.

Se puede abonar con todos los medios de pagos, tarjeta de crédito hasta 10 cuotas sin recargo.

Consultar bonificación por inscripción temprana y convenios vigentes.

Los diplomas de ADM tienen un alto valor en el mercado laboral y profesional por el alto nivel docente y académico y el respaldo de una institución con años de prestigio y experiencia.