

Argumenta Consulting *Formación* *Entrenamiento* *Asesoría*

Programas operativos presenciales u on line con método innovador y sistema de evaluación

Mayo 2005

Formación

Entrenamiento

Asesoría

Argumenta Consulting

3, 4, 5_

Competencias personales y profesionales

6_

Liderazgo

7_

Comunicación interna/Gestión del conocimiento

8_

Trabajo en equipo

9_

Comunicación externa

10_

Metodología Argumenta

11_

Proceso formativo

12_

Duración

13_

Modalidades de impartición

14_

Sistema medidas TECHNÉ

15_

Equipo Argumenta

16_

Publicaciones

17_

Índice



Argumenta Consulting

Con una experiencia de diez años en el sector de la formación y la asesoría, Argumenta es una firma de servicios profesionales especializada en Comunicación y Organización Inteligente

Argumenta trabaja el *desarrollo personal y profesional* de las personas en las organizaciones, y los cuatro procesos clave que optimizan los resultados y resuelven los conflictos en las organizaciones: el liderazgo, la comunicación-gestión interna, el trabajo en equipo y la comunicación externa.

Para ello, desde una red nacional y con presencia en organizaciones públicas y privadas, Argumenta Consulting ofrece su formación, entrenamiento y asesoría en su modalidad presencial y on line, con apoyo de las nuevas tecnologías y de una plataforma on line.

La experiencia profesional de Argumenta es amplia. Argumenta ha impartido sus servicios en diferentes organizaciones de distintos sectores que confían en la Comunicación y Organización Inteligente:

Iberdrola, S.A.
GlaxoSmithkline
Ayuda en Acción,
Unión Española de Explosivos, S.A.
Iberdrola Sistemas, S.A.
Campofrío, S.A
Cabildo de Gran Canaria
Universidad San Jaume I
Cámara de Comercio Industria de Sevilla
Ilustre Colegio de Abogados de Madrid
Burson Marsteller
Maqop
Telefónica
Dircom
Fundación Arte Viva
Fundación Sagardoy



Argumenta Consulting

Proyecto Argumenta

Promover la "comunicación y organización inteligente" como modo de conocer, comportarse y orientarse del profesional en los proyectos de organización.

Visión

Argumenta cree que la "comunicación y organización inteligente" procura PRODUCTIVIDAD, CONOCIMIENTO Y CULTURA al individuo y la organización.

Misión

Formar, entrenar y asesorar a profesionales y a sus organizaciones para que lideren y gestionen los proyectos, sus problemas y conflictos en la "Economía del conocimiento" y en la "Sociedad del conocimiento", a través del SABER OPERATIVO que genera la comunicación.

Valores

A fin de satisfacer plenamente las necesidades y expectativas de sus clientes, Argumenta promueve una conducta dirigida a alcanzar sus objetivos, basada en los siguientes valores consensuados:

competencia	comunicación
trabajo en equipo	organización
conocimiento	devenir y cambio

Y consensúa estos valores con:

- ∅ las organizaciones para las que trabaja
- ∅ el entorno y la cultura en la que se mueve



Argumenta Consulting 2

Líneas de formación:

1. Competencias profesionales

Entrenamiento (coaching) y asesoría:

2. Liderazgo
3. Comunicación interna/gestión del conocimiento
4. Trabajo en equipo
5. Comunicación externa



curso
base

Competencias profesionales

Para que el profesional en la organización en cualquier puesto o sector, logre su mejor grado de competencia Argumenta le ofrece el siguiente **programa de formación** que se adapta a cada caso:

CURSO DE COMPETENCIAS PERSONALES Y PROFESIONALES

- Taller 1. Capacidad de trabajar por procesos
 - La cadena de valor de los procesos
- Taller 2. Habilidades de Argumentación y Comunicación
 - Análisis de situación de los expertos
 - Diálogo de objetivos en las reuniones de trabajo
 - Debate de valores para convencer
 - Mensaje de la organización
- Taller 3. Destrezas de rol en el trabajo en equipo
 - El rol del líder en el equipo
 - El rol del gestor en el equipo
 - El rol del experto en el equipo



Liderazgo

Para que el líder y director-gestor de la organización resuelvan conflictos y logren el máximo del rendimiento, productividad y efectividad éstos deben pasar por un **entrenamiento (coaching)** -con posterior asesoría si se requiere- que Argumenta centra en una parte emprendedora y otra respecto a su función y actitud dentro del equipo u organización. La primera tiene que ver con definir la visión, misión, objetivos, valores y estrategia de los proyectos. La segunda, consiste en movilizar todos los recursos de la organización o equipo, especialmente los humanos para alcanzar la misión.

entrenamiento
(coaching)

PROGRAMA ENTRENAMIENTO (COACHING) EN LIDERAZGO

- Taller 1 Desarrollo y optimización del perfil del líder
- Taller 2 Planificación estratégica proyectos
- Taller 3 Estrategia y comunicación de las conductas por valores
- Taller 4 Gestión de los cambios a realizar
- Taller 5 Sistema de Control de los resultados planificados

entrenamiento
(coaching)

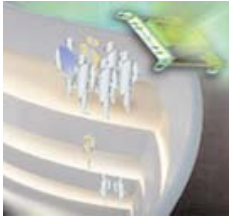


Comunicación interna/Gestión del conocimiento

Para que el director ejecutivo o gestor consiga dirigir y conectar a toda la gente crear, utilizar y aplicar el conocimiento de las personas y de la organización y prever resultados, éste se debe **entrenar (coaching)** para transformarse en "entrenador" de su gente y dar cuenta de la gestión por procesos en base a objetivos y valores. También así se podrá ocupar con más efectividad del equipo, reparto de tareas y solución de los conflictos.

PROGRAMA COMUNICACION INTERNA/GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

- Taller 1 Gestión eficaz de las encuestas y del benchmarking
- Taller 2 Desarrollo del perfil del directivo-gestor
- Taller 3 Gestión compartida de los procesos de la organización
- Taller 4 Sistema de reuniones efectivas
- Taller 5 Sistema de evaluación de objetivos-valores
- Taller 6 Gestión de la información y del conocimiento de la organización
- Taller 7 Previsión de resultados



entrenamiento
(coaching)



Trabajo en equipo

Programa que instruye a grupos y equipos naturales en el trabajo en equipo con un sistema compartido. Este **entrenamiento (coaching)** prepara y asesora a los miembros de los equipos para conocer, desarrollar y optimizar su trabajo funcionamiento y medición de forma colectiva.

PROGRAMA DE TRABAJO EN EQUIPO CON SISTEMA PARA RESPONSABLES DE EQUIPOS

- Taller 1. Creación o transformación de los equipos
- Taller 2. Estructura de un equipo de trabajo
- Taller 3. Integración de los diferentes roles en el equipo
- Taller 4. El sistema de aprendizaje continuo
- Taller 5. El sistema de selección de los miembros de un equipo
- Taller 6. El sistema de medidas y feedback que hace posible la gestión
- Taller 7. Sistema de información y de comunicación



entrenamiento
(coaching)



Comunicación externa

Programa de **entrenamiento y asesoría** que enseña a los líderes y gestores el proceso de construcción de "redes" operativas, estratégicas, institucionales y globales de la organización a su cargo. Además les prepara para desarrollar, gestionar y evaluar procesos de cambio cultural, alianzas y resolución de conflictos.

PROGRAMA DE COMUNICACIÓN EXTERNA PARA COMERCIALES Y DIRECCION

Programa entrenamiento (coaching) comunicación externa

- Taller 1 Comunicación externa operativa
- Taller 2 Comunicación externa estratégica
- Taller 3 Comunicación externa institucional
- Taller 4 Comunicación externa global

Método innovador y operativo

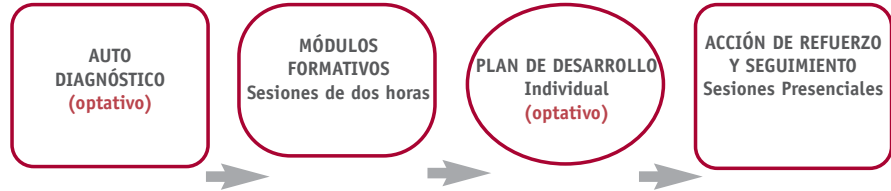


Método Argumenta

El **Método Argumenta** innovador combina los tres modos del saber -teórico, práctico y operativo- para conseguir el conocimiento útil, creativo y aplicable, la mecánica y la resolución innovadora y real de los problemas, de los conflictos y los proyectos relacionados con cada tema.

El Método consiste en pasar por los cuatro momentos en los que se va construyendo el saber productivo y operativo:

- .. **Role-playing.** Puesta en escena de una situación específica preparada para que cada participante juegue un papel en la toma de decisiones y solución del problema.
- .. **Teoría.** Diálogo de contraste sobre los puntos más relevantes de la teoría para su comprensión.
- .. **Práctica.** Resolución de un caso práctico por medio de la cadena de valor y dentro del contexto del equipo y la organización.
- .. **Operativa.** Creación de soluciones a problemas reales, por medio de la comunicación.



El **itinerario formativo** para la consecución de cada competencia cubre los cuatro elementos básicos.

Formación desarrollo seguimiento y refuerzo

Proceso formativo

- n **Autodiagnóstico y concertación (optativo):** Sesión on line en la que cada participante mide su propia efectividad inicial en el uso de las herramientas que se van a desarrollar.
- n **Módulo formativo:** Programa dividido en módulos y desarrollado en sesiones complementadas con apoyo on line.
- n **Plan de desarrollo individual (optativo):** Sesiones individuales de tutoría para la puesta en *operativa* de las habilidades y conocimientos adquiridos en el día a día del participante.
- n **Acción de refuerzo y seguimiento:** Sesión presencial y con apoyo on line para la autoevaluación de los niveles logrados en el ciclo transcurrido con sesiones puntuales derivadas para el tratamiento de los puntos susceptibles de mejora.



16, 24 o 32
horas en
sesiones
adaptadas a
sus horarios

Duración

Los programas tienen **duraciones** diferentes según el número de módulos en los que se dividen. Éstos se imparten en sesiones de dos a cuatro horas, en periodos de medio o un día.

En los **cursos de Competencias** la duración pueden ser de

- 16 horas (4 módulos). Sólo Habilidades de argumentación y comunicación.
- 24 horas (6 módulos). El curso completo de Competencias personales y profesionales.

En los **programas de entrenamiento** (coaching) y **asesoría (optativo)**

- 24 horas (6 módulos): Liderazgo
- 32 horas (8 módulos): Gestión interna/gestión del conocimiento
- 32 horas: (8 módulos): Trabajo en equipo
- 16 horas: (4 módulos): Comunicación externa
- Otro número de horas en programas específicos

El **autodiagnóstico** (optativo) consiste en dos horas de test on line.

Los Módulos formativos se imparten, según las necesidades y expectativas del cliente:

- en grupos de 6-20 participantes
- individualizados

El PDI (Programa de Desarrollo Individual) (optativo) y ARS (Acción de refuerzo y seguimiento semestral) tendrán una secuencia distinta en cada ocasión.



presencial
e-learning



Modalidades de impartición

Para una mayor conveniencia del cliente, tanto los cursos de Competencias como los Programas de entrenamiento (coaching) y Asesoría presentados, se imparten en tres modalidades:

- **Presencial:** en las instalaciones del cliente, de Argumenta o en centros de convenciones.
- **Semipresencial:** en las mismas instalaciones pero con apoyo del on line para los test y la teoría acompañadas de foros personalizados.
- **On line:** con las ventajas de poder llevar a cabo la formación y entrenamiento y asesoría desde cualquier punto del mundo.

En estos programas se ha trasladado la metodología y los contenidos de los cursos al entorno de Internet y se implementa por medio de sesiones online, foros de análisis, diálogos, debates, y mensajes e-mail.

Autoevaluación y medidas



Sistema de autoevaluación **TECHNÉ**

Cada curso y programa ARGUMENTA puede ir acompañado de un sistema de evaluación que mide y gestiona los índices de EFECTIVIDAD de los resultados y que valora el capital humano como instrumento para la mejora de la organización.

En la actualidad, nadie duda de que el valor de los cursos y programas de entrenamiento depende estrechamente de su capacidad para hacer efectivo lo aprendido para la organización consiguiendo una perfecta alineación con su estrategia y su modelo de gestión.

SISTEMA TECHNÉ

Es una SOLUCIÓN INFORMÁTICA abierta y versátil realizada con estándares abiertos Internet que ofrece una garantía de servicio, flexibilidad y accesibilidad.

TECHNÉ constituye la base de una nueva generación de SSII en los que se combina lo estándar con lo particular, lo determinado con lo imprevisto.

Equipo del proyecto

El trabajo estará realizado por un equipo de expertos en cada materia preparados en el Método Argumenta innovadores en estas materias y socios de argumenta.

Dirección

Concha Calonje, fundadora y directora general de Argumenta Consulting, autora del libro *El poder de la comunicación inteligente* y líder del equipo Argumenta. Filósofa, diplomada en Comunicación por la Universidad de California (Los Ángeles). Entre otros cargos, ha sido Vicesecretaria General del Instituto de Empresa Euroforum.

Asesores y Expertos

Asesores, profesores y entrenadores asociados de Argumenta Consulting.



Equipo de formadores y entrenadores



Uno de los objetivos fundamentales de Argumenta es el uso de las herramientas de la comunicación oral y escrita para las soluciones de liderazgo y gestión de la organización. Dicho objetivo se pone de manifiesto a través de la colección de libros que Argumenta ha iniciado con Pearson Prentice Hall y de artículos de carácter más divulgativo.

Dentro de las publicaciones editadas hasta la fecha se encuentran:

- o "La comunicación inteligente" Concha Calonje, Artículo en Expansión (diciembre 2001 - enero 2002)
- o "El código de la educación" Concha Calonje, Documento Intellectus N. 2. (mayo 2002)
- o "El poder de la comunicación inteligente" Concha Calonje, Pearson Prentice Hall, Junio, 2004 Madrid





Álvarez de Baena, 7 – bajo dcha.
28006 Madrid
Tel. 91 564 91 48
Fax 91 563 39 64
Móvil 646 175 994
www.argumentaconsulting.com
info@argumentaconsulting.com

