



## CAP Creación y Administración de oficinas de Proyectos

Hoy en día, señalar que el mundo está cambiando resulta una conversación trivial. Es apenas un punto de partida para trabajar en dar forma y realidad a los sueños que nos lanzan. Así también, a diferencia de lo que ocurría no mucho tiempo atrás, señalar que las áreas que comprenden el desarrollo innovación de nuevas propuestas de productos y servicios, constituye una poderosa herramienta de gestión y desarrollo, es una conversación cada vez más arraigada en los círculos empresariales de nuestro país.

Estos cambios, expresados en el contexto permanente y creciente que llamamos globalización, nos sitúan en un nuevo espacio social que no es asimilable a nuestras experiencias previas.

En nuestra interpretación, hoy se requieren habilidades diferentes para navegar con éxito las olas de cambio; habilidades que tienen que ver más con la administración de conversaciones y tradiciones que con economías progresivas de conocimiento.

Las habilidades involucradas en esta nueva manera de entender la formación de nuevos profesionales deben, en primer lugar, apuntar a cultivar una postura de compromiso e impecabilidad respecto del protagonismo que el mundo profesional ofrece.

### 1. Actividades Curriculares:

---

#### Objetivos

- Formar y entrenar a los participantes en la creación de oficinas de proyectos que hagan ofertas seductoras constituyan valor a la gestión de la empresa.

#### Objetivos específicos

- Desarrollar capacidades de acción fundadas en estándares de excelencia.
- Desarrollar habilidades para escuchar organizaciones.
- Desarrollar sensibilidad a los estilos.
- Desarrollar destrezas para dirigir y trabajar en equipo.
- Desarrollar habilidades para inventar ofertas innovadoras.
- Desarrollar habilidades para construir identidad
- Desarrollar habilidades para vender proyectos.
- Desarrollar habilidades para mantener clientes.
- Desarrollar capacidades para administrar oficinas de proyectos emprendedoras.

## 2. Unidades

---

### 01. ¿Qué es un Proyecto?

### 02. Negociación

### 03. Gestión de Proyectos

### 04. Identidad

### 05. Talleres

#### 01. ¿Qué es un Proyecto?

Con esta Unidad comenzamos nuestro trabajo para aprender sobre creación de proyectos. Lo que nos interesa es desarrollar un nuevo observador que permita actuar en el ámbito de los proyectos en el marco del comportamiento actual del mercado, los clientes y los consumidores. Hemos constatado el cambio radical del comportamiento de los clientes en los últimos años, no sólo por la proliferación de nuevas definiciones en la literatura sobre el mundo del consumo, sino empíricamente por la diferencia que los propios ejecutores de proyectos han percibido en sus resultados.

Cumplir con este propósito tomará algún tiempo y requiere reinterpretaciones de base sobre la comunicación humana, el liderazgo y el comportamiento de los clientes.

El propósito de esta Unidad es que los participantes cuenten con las distinciones necesarias para desarrollar habilidades base de comunicación para reinterpretar la gestión tradicional de proyectos, definir su proyecto personal y articular el valor de lo que formulan en relación a los intereses de los clientes.

#### 02. Negociación

En esta unidad aprenderemos a elaborar propuestas, entendiendo que propuesta es un acto de habla donde comunicamos un futuro que pasará (una promesa) en el que se cumplirán condiciones de satisfacción.

Enfocar los proyectos de esta manera me permite interpretar la “negociación” como un intercambio de valor. Una buena negociación la podemos entender como la maximización de la recuperación del valor generado.

Bien, posiblemente ya se estén haciendo preguntas al respecto  
¿Qué es una propuesta?

¿Cómo se hacen propuestas?

¿Qué es el valor?

¿Cómo se recupera el valor?

¿Cómo en la negociación ambos, ofertante y cliente, ganamos?

En la Unidad 2 se entrenarán en dos importantes habilidades para la gestión de proyectos: “Hacer Propuestas” y “Negociar”.

#### 03. Gestión de Proyectos

Dirigir, diseñar, administrar, comprar, vender y mantener clientes son ámbitos propios de la gestión y administración de una oficina de proyectos. Habitualmente no estamos entrenados para administrarlas. En otras ocasiones no sabemos delegar para implementar el trabajo en equipo, o cómo estamos alerta a las necesidades de los clientes. En muchos de estos ámbitos necesitamos nuevas o mejores herramientas para optimizar la gestión de una oficina. Nos entrenaremos en estos temas.

El propósito de esta Unidad es desarrollar habilidades de gestión de proyectos. Veremos la ejecución de proyectos como la gestión de una red de compromisos, aprenderemos de uso de herramientas para la gestión y por último, profundizaremos en el fenómeno del liderazgo, el trabajo en equipo y los estados de ánimo.

Algunas de las preguntas que nos orientarán nuestro trabajo son:

¿Qué es la gestión?

¿Qué son las redes de compromisos?

¿Qué es prometer y cómo pido a mi equipo de trabajo que cumpla?

¿Cómo se presenta un plan de gestión de compromisos?

¿En qué consiste el liderazgo?

#### 04. Identidad

Estamos llegando al final de este viaje y volvemos a la pregunta inicial desde otra perspectiva. ¿Qué identidad tengo yo cuando presento un proyecto?

La pregunta válida de hacerse es ¿qué identidad tengo con el cliente? Cuando presento un proyecto, cuando lo negocio y establezco compromisos, cuando los ejecuto, cuando evalúo los resultados.

La hora de la verdad se acerca, “la prueba de la blancura” ¿qué juicio tiene el cliente sobre el valor que genero?.

Algunas de las preguntas que nos orientarán nuestro trabajo son:

¿Qué es la identidad?

¿Qué espera el cliente de mí?

¿En qué lo puedo sorprender, en qué tengo que tener cuidado?

En la Unidad 4 se entrenarán habilidades para escuchar e identificar la identidad con el cliente: “Articular mi Identidad”.

### 05. Talleres.

Un ámbito a cultivar, es el participar en las conversaciones de poder, tanto en el ámbito público como de gestión. Para este efecto se desarrollarán seminarios-talleres con líderes emprendedores que nos traspasarán su experiencia, participando en conversaciones de poder, de compra y/o venta de ofertas.

### 3. Profesores:

El Proyecto contempla la participación de personalidades destacadas en diferentes ámbitos del sector público y privado. Cuerpo Académico:

- Rodrigo Walker A.
- Claudia Carmona
- Camilo Herrera.
- José Pablo Sanfuentes.
- José Miguel Muga.
- Arturo Venegas.

### 4. Ambitos de Aprendizaje:

- Trabajos Prácticos
- Reuniones Generales
- Seminarios
- Trabajo Grupal
- Trabajo vía Internet
- Lectura de Papers
- Reportes
- Foros de Discusión

### 5. Condiciones de Aprobación:

- Asistencia mínima de un 75% a las conferencias, seminarios y reuniones generales.
- Realización de 100% de trabajos personales.

### 6. Valor :

- \$1.200.000.-
- Facilidades de pago: 10 cheques de \$120.000.-
- 10% de descuento por pago al contado

### 7. Horarios y estructura de Clases:

El programa se desarrolla en clases presenciales de 3 horas cada una y talleres una vez al mes.  
Un día a la semana de 18:30 a 21:30 hrs.  
Una vez al mes talleres: viernes de 18:30 a 21:30 y Sábado de 9:00 a 17:00 hrs.  
Total: 5 meses.

### 8. Dirección:

Tecnobit, Seminario N° 6, Metro Baquedano, Providencia

### 9. Dirigido a :

Profesionales, técnicos y quienes deseen desarrollarse en el mercado y gestión empresarial.

### 10. Consultas :

Flavia Cortés,  
teléfono: 633 9803  
mail: flavia.c@chilepd.cl