

CURSO  
EXECUTIVE

apd

# Liderando personas en la práctica

TOP MANAGEMENT TRAINING  
PLAZAS LIMITADAS

Santiago de Compostela  
Marzo - Mayo de 2026

#CursoAPD

apd



# Liderando personas en la práctica

¿Te atreves a dar un salto cualitativo?

## EL PORQUÉ Y EL PARA QUÉ DE ESTE PROGRAMA

**¿Tenemos las habilidades necesarias? Si es así, ¿por qué no somos capaces de potenciarlas?**

Imaginar algo mejor es la base del éxito. Sin embargo, no todo el mundo se atreve a hacerlo.

Cada vez, se hace más evidente la necesidad de contar con personas que se atrevan a romper con la rigidez de los hábitos y vicios adquiridos, personas con la capacidad de hacer posibles cosas que para el resto no lo son.

Buscar la integración de todas las personas que forman una compañía no es tarea fácil, pero sin duda, debe ser un reto al que se enfrente la alta dirección. No se trata tan solo de comunicar la misión o los intereses de la organización. Se debe generar un cambio de cultura que produzca los efectos esperados.

Por lo tanto, las empresas tienen que estar preparadas para procesos de cambio permanentes. Esto implica la necesidad de contar con líderes preparados que conviertan su día a día, en la pasión que les mueva hacia la consecución de sus metas, mediante un proceso de transformación en los comportamientos de los equipos que capitanean. Es preciso preparar a todas las personas, para adquirir nuevos hábitos y habilidades... pero sobre todo, para mejorar sus actitudes, para que dichos cambios conduzcan al éxito.

El **TOP MANAGEMENT TRAINING** que **APD** y **MRC** han diseñado, está orientado a la mejora continua, con dinámicas únicas que harán que tú seas el protagonista, con un seguimiento individualizado a medida, orientado a resaltar y potenciar virtudes. Detectar problemas y ofrecer soluciones a medida. Este programa es un **Proceso de Transformación hacia el Liderazgo**. Un entrenamiento que acortará la distancia entre el querer y el poder.

**Las organizaciones necesitan verdaderos líderes, ¿te atreves?**

*“MRC ha entrenado a equipos de todas las empresas del Grupo RESOL pertenecientes a todas sus áreas y departamentos (ventas, finanzas, producción, logística, compras, calidad, ingeniería y atención a las personas).*

*El beneficio humano y el desarrollo profesional y personal conseguido en todos y cada uno de los entrenamientos realizados ha sido más que notable, evidente y palpable, mejorando, potenciando y fortaleciendo competencias tan básicas, fundamentales y transversales en cualquier organización como son la inteligencia emocional, el trabajo en equipo, el liderazgo y sus valores inherentes, y la optimización de la gestión del tiempo.”*

**Joan Traveria**  
**Director General de Grupo Resinas Olot**

*“Desde hace varios años trabajamos con MRC para el desarrollo de habilidades directivas tanto a nivel de directores como de jóvenes talentos. La idea que teníamos para el desarrollo profesional de ambos colectivos se fundamentaba en gestionar el cambio basado en la reflexión personal a través del trabajo práctico. Elegir a MRC fue todo un éxito, no solamente porque cumplió con nuestras expectativas, sino porque además los participantes conectaron con el programa y se implicaron con entusiasmo.*

*Hoy sus entrenamientos se han convertido en programas de éxito en la compañía, valorados por la dirección como una herramienta prioritaria para el desarrollo de nuestros actuales y futuros líderes en los valores de la empresa, creando una cultura común basada en el respeto y la gestión responsable.”*

**Marta Siguero**  
**Directora Recursos Humanos de Veolia**

*“Dinámicos, humanos y muy prácticos, lo que además les hace muy divertidos. Saben crear un clima de confianza para que el participante se abra y saque lo mejor de sí. De sus talleres sales con las pilas cargadas y con las ideas muy claras.”*

**Pedro Borreguero**  
**Gerente de Iberext**

*“El equipo de MRC ha estado acompañándonos siempre en nuestros éxitos. Nuestro negocio es de relaciones, las que mantenemos con nuestros clientes y las que se producen entre la dirección de la red de ventas y los vendedores. MRC nos ha entrenado a entender estas relaciones, a saber preguntar para dirigir y a saber escuchar, a imaginar cosas mejores y, sobretodo y lo que resulta más decisivo: ¡HACERLAS!”*

**Javier Badesa**  
**Director de RR.HH. de Würth España**

*“Participar en cualquier entrenamiento de MRC es una oportunidad para tomar conciencia de nuestros puntos fuertes y de nuestras áreas de desarrollo. Con un enfoque sencillo y eminentemente práctico, hemos tenido la oportunidad de ir incorporando pequeñas modificaciones en nuestra forma de actuar, contando siempre con la ayuda del equipo de MRC y de sus estupendas herramientas. Herramientas con un potente mensaje que ahora ya forman parte de nuestro día a día. ¡Enhorabuena!, habéis conseguido hacer fácil aquello que parecía casi imposible.”*

**Maria Eugenia Bausili**  
**Responsable de Formación de Corporación Alimentaria Peñasanta**

*“El desarrollo de las empresas está siempre vinculado al desarrollo de sus personas, y MRC ha sido un factor muy importante en la espléndida evolución de BSH Electrodomésticos España en los últimos 25 años. Muchas gracias por ser un equipo excelente de profesionales y por haber estado tan cerca de nosotros.”*

**José Longás**  
**CEO de BSH Electrodomésticos España S.A.**

*“Es uno de los mejores training en los que he participado. Muchas gracias por darme la oportunidad. He salido realmente impactada y con las ideas y mensajes muy claros, con herramientas verdaderamente útiles. Gracias de nuevo.”*

**Virginia Díaz Gambi**  
**Responsable de Formación y Desarrollo de ASISA**

# OBJETIVOS

- **Conseguir de cada directivo, los cambios de actitud y de comportamiento necesarios para una mayor eficacia en su gestión y en el desempeño del liderazgo**
  1. Que cada participante tenga más conciencia que la clave para el éxito son las personas que conforman su equipo
  2. Evolución hacia verdaderos "coaches" de sus equipos, responsables del desarrollo de sus cualidades. Orientación a resultados
  3. Descubrir cómo movilizar, implicar y generar ilusión en sus colaboradores; ser transmisores de energía. Lograr dirigir a responsables en lugar de a recaderos
- **Darles herramientas de comunicación, motivación y liderazgo (y ayuda para practicarlas), para ser jefes/líderes aún más eficientes para dirigir a sus equipos aprovechando todo su potencial y sabiéndose adaptar a las peculiaridades de cada colaborador**
  1. Alcanzar mayor confianza y automotivación, en un entorno cada vez más competitivo
  2. Aumentar la capacidad de influir en jefes, colaboradores, clientes y entorno, siendo consecuentes con el complejo proceso de influencia
  3. Una mejor planificación del presente, control del estrés y toma de decisiones
- **Ser más conscientes del propio estilo de dirección y de cómo éste afecta a sus relaciones y a la consecución de objetivos y resultados**
  1. Dar ejemplo con una actitud proactiva. Buscar resultados, anticipando el futuro, ser innovadores, atrevidos y creativos Gestión de situaciones que no sean de agrado, buscando soluciones en lugar de tender a la queja
  2. ¿Cómo aumentar la productividad, reducir el absentismo y tener colaboradores más motivados

# DIRIGIDO A

- **Directores Generales**
- **Miembros del Comité de Dirección**
- **Directores de Área**
- **Directores de Departamento**



## DANIEL OLIVERA

Socio-Director  
MRC INTERNATIONAL

---

Entrenador y Coach en Habilidades Directivas y de Liderazgo / Experto en coaching Comités Directivos y de equipos.

Daniel es un consultor de reconocido prestigio con una larga experiencia en el área de las relaciones personales. Con un estilo sencillo y ameno, conseguirá que ponga en práctica inmediatamente lo aprendido. Además...

- Más de 20 años de experiencia en puestos directivos en distintas empresas de carácter nacional e internacional de diversos sectores.
- Entrenador de equipos directivos y comerciales en áreas de Liderazgo, Equipo, Negociación y Comunicación.
- Especializado en Coaching Grupal para Comités de Dirección.
- Profesor en la Universidad Pontificia de Comillas. Facultad de Pedagogía.
- Colabora con organizaciones como Eroski, Phone House, Valliant, Renault, Banco de Sabadell, G.S.K., Mazda, Sanitas, Telefónica, Vidrala, Iberdrola,... entre otras empresas de referencia.
- Ponente durante 10 años en distintos foros y organizaciones.

## SESIÓN I

Martes, 17 de marzo de 2026

- La importancia de **las visiones**, clave para la modificación de los comportamientos
- Líder del futuro en vez del pasado, siendo creadores del **cambio**
- La administración del presente. Decisiones personales respecto al **uso del tiempo propio** y del de los demás
- La capacidad de **influencia personal** en el entorno: cómo potenciarla
- La importancia de **influir positivamente hacia los jefes** y su efecto directo en la influencia hacia los colaboradores
- **Automotivación**. Reflexiones personales y herramientas
- La actitud positiva y el **autocontrol**
- Las etiquetas y el efecto negativo en las organizaciones. ¿Cómo eliminarlas?
- Hojas de reflexión individual y puesta en común primero en grupos de 3 y luego en plenario
- Revisión y aclaración de los informes sobre Inteligencia Emocional
- **El compromiso** del colaborador: ¿cómo conseguirlo?
- Role play (2 parejas) y demo del entrenador,
- con conclusiones y reflexiones del grupo
- Herramientas de comunicación e influencia. Presentación individual de un tema libre (3') y entrenamiento de las técnicas de influencia en la comunicación con feedback por parte del entrenador y de los participantes
- Reflexiones, resumen, compromisos y Plan de acción para trabajar en el intervalo

## SESIÓN II

Miércoles, 8 de abril de 2026

- Intercambio de experiencias sobre lo practicado. Aclaración y refuerzo
- Transmitir la inquietud por la **mejora continua** como lógica cotidiana
- La **espiral del servicio** al cliente/colaborador. El valor de las expectativas y su funcionamiento
- Oír o escuchar al colaborador. Los secretos de la **escucha activa**
- La importancia de **las preguntas para dirigir**. Dinámica para descubrirlo
- El feedback: Clases e importancia, efectos en los colaboradores
- **La entrevista de desarrollo**. Sus efectos en las relaciones con el colaborador. Role Play sobre situaciones reales de los participantes. Demostración del entrenador y conclusiones
- La **motivación intrínseca**. Entrenamiento individual sobre la conversación o entrevista de desarrollo
- Herramientas de comunicación e influencia. Entrenamiento mediante presentaciones en público de cómo conseguir que llegue el mensaje a todos los interlocutores. Feedback por parte del entrenador y del resto de participantes
- Reflexiones, resumen, compromisos y plan de acción para trabajar en el intervalo

## SESIÓN III

Martes, 21 de abril de 2026

- Intercambio de experiencias individuales sobre lo practicado. Aclaración y refuerzo
- ¿Cómo manejar y afrontar **situaciones difíciles**, en privado y en público? Role play de una situación delicada. Conclusiones individuales y puesta en común grupal
- Desarrollo de la **creatividad** propia y la de los colaboradores. Descubrimiento de herramientas eficaces de aplicación inmediata. Ejercicio de brainstorming y conclusiones
- Propiciar la **iniciativa** propia y la de los colaboradores. El valor de un error. Role play
- La **motivación** del colaborador: ¿Tópico o manipulación? La felicitación. Role play
- Descubrimiento de los **principios del liderazgo** a través del feedback de los propios colaboradores. Trabajo previo individual con preguntas sobre expectativas a los colaboradores y puesta en común en el aula
- Práctica en **la transmisión eficaz de ideas y el control de las interrupciones**. Presentaciones individuales de temas relativos al liderazgo y entrenamiento en el manejo de las interrupciones
- Reflexiones, resumen, compromisos y Plan de acción para trabajar en el intervalo

## SESIÓN IV

Martes, 5 de mayo de 2026

- Intercambio de experiencias individuales sobre lo practicado. Aclaración y refuerzo
- La **censura** como herramienta necesaria y eficaz. Role play

- Gestión del tiempo, herramientas. Trabajo previo sobre la distribución del tiempo de cada participante y puesta en común. Conclusiones y técnicas para mejorar la gestión
- Los momentos de la verdad. La importancia del cliente interno. Hoja de preguntas guiadas y reflexión grupal
- Trabajo y **MISIÓN**. Su gran diferencia. ¿Dirigir por la tarea o por la misión?
- Presentaciones en público “el uso de medios de apoyo”. Práctica individual y feedback
- Reflexiones, resumen, compromisos y Plan de acción para trabajar en el intervalo

## SESIÓN V

Martes, 19 de mayo de 2026

- Presentación de cuestionarios de evaluación individual de cada uno de los colaboradores de los participantes: conclusiones individuales y refuerzo grupal
- La función del **control**. Sus connotaciones negativas y cómo superarlas eficazmente. Role play
- Las reuniones de:
  - **Seguimiento y control**. ¿Cómo conseguir su eficacia? Role play
  - Comunicación ascendente. Role play
  - Otras. Técnicas para cada tipo
- Las **recompensas**. ¿Recompensamos adecuadamente?
- La influencia hacia arriba. ¿Cómo sintonizar? La gestión de los conflictos. Role play
- Presentación de conclusiones individuales. Cada participante elabora y presenta al grupo sus compromisos para trabajar en función de lo descubierto en el training
  - Objetivos individuales para el futuro

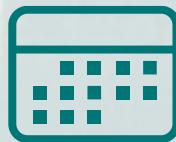
**SAVE THE DATE**

---



# **Santiago de Compostela**

NH Collection  
Av. do Burgo das Nacións, 4, 15704



**17 de marzo  
8 de abril  
21 de abril  
5 de mayo  
19 de mayo**

## Liderando personas en la práctica

¿Te atreves a dar un salto cualitativo?

Santiago de Compostela  
NH Collection

### Fechas

- **1<sup>a</sup> Jornada:** martes, 17 de marzo
- **2<sup>a</sup> Jornada:** miércoles, 8 de abril
- **3<sup>a</sup> Jornada:** martes, 21 de abril
- **4<sup>a</sup> Jornada :** martes, 5 de mayo
- **5<sup>a</sup> Jornada:** martes, 19 de mayo

### Horario de las sesiones:

De 08:45 a 09:00 h > recepción y presentación de asistentes  
De 09:00 a 11:00 h > sesión (1.<sup>a</sup> parte)  
De 11:00 a 11:30 h > pausa café  
De 11:30 a 14:00 h > sesión (2.<sup>a</sup> parte)  
De 14:00 a 15:00 h > almuerzo  
De 15:00 a 17:30 h > sesión (3.<sup>a</sup> parte)

### Cuotas

- Socios Protectores: 2.280 € (+21% IVA)
- Socios Globales e Individuales: 2.590€ (+21% IVA)

### Derechos de inscripción

- Asistencia al Programa y documentación
- Coffee break y almuerzos
- Diploma de acreditación siempre que hayan asistido al menos al 80% de las jornadas presenciales (es imprescindible asistir a la primera sesión)

### Cancelaciones

En caso de no cancelar la inscripción o realizarla con menos de 48 horas deberá abonar el 100% del importe.

### Forma de pago

El pago de las cuotas se hará efectivo antes de iniciarse la actividad por medio de los siguientes procedimientos:

- Cheque nominativo
- Domiciliación
- Transferencia Banco Santander  
ES42 0049 1182 3721 1003 3641

Nota: Rogamos adjunten justificante de pago.

**INSCRÍBETE**

**apd**

**LA COMUNIDAD GLOBAL DE  
DIRECTIVOS**

APD Zona Noroeste  
r/Miguel Ferro Caaveiro s/nº  
15707 Santiago de Compostela  
noroeste@apd.es  
981 536 434

Síguenos en



[www.apd.es](http://www.apd.es)