



# Programa del Curso Virtual: Liderazgo Situacional aplicado a la Gerencia

## Propósito del Curso-Taller

Que el participante descubra a través del curso, el significado y uso del Liderazgo Situacional como modelo de administración de relaciones desde una visión de las características del liderazgo como comportamiento del líder respecto a la situación de sus colaboradores.

## Objetivo general

Ofrecer a los participantes, los conceptos básicos del Modelo de Liderazgo Situacional, estableciendo las características de la naturaleza situacional del liderazgo y su relación con el grado de madurez de los subordinados y sus requerimientos.

## Objetivos específicos

1. Conocer el modelo de Liderazgo Situacional propuesto por P. Hersey y K. Blanchard y su aplicación a la Gerencia.
2. Permitir al participante conocer sobre su propio estilo de liderazgo desde el modelo de Liderazgo Situacional.
3. Plantear estrategias de mejora en los estilos de liderazgo de los participantes.

## Perfil de entrada del participante

Personas con responsabilidades de liderazgo en sus organizaciones, interesado en mejorar su labor y las relaciones con sus equipos de trabajo.

## Perfil de salida del participante

Al concluir con el curso, los participantes tendrán claridad sobre las características de los estilos de liderazgo considerados en el modelo de Liderazgo Situacional y su impacto en el trabajo de sus colaboradores y del equipo de trabajo.

## Contenido temático

- 1. El Modelo de Liderazgo Situacional:**  
Conociendo características del Modelo.  
Reconociendo estilos dentro de los cuadrantes del Modelo  
La relación entre el estilo de liderazgo y la madurez del colaborador/equipo.
- 2. Mi estilo de liderazgo y mi actitud ante el colaborador y el equipo:**  
Reconociendo mi estilo de liderazgo dentro del modelo.



Estrategias para mejorar el estilo de liderazgo y la madurez del equipo.

## **Metodología**

Este curso conlleva un trabajo de exposición de conceptos y una activa participación del grupo de participantes en las actividades que se asignarán para cada sesión de trabajo. Además de que los temas consideran el desarrollo a partir de la realidad de los participantes. En el aprender-haciendo e integrando actividades extra-clase, se logra un mayor aprovechamiento de lo expuesto y el logro de los objetivos planteados.

Sesiones sincrónicas: se tendrán cuatro sesiones sincrónicas de una hora, dos por semana. Los martes y jueves de 7:00 p.m. a 8:00 p.m. Actividades extra-clase: Se asignarán actividades a ser desarrolladas por los participantes desde su realidad, sobre las cuales emitirán los respectivos informes, de acuerdo con la asignación dada y se enviarán al facilitador para su respectiva retroalimentación y atención en las sesiones sincrónicas. Se tendrán tres actividades en total, una después de cada una de las tres primeras sesiones

## **Duración**

**12 horas**

## **Perfil del consultor asociado Edgar Vargas Barquero**

Es un destacado profesional, con una formación muy amplia en diferentes campos, lo que le ha permitido desarrollarse tanto en la actividad académica como en funciones gerenciales en la empresa privada y pública, en empresas nacionales e internacionales. Inició su actividad académica como investigador en el CIGRAS de la Universidad de Costa Rica, pasando luego a la Universidad Nacional, donde apoyó el desarrollo de la Extensión Universitaria y el programa de formación de la Escuela de Ciencias Agrarias. Posteriormente labora en diferentes organizaciones privadas y funda su empresa, desde la cual lleva a cabo asesorías y capacitación a diferentes empresas. Es docente universitario y actualmente brinda cursos de Gerencia Estratégica, Técnicas de Mercadeo de Servicio, Formulación y Evaluación de Proyectos en la Universidad Nacional.

Ha sido empresario, gerente comercial, gerente administrativo y financiero, entre otras actividades.

Cuenta con más de 35 años de experiencia profesional y amplia formación como consultor y asesor empresarial, ejecutivo corporativo con experiencia internacional, profesor universitario, motivador, especialista en administración de proyectos, servicio al cliente, y creador de la Estrategia del Diamante del Servicio.



Ha estado ligado a dos estrategias que promueven el desarrollo de Costa Rica, la Estrategia Siglo XXI y el Consejo para la Promoción de la Competitividad de Costa Rica.

Su formación académica incluye una Maestría en Administración de Empresas por National University, con énfasis en Banca y Finanzas, Ingeniero Agrónomo por la Universidad de Costa Rica y Coach Ejecutivo certificado por TISOC en el programa profesional de TISOC-Universidad Latina. Adicionalmente cuenta con los cursos de especialidad de la Maestría con énfasis en Mercadeo y Ventas por FUNDEPOS Alma Mater y estudios en Psicología Industrial.