Universidad del Desarrollo
Facultad de Psicología

DIPLOMADO

EXECUTIVE HR BUSINESS PARTNER

80 Hrs.

100% PRESENCIAL CONCEPCIÓN

INICIO: 28 DE JUNIO

DECIDE
DESARROLLA
IMPACTA

LifelongLearning **UDD**
El valor de la formación sin límites

6 AÑOS
Comisión Nacional de Acreditación CNA-Chile
Universidad del Desarrollo
ACREDITADA EN TODAS LAS ÁREAS
NIVEL DE EXCELENCIA
Diciembre 2021 • Diciembre 2027
Gestión Institucional - Docencia de Pregrado
Vinculación con el Medio - Investigación - Docencia de Postgrado

SOBRE EL PROGRAMA

A pesar de la creciente importancia del rol de HRBP, hay una escasez notable de profesionales altamente capacitados. Según un estudio de la SHRM en 2021, el 68% de las empresas tienen dificultades para encontrar candidatos cualificados. Además, una encuesta de Deloitte en 2022 mostró que solo el 35% de los líderes de Recursos Humanos creen que sus HRBP tienen las habilidades necesarias para mejorar el rendimiento empresarial.

Investigaciones recientes resaltan el crucial papel de los HR Business Partners en la retención del talento. Un estudio de McKinsey & Company en 2023 encontró que las empresas con HRBP altamente efectivos tienen una tasa de retención de empleados un 25% mayor que aquellas con HRBP menos efectivos. Además, un informe de la Harvard Business Review en 2022 señaló que los empleados que sienten un sólido respaldo de sus HRBP tienen un 40% más de probabilidad de permanecer en la empresa a largo plazo.

Al finalizar el programa, los participantes estarán listos para ser HRBP altamente efectivos, capaces de mejorar el rendimiento empresarial, abordar desafíos actuales y promover la retención del talento.

METODOLOGÍA

Este programa contará con una metodología de enseñanza que combina diferentes enfoques y estrategias para maximizar el aprendizaje y la transferencia de conocimientos.

A continuación, se presenta la metodología de enseñanza:

1. CLASES EXPOSITIVAS Y PARTICIPATIVAS:

- Los docentes presentarán los conceptos teóricos y los marcos conceptuales de cada módulo de manera clara y estructurada.
- Se fomentará la participación activa de los estudiantes a través de preguntas, discusiones y debates guiados.
- Se utilizarán ejemplos prácticos y casos reales para ilustrar los conceptos y facilitar la comprensión.

2. APRENDIZAJE BASADO EN PROBLEMAS (ABP):

- Se presentarán casos y situaciones problemáticas reales o simuladas relacionadas con los temas de cada módulo.
- Los estudiantes trabajarán en grupos para analizar los problemas, aplicar los conocimientos adquiridos y proponer soluciones estratégicas.
- Los instructores actuarán como facilitadores, brindando orientación y retroalimentación durante el proceso de resolución de problemas.

3. TALLERES Y ACTIVIDADES PRÁCTICAS:

- Se realizarán talleres y actividades prácticas para que los estudiantes puedan aplicar los conocimientos y habilidades adquiridas.
- Estas actividades pueden incluir ejercicios de simulación, juegos de roles, análisis de casos, y desarrollo de proyectos aplicados al contexto de RRHH.
- Se promoverá el trabajo en equipo y la colaboración entre los participantes para fomentar el intercambio de ideas y experiencias.

4. APRENDIZAJE EXPERIENCIAL:

- Se diseñarán actividades y ejercicios que permitan a los estudiantes experimentar y vivenciar los conceptos y habilidades aprendidos.
- Esto puede incluir dinámicas de grupo, actividades de autoconocimiento, y simulaciones de situaciones reales de RRHH.
- Se fomentará la reflexión y el análisis crítico sobre las experiencias vividas para consolidar los aprendizajes.

5. APRENDIZAJE COLABORATIVO:

- Se promoverá el aprendizaje entre pares a través de trabajos grupales, discusiones en equipo y actividades colaborativas.
- Se fomentará el intercambio de conocimientos, experiencias y mejores prácticas entre los participantes.
- Se crearán espacios para el networking y la construcción de relaciones profesionales duraderas entre los estudiantes.

6. APRENDIZAJE AUTÓNOMO Y AUTODIRIGIDO:

- Se proporcionarán recursos adicionales, como lecturas, videos y material complementario, para que los estudiantes puedan profundizar en los temas de su interés.
- Se fomentará la investigación y el aprendizaje autodirigido, permitiendo a los estudiantes explorar temas específicos relacionados con su contexto laboral.
- Se promoverá la reflexión y el establecimiento de metas personales de aprendizaje y desarrollo profesional.

7. EVALUACIÓN FORMATIVA Y SUMATIVA:

- Se realizarán evaluaciones formativas a lo largo del programa para medir el progreso de los estudiantes y proporcionar retroalimentación constructiva.
- Se incluirán evaluaciones sumativas y presentaciones, para evaluar la integración y aplicación de los conocimientos adquiridos.
- Se fomentará la autoevaluación y la coevaluación entre los participantes para promover la reflexión y el aprendizaje colaborativo.

DIRIGIDO A

Este programa está orientado a profesionales del área de Gestión de Personas que quieran desarrollar una visión estratégica del negocio para vincularlo con el proceso de gestión y toma de decisiones en periodos de incertidumbre bajo una mirada de partner estratégico de la organización.

CONTENIDOS

CONTENIDO	HORAS Y MODALIDAD	FECHA	DOCENTE
Inteligencia Artificial Generativa y Chat Gpt para la Productividad Laboral	**8 Horas** Clase Presencial	**Clase 1:** Viernes 28 Junio **Clase 2:** Viernes 5 Julio 9:00 A 13:00 Horas (Ambos Días)	Sergio Amín
Estrategias de Negocios y Gestión de Personas	**8 Horas** Clase Presencial	**Clase 3:** Viernes 12 Julio **Clase 4:** Viernes 26 Julio 9:00 A 13:00 Horas (Ambos Días)	Felix Contreras
Contexto Económico: Entendiendo Las Tendencias Del Mercado Actual	**8 Horas** Clase Presencial	**Clase 5:** Viernes 9 Agosto **Clase 6:** Viernes 23 Agosto 9:00 A 13:00 Horas (Ambos Días)	Carlos Smith
Claves del Rendimiento: Los KPI para Medir y Mejorar la Gestión de Hr.	**8 Horas** Clase Presencial	**Clase 7:** Viernes 30 Agosto 9:00 A 18:00 Horas	Francisco Vila
Taller Integrador* Hr Business Case 1	**4 Horas** Clase Presencial	**Clase 8:** Viernes 13 Sept 9:00 A 13:00 Horas.	Gian Piero Lavezzo
Consultoría Estratégica: Asesoría Interna y Herramientas Ágiles	**8 Horas** Clase Presencial	**Clase 9:** Viernes 27 Septiembre 9:00 A 18:00 Horas	Piera Lombardi
Principales Leyes 2024, de la Teoría A la Práctica. Lo que debe saber un HRBP	**8 Horas** Clase Presencial	**Clase 10:** Viernes 4 Octubre **Clase 11:** Viernes 11 Octubre 9:00 A 13:00 Horas (Ambos Días)	Rodrigo Reyes
Estrategias Para Negociar Con Clientes Internos	**8 Horas** Presencial	**Clase 12:** Viernes 8 Noviembre 9:00 A 18:00 Horas.	Francisco Vila
Storytelling para presentar Proyectos e Iniciativas. Un Caso Práctico	**12 Horas** Clase Presencial	**Clase 13:** Viernes 22 Noviembre 9:00 A 18:00 Horas **Clase 14:** Viernes 29 Noviembre 9:00 A 13:00 Horas	Isabel Álvarez
Taller Integrador * HR Business Case 2	**8 Horas** Clase Presencial	**Clase 15:** Viernes 13 Diciembre 9:00 A 18:00 Horas	Gian Piero Lavezzo

CONTENIDOS

1 INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA Y CHAT GPT PARA LA PRODUCTIVIDAD LABORAL

OBJETIVO DEL MÓDULO:
Capacitar a los participantes en el uso estratégico de la IA Generativa, ChatGPT y otras herramientas de IA para mejorar la eficiencia y productividad en diversas tareas profesionales, con un enfoque en su aplicación en el contexto de Recursos Humanos, comunicación interna y la gestión del talento.

> **Temas a tratar:**
1. Introducción a la IA Generativa y ChatGPT
2. Experiencia práctica con ChatGPT
3. Herramientas de IA Generativa para tareas específicas
4. Mejora de la productividad con IA Generativa
5. Alcances, limitaciones y consideraciones éticas

2 ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS Y GESTIÓN DE PERSONAS

OBJETIVO DEL MÓDULO:
Desarrollar habilidades de pensamiento crítico y planificación estratégica enfocadas en estrategias de negocios y personas, para mejorar la toma de decisiones, el desempeño organizacional y el desarrollo del talento.

> **Temas a trabajar:**
1. Fundamentos de la planificación estratégica en el contexto de negocios y personas
2. Análisis estratégico del entorno empresarial y laboral
3. Formulación de objetivos y estrategias de negocios y personas
4. Implementación y seguimiento de estrategias de negocios y personas
5. Casos prácticos y ejercicios

3 CONTEXTO ECONÓMICO: ENTENDIENDO LAS TENDENCIAS DEL MERCADO ACTUAL

OBJETIVO DEL MÓDULO:
Proporcionar a los participantes una comprensión práctica del entorno económico nacional e internacional, y desarrollar habilidades para vincular el análisis económico con el sector industrial en el que trabajan, sin necesidad de ser especialistas en economía.

> **Temas a trabajar:**
1. Introducción al análisis económico para no especialistas
2. Indicadores económicos clave y su interpretación
3. Tendencias económicas y su impacto en el sector industrial
4. Vinculación del análisis económico con la estrategia empresarial
5. Casos prácticos y ejercicios aplicados al sector industrial

4 CLAVES DEL RENDIMIENTO: LOS KPI PARA MEDIR Y MEJORAR LA GESTIÓN DE HR.

OBJETIVO DEL MÓDULO:
Desarrollar habilidades para identificar, medir y utilizar los Key Performance Indicators (KPI) más relevantes en la gestión de Recursos Humanos, con el fin de mejorar el rendimiento y contribuir al logro de los objetivos empresariales.

> **Temas a trabajar:**
1. Fundamentos de los KPI en la gestión de Recursos Humanos
2. Identificación de los KPI clave en la gestión de Recursos Humanos
3. Establecimiento de metas y objetivos basados en KPI
4. Toma de decisiones basada en los KPI de HR
5. Casos prácticos y ejercicios

CONTENIDOS

5 TALLER INTEGRADOR Y HR BUSINESS CASE

OBJETIVO DEL MÓDULO:
Integrar los conocimientos y habilidades adquiridos en los cuatro módulos anteriores (IA Generativa, Pensamiento Crítico y Planificación Estratégica, Contexto Económico y KPI en HR) a través del desarrollo de un HR Business Case completo, que demuestre la capacidad de los participantes para aplicar estos conceptos de manera estratégica y efectiva en su entorno laboral.

> **Temas a trabajar:**
1. Revisión y consolidación de los conceptos clave
2. Introducción al HR Business Case
3. Identificación de una oportunidad o desafío en HR
4. Desarrollo de la propuesta de valor y objetivos
5. Análisis de la situación actual y benchmark
6. Desarrollo de la estrategia y plan de acción

6 CONSULTORÍA DE IMPACTO: ASESORÍA INTERNA Y HERRAMIENTAS ÁGILES

OBJETIVO DEL MÓDULO:
Desarrollar habilidades y conocimientos en consultoría interna, herramientas ágiles y networking estratégico para brindar asesoría de alto impacto en la organización, gestionando el poder y la influencia de manera efectiva para lograr los objetivos de los proyectos y el liderazgo estratégico.

> **Temas a trabajar:**
1. 1. Fundamentos de la consultoría interna y herramientas ágiles
2. Diseño y ejecución de proyectos de consultoría interna ágil
3. Networking interno y gestión de stakeholders
4. Gestión del poder y la influencia en la consultoría interna

7 PRINCIPALES LEYES LABORALES 2024: DE LA TEORÍA A LA PRÁCTICA PARA EL HRBP

OBJETIVO DEL MÓDULO:
Proporcionar a los HRBP un conocimiento actualizado y práctico de las principales leyes laborales chilenas vigentes en 2024, desarrollando habilidades para su aplicación efectiva en la gestión de personas y la asesoría a líderes y equipos de trabajo.

> **Temas a tratar:**
1. Actualización de las principales leyes laborales chilenas en 2024
2. Gestión de contratos y relaciones laborales según la legislación vigente
3. Cumplimiento normativo y gestión de riesgos laborales

8 ESTRATEGIAS PARA NEGOCIAR CON CLIENTES INTERNOS

OBJETIVO DEL MÓDULO:
Desarrollar habilidades y estratégias de negociación efectivas para que los HRBP puedan gestionar con éxito las relaciones con sus clientes internos, logrando acuerdos favorables y soluciones mutuamente beneficiosas que impulsen los objetivos organizacionales.

> **Temas a tratar:**
1. Fundamentos de la negociación con clientes internos
2. Preparación y planificación de la negociación interna
3. Habilidades de comunicación y persuasión en la negociación
4. Estrategias de negociación win-win y gestión de conflictos
5. Negociación en situaciones desafiantes y de alta presión

CONTENIDOS

9 STORYTELLING PARA PARA PRESENTAR PROYECTOS E INICIATIVAS. UN CASO PRÁCTICO

OBJETIVO DEL MÓDULO:
Desarrollar habilidades de storytelling en los HRBP para presentar proyectos e iniciativas de manera convincente y persuasiva, utilizando técnicas narrativas que conecten con la audiencia y generen apoyo para la implementación exitosa de las propuestas.

> **Temas a tratar:**
1. Fundamentos del storytelling en el contexto empresarial
2. Estructura y desarrollo de una historia convincente
3. Habilidades de comunicación y presentación con storytelling
4. Caso práctico: Aplicación del storytelling en situaciones simuladas
5. Mejora contínua y aprendizaje del storytelling

10 TALLER INTEGRADOR BUSINESS CASE 2

OBJETIVO DEL MÓDULO:
Integrar y aplicar los conocimientos y habilidades adquiridos a lo largo del programa en el desarrollo de casos prácticos que simulen situaciones reales, permitiendo a los participantes demostrar su capacidad para abordar desafíos complejos de RRHH y proponer soluciones estratégicas y efectivas.

> **Temas a tratar:**
1. Revisión y consolidación de los aprendizajes clave del programa
2. Presentación de los casos prácticos y formación de equipos de trabajo
3. Desarrollo de los casos prácticos aplicando los conocimientos adquiridos
4. Presentación y defensa de los casos prácticos desarrollados
5. Reflexión, aprendizaje y plan de acción individual

CUERPO DOCENTE

GIAN PIERO LAVEZZO RICHARDS

Gian Piero cuenta con más de 23 años de experiencia en el área de Recursos Humanos, trabajando en varios sectores como banca, automotriz, aeronáutica, telecomunicaciones e ingeniería.

> Gerente de Personas y Cultura en ESSBIO (2011-2023): Lideró negociaciones colectivas, gestionó talento, seguridad y desarrollo para 1.300 colaboradores. Logró destacados resultados en satisfacción laboral, prevención de riesgos, reestructuraciones y certificaciones.

ISABEL ALVAREZ BULACIO

Isabel es Licenciada en Historia y Periodista de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Cuenta con amplia experiencia en el desarrollo de estrategias comunicacionales 360, generación de contenidos y relacionamiento con grupos de interés.

> Gerente de Comunicaciones Corporativas en Viña Concha y Toro (2002-2019): Desarrolló y ejecutó la estrategia comunicacional 360 de la viña, gestionando relación con stakeholders, Asuntos Corporativos, Estrategia Digital, Comunicaciones Internas, Cultura, RSE y manejo de crisis. Lideró un equipo de 8 profesionales.

FELIX CONTRERAS SOTO

Félix es Ingeniero Comercial de la Universidad de Concepción, con un MBA de Emory University/Universidad Adolfo Ibáñez. Cuenta con una amplia experiencia en posiciones estratégicas y de alta dirección en diferentes empresas y áreas de negocios de Empresas CMPC.

> Gerente de Personas, Administración y Tecnología en Moly-Cop Chile S.A. (2014 a la fecha)
Félix Contreras cuenta con una sólida carrera ejecutiva en el sector forestal y una amplia experiencia en directorios, combinada con una destacada trayectoria académica. Su perfíl evidencia fuertes capacidades de liderazgo, gestión estratégica y docencia.

CARLOS SMITH CLAVERÍA

Carlos es Ingeniero Comercial de la Universidad del Desarrollo, con un MBA y Magíster en Ciencias de la Administración de la misma universidad. Además, cuenta con un Master in Applied Economics de Georgetown University. Tiene una amplia experiencia en gestión educacional y asesorías a empresas.

> Director de Carrera Ingeniería (E) en Administración en la Universidad del Desarrollo (UDD) (2006 a la fecha): Dirige y administra la carrera con más de 150 alumnos, gestionando aspectos académicos, administrativos, de admisión, presupuestos, entre otros.

PIERA LOMBARDI AZÓCAR

Piera es una desarrolladora de habilidades directivas para liderazgo y cultura consciente, con amplia experiencia como docente, consultora y Agile Coach en Chile, Argentina y México. Cuenta con un Magíster en Liderazgo Positivo.

Sus roles más destacados incluyen:

> Creación, diseño e implementación del Programa Internacional LIFE: Liderando en femenino en Conscious Business Center International (2021-2022).
> Docente en la Universidad del Desarrollo en programas corporativos, diplomados y sector público (2019-actualidad).

* El equipo docente está sujeto a modificación.

CUERPO DOCENTE

RODRIGO REYES CORTES

Rodrigo es Abogado graduado de la Pontificia Universidad Católica de Chile, con un Magíster en Derecho del Trabajo con mención en Responsabilidad Social Empresarial de la Universidad Santo Tomás. Cuenta con una sólida experiencia de 14 años en el ámbito público y privado.

> Director Regional del Trabajo en la Dirección del Trabajo de la región del Biobío (2019-2022 y 2010-2014): Lideró, planificó y dirigió políticas institucionales, fiscalizaciones, cumplimiento de normas laborales, previsionales y de higiene y seguridad en la región. Aumentó capacitaciones a dirigentes sindicales y difundió principios de legislación laboral.

FRANCISCO VILA ITURRA

Francisco es Académico, Consultor de Empresas, Mentor y Coach Ejecutivo con una trayectoria de 20 años como ejecutivo en áreas Comerciales y de Gestión de Personas en grandes empresas. Es Candidato a Doctor en la Universidad de Mondragón, cuenta con un Executive MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez y es Psicólogo de la Universidad de Chile.

Es un reconocido conferencista en temas de Liderazgo, Desarrollo de Talento y Relaciones Laborales. Ha presentado en simposios doctorales en Oxford y Tilburg.

* El equipo docente está sujeto a modificación.

Universidad del Desarrollo
Facultad de Psicología

DIPLOMADO

EXECUTIVE HR BUSINESS PARTNER

INFORMACIÓN GENERAL

FECHAS
Inicio: 28 de junio 2024
Término: 13 de diciembre 2024

MODALIDAD
Presencial

VALOR PROGRAMA
CLP $ 1.600.000

HORARIO
Viernes desde 9:00 a 13:00 hrs.
y 9:00 a 18:00 hrs.*
**Revisa el calendario para mayor detalle.*

TOTAL
80 horas cronológicas

DESCUENTOS*
- 25% Alumni UDD
- 15% Afiliados a Caja Los Andes
- Descuento por 4 o más participantes

CONTACTO

Equipo de Admisión Lifelong Learning UDD | programaspsicologia@udd.cl

+56 9 4814 8592 +56 9 4812 9715

*Descuentos no acumulables. Se aplicarán sobre el arancel.

La Universidad se reserva el derecho de dictar o no el programa, según contingencia o motivo de fuerza mayor. Asimismo, las fechas, cursos y docentees detallados en el presente programa pueden variar por motivos de fuerza mayor, y de ocurrir, será notificado oportunamente a sus estudiantes.