

MATERIA: PROYECCIÓN PROFESIONAL

ALUMNO: GRISEYDA JOACHIN VELAZQUEZ

DOCENTE: LIC. ALEJANDRA TORRES LOPEZ

ACTIVIDAD: MAPA CONCEPTUAL

GRADO: 8° CUATRIMESTRE

UDS
UNIVERSIDAD DEL SURESTE

COMPETENCIAS PROFESIONALES

Concepto de competencia

Las competencias son aquellas habilidades, capacidades y conocimientos que una persona tiene para cumplir eficientemente determinada tarea.

Las competencias son adquiridas mediante el aprendizaje y la formación de las personas; son una herramienta fundamental para el ejercicio en el campo donde son necesarias dichas competencias.

El origen de las competencias profesionales

Son diferentes orígenes así como distintos conceptos.

- Reino Unido
- Alemania
- Francia
- Holanda
- España

Características de las competencias profesionales

1. Comporta todo un conjunto de conocimientos, procedimientos y actitudes combinados, coordinados e integrados en el sentido que el individuo ha de «saber hacer» y «saber estar» para el ejercicio profesional.
2. Las competencias no son reducibles ni al saber, ni al saber-hacer, y por tanto, no son asimilables a lo adquirido en formación.
3. No es suficiente con el proceso de capacitación, y por ende, con el posibilitador de las capacidades apoyado en la formación, sino que en este terreno la experiencia se muestra como ineludible.

COMPETENCIAS PROFESIONALES

Tipología de las competencias profesionales

- Competencia técnica
- Competencia metodológica
- Competencia social
- Competencia participativa

Enfoque teórico de las competencias profesionales

Enfoque conductista:

Pretende realizar una especificación transparente de competencias de manera que no existan desacuerdos respecto a lo que constituye una ejecución satisfactoria.

Enfoque integral:

Considera combinaciones complejas de atributos (conocimiento, habilidades, destrezas, actitudes y valores) y la función que en una situación particular los profesionales atribuyen.

Gestión de las competencias profesionales

1. la gestión de las competencias profesionales con independencia del modelo propio que pueda activarse, permite conocer el potencial de la organización y orienta a la hora de tomar decisiones de carácter organizativo.
2. Primera: Optimizar y aprovechar las competencias existentes.
3. Segunda: Captar nuevas competencias que no se disponen o no interesa desarrollar.
4. Tercera: Desarrollar y generar competencias no existentes que darían pie a la formación, el entrenamiento y el desarrollo personal.
5. Cuarta: Compensar la adquisición de competencias a través de la evaluación del desempeño y la remuneración.

COMPETENCIAS PROFESIONALES

Niveles de adquisición de competencias profesionales

Se precisa que para la adquisición de las diferentes competencias se incida en diferentes niveles o dimensiones en los que el aprendizaje se conforma.

- Dimensión personal: Este sentido, y en lo que al aprendizaje se refiere, sería el logro de las competencias en un marco de respeto a los valores.
- Dimensión organizacional: Hablamos de organizaciones que saben dónde van, qué son y qué quieren ser, organizaciones que conocen sus debilidades y fortalezas atentas a las amenazas y oportunidades del entorno.

Competencias específicas.

Son las requeridas para el desempeño de una ocupación en concreto, están relacionadas más con funciones o puestos de trabajo.

Competencias Personales

- Confianza en sí mismo.
- Autocontrol.
- Visión Positiva.
- Gestión del Estrés.
- Asertividad.

Competencias de logro

- Orientación al resultado.
- Iniciativa.
- Responsabilidad.
- Resolución de problemas.
- Planificación y organización.

Competencias de colaboración.

- Empatía.
- Trabajo en equipo.
- Flexibilidad.

1

Competencias de movilización.

Liderazgo:

Es saber involucrar a los demás en un proyecto común asumiendo la responsabilidad de ponerse al frente.

Desarrollo de otros:

Es estimular y ayudar a los demás en su mejora haciendo que se valgan por sí mismos.

Influencia:

Es la habilidad de convencer (influir) a los demás utilizando argumentos (medios al alcance) adecuados, es decir, producir un impacto o efecto determinado sobre los demás. Implica sentir motivación y gusto por influir.

Resolución de conflictos:

Es ser capaz de desactivar conflictos y mediar entre las partes favoreciendo la comunicación y el respeto mutuo.

Comunicación:

Es transmitir oralmente con efectividad una idea o información a una audiencia.

Orientación al servicio al cliente:

Es la capacidad de captar y satisfacer las necesidades de los demás.