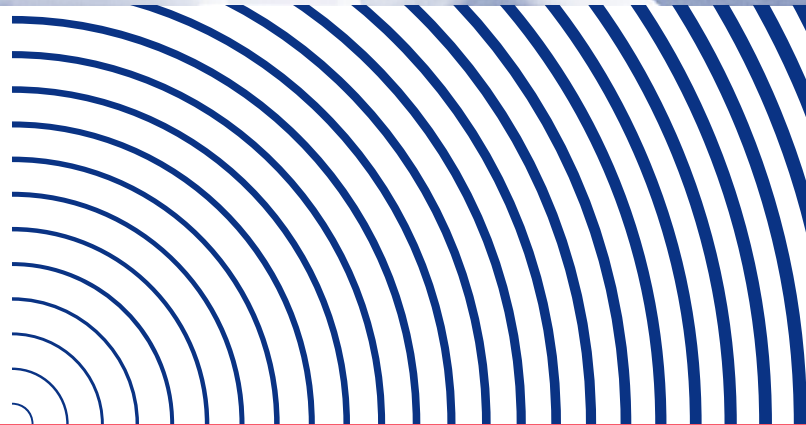




**Emprende  
UP**  
Universidad  
del Pacífico



**TALLER**

# **INNOVACIÓN ORGANIZACIONAL: RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**

# I. DESCRIPCIÓN DEL TALLER

Ya seas un emprendedor, un ejecutivo o un servidor público, el nuevo cambio organizacional está basado en la innovación de procesos y sistemas, es decir, en el replanteamiento continuo de los mismos. Donde el desarrollo de aptitudes y actitudes basadas en habilidades blandas como el liderazgo, el trabajo en equipo y el pensamiento crítico son esenciales.

En el marco de este nuevo cambio, la eficiencia queda destronada como enfoque prioritario, en su sentido más práctico, para analizar los problemas desde la raíz, entendiendo las barreras que impiden su desarrollo. Solo desde ahí, es posible idear soluciones innovadoras que consideren a los distintos actores en colaboración y al contexto cambiante en el cual se desempeñan. La consecuencia es la implementación de dinámicas sostenibles y el desarrollo de visiones orgánicas.

Taller que busca preparar a los participantes para liderar este cambio en su organización y en su vida personal.

, mediante el diseño de herramientas de gestión del cambio, dinámicas de equipo, y técn de resolución de conflictos.



# II. OBJETIVO DEL TALLER

1. Preparar al participante para liderar el cambio, tanto en su organización o emprendimiento como en su vida personal. Determinando su estilo de liderazgo, mediante la interacción y el análisis de casos.
2. Aprender técnicas y herramientas de gestión del cambio y de resolución de conflictos. Reconociendo la naturaleza de los verdaderos desafíos a ser enfrentados y sus posibilidades de transformación.
3. Desarrollar un enfoque innovador desde su propia especialidad, por medio del pensamiento disruptivo y el análisis cualitativo. Adaptándose a distintos escenarios y adelantándose a las tendencias para generar sostenibilidad.

### III. CONTENIDO

Cada unidad didáctica se iniciará con casos particular desde mi experiencia como consultor. Los que serán discutidos en clase, junto con las experiencias de los participantes, desarrollando conclusiones transversales a cualquier tipo de organización o disciplina. Teniendo como complemento otros casos representativos locales e internacionales, autores de renombre (business, liderazgo, psicología, innovación, marketing, etc.), herramientas de gestión, y dinámicas.

#### UNIDAD DIDACTICA I Liderazgo y emprendimiento:

- La zona de confort y la visualización.
- El caos es una escalera - Caso SaboreaTé y Café.
- Los estilos de liderazgo y las inteligencias múltiples.
- Se lo que eres para poder lograr lo que quieres - Casos Arellano Marketing y Boulder Institute.

#### UNIDAD DIDACTICA II Investigación cualitativa:

- Comportamiento del consumidor y del ciudadano.
- Climatización de negocios y procesos: La manipulación de masas y la influencia positiva en otros.
- Asegúrate de hablar el mismo lenguaje - Caso Heladería Grido.

#### UNIDAD DIDACTICA III

- Percepción y decisiones.
- Change management y las 4 dimensiones conceptuales.
- Entiende bien el problema antes de resolverlo – Casos El Ministerio de Economía y Finanzas, y Oxfam internacional.

#### UNIDAD DIDACTICA IV

- Resolución de conflictos, herramientas y bases conceptuales.
- Los fuera de serie, y Pensando rápido y lento.
- Pensar fuera de la caja – Casos Asociación Valor Público y Municipalidad de Huaraz.



## UNIDAD DIDACTICA V

- Pensamiento disruptivo.
- Doblar la realidad con Steve Jobs y la Innovación aplicada.
- Anticípate a las tendencias – Caso Bambos/Inkawaii.
- Lo que tienen todos los líderes (y las organizaciones líderes) para Simon Sinek.
- Ten un propósito – Caso Apple. Movimiento Startup en el Perú

## UNIDAD DIDACTICA VI

- Presentación de Proyecto

# IV. METODOLOGÍA DE LA ENSEÑANZA

Las sesiones serán prácticas, con una base teórica, que será transmitida de manera dinámica mediante presentaciones en Power Point, las que serán participativas, co-creando contenido con los participantes del taller, sus opiniones y experiencias.

Luego de cada presentación o en medio de las mismas se llevarán a cabo distintas dinámicas, utilizando materiales simples como papelógrafos, post-its, o revistas para ser recortadas.

No hay requerimientos de los participantes, ya que será un aprendizaje que puede ser aplicado no solo para cualquier tipo de trabajo, sino para cualquier nivel, así como para el desarrollo individual. Habiendo dicho eso, y considerando la metodología de enseñanza, donde el trabajo en equipo será parte de algunas de las dinámicas...

# V. BIBLIOGRAFÍA Y OTRAS REFERENCIAS RECOMENDADAS

- Gladwell, Malcolm (2008) Outliers: The Story of Success.
- Sinek, Simon (2009) Start With Why: How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action.
- Sinek, Simon (2017) Find Your Why: A Practical Guide for Discovering Purpose for You and Your Team.
- Larson, Keith. Public Relations, the Edward Bernays and The American Scene.
- Gardner, Howard (2011) Truth, beauty, and goodness reframed: Educating for the virtues in the 21st century.



- Kahneman, D. (2011) Thinking, Fast and Slow.
- Carnegie, Dale (1940) Cómo ganar amigos e influir sobre las personas.
- Porter, Bill (2009) Lao-Tzu's Taoteching
- Tidwell, Alan C. (1998) Assumptions and Meanings in Conflict Resolution. In Conflict Resolved?: A Critical Assessment of Conflict Resolution
- Montgomery, C. (2008) Putting Leadership back into Strategy. Harvard Business Review
- Katzenbach, R. The Myth of Top Management Teams. Harvard Business Review
- Steers and Sanchez-Runde (2002) Culture, Motivation, and Work Behavior. The Blackwell Handbook of Cross-Cultural Management. Blackwell Business.
- (Phanstiel) Managing Complex Change
- James Steinberg (2015) On Leadership. Syracuse Post Standard.

## VI. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DEL TALLER

SESIÓN	CONTENIDO A DESARROLLAR	OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD	ACTIVIDAD (PRINCIPAL) A DESARROLLAR	MATERIAL DIDÁCTICO ENTREGADO	ENTREGABLES EN CLASE
UNIDAD 1	<p>Emprender: La zona de confort y la visualización.</p> <p>El caos es una escalera - Caso Saborea-Té y Café.</p> <p>Los estilos de liderazgo y las inteligencias múltiples.</p> <p>Se lo que eres para poder lograr lo que quieres - Casos Arellano Marketing y Boulder Institute.</p>	<p>Que internalicen lo que quieren conseguir en organización o en su vida.</p> <p>Que entiendan sus características y potencialidades</p>	<p>Dinámica de visualización.</p> <p>Dinámica: Qué es para ti tu organización.</p> <p>Conversatorio sobre inteligencias múltiples y estilos de liderazgo.</p>	2 papelógrafos y plumones para cada participante.	-
UNIDAD 2	<p>Investigación cualitativa: Comportamiento del consumidor/ciudadano.</p> <p>Climatización de negocios y procesos: La manipulación de masas y la influencia positiva en otros.</p> <p>Asegúrate de hablar el mismo lenguaje - Caso Heladería Grido.</p>	<p>Que comprendan su entorno y lo que mueve a las personas.</p>	<p>Dinámica sobre comunicación y persuasión.</p>	<p>Papelógrafos; según cantidad de alumnos en grupos de 4-6</p> <p>Revistas para recortar, 3 por grupo.</p>	Propuesta de proyecto.

SESIÓN	CONTENIDO A DESARROLLAR	OBJETIVO DE LA ACTIVIDAD	ACTIVIDAD (PRINCIPAL) A DESARROLLAR	MATERIAL DIDÁCTICO ENTREGADO	ENTREGABLES EN CLASE
UNIDAD 3	Percepción y decisiones. Change management y las 4 dimensiones conceptuales. Entiende bien el problema antes de resolverlo – Casos El Ministerio de Economía y Finanzas, y Oxfam internacional.	Que analicen su organización o problema y busquen soluciones o mejoras.	Conversatorios en duetos utilizando change management.	-	
UNIDAD 4	Resolución de conflictos, herramientas y bases conceptuales. Los fuera de serie, y Pensando rápido y lento. Piensa fuera de la caja – Casos Asociación Valor Público y Municipalidad de Huaraz.	Que profundicen su análisis con herramientas y mediante una lluvia de ideas en un grupo mayor.	Ejercicio usando la resolución de conflictos en grupos.	-	Avance de Proyecto.
UNIDAD 5	Doblar la realidad con Steve Jobs y la Innovación aplicada. Anticípate a las tendencias – Caso Bombos/Inkawaii. Lo que tienen todos los líderes (y las organizaciones líderes) para Simon Sinek. Ten un propósito – Caso Apple. Movimiento Startup en el Perú.	Que propongan soluciones para su análisis, y vayan más allá. Que se den cuenta de cómo un mismo concepto puede cambiar según quién y en qué contexto se diga.	Conversatorios en duetos utilizando change management. Dinámica: El emisor y la frase.	Papelógrafos y plumones.	



## VII. DATOS DE FACILITADOR



### ALONSO LÓPEZ DE CASTILLA

Gerente General  
at INKA PRIME

MIR & Development enfocado en Latinoamérica por la Universidad de Barcelona, y MPA por la Maxwell School, especializado en Emprendimiento y Resolución de Conflictos. Research and Development en Grupo Nexo Franquicia, Marketing e innovación en Asociación Valor Público, Taller de liderazgo e innovación en la USIL. Especializado en mercados emergentes, desarrollo e innovación. Experiencia como consultor en estudios de mercado y planeamiento estratégico para organizaciones como Oxfam International, Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, Zenith Global, GfK, Arellano Marketing, entre otras.





Universidad del Pacífico  
Jr. Sánchez Cerro 2050, Jesús María  
(+51 1) 219-0100 anexos 2119 o 2524

[emprendeup.pe](http://emprendeup.pe)