

Curso

Diplomados

Diplomado en desarrollo de habilidades gerenciales

Inicia el 21 de febrero (Jueves de 16 a 21 hrs.)

Objetivo

Desarrollar las competencias pertinentes que requiere toda persona que dirige equipos, toma decisiones y es responsable de un área de la organización.

Dirigido a

Personal a cargo de equipos de trabajo o próximo a una promoción directiva y/o gerencial.

Dirigido a

30% teoría y 70% aplicación (dinámicas, estudio de caso, filmaciones, ejercicios)

Cuota: \$29,000

Estudiantes: 50% de descuento [Requisitos](#)

Valor P.E.P.C:100puntos

Expositor(es):

Lic. Alida Juárez Davis (AJD)

Duración:100 horas

Temario

MÓDULO I

Todo lo que un líder debe conocer de los demás

El primer módulo tiene un enfoque para aprender algunas bases en el estudio del desarrollo humano, el talento y el comportamiento del ser humano considerando que es lo esencial para dirigir a un equipo de trabajo.

I.Inteligencia emocional y estilos de pensamiento

- 1.Bases para conocer y hacer la empatía precisa de acuerdo a las características del contexto, de la gente y del momento.
- 2.¿Cómo dirigirse y mimetizarse con el tiempo, la persona y el lugar indicado?

II.Principios de neurolingüística

- 1.Conocerá la importancia de hacer una alineación perfecta entre lo que quiero, pienso, hago y digo.
- 2.Todo líder debe conocer el impacto de sus palabras, saber guiarlas, dirigirlas, utilizarlas y enfocarlas hacia una visión en común.

III.Ontología del lenguaje

- 1.Aprender a interpretar y a recibir los mensajes de la gente es de gran importancia para saber dar respuestas, acciones y decisiones.
- 2.El líder conocerá la forma de leer a los demás en cuanto a: la emocionalidad, las palabras, las acciones y el no verbal.

IV.Oratoria y hablar para influir

- 1.La influencia es el resultado de la comunicación precisa y de impacto, en este tema el participante aprenderá a expresarse como un líder, a guiar hacia una misma visión, así mismo, podrá hablar en todos los públicos desde una junta pequeña, hasta un auditorio muy grande.

MÓDULO II

Creatividad, innovación y manejo del cambio

Un líder es aquel que hace cosas diferentes y funcionales; el que sabe hacer cambios para mejorar e implementar mejoras, crecimiento, desarrollo, productividad.

I.Sueños, imaginación y creatividad

- 1.Para crear hay que imaginar; las visiones son las que nos hacen movernos y andar; en éste módulo se trabajará un taller en donde se estimule a la creatividad, a lo inimaginable, a lo que puede parecer absurdo pero que al final hace la diferencia.

II.Innovar, hacer, identificar lo práctico y necesario

- 1.A través de un taller se logrará la sensibilización de los participantes para identificar nuevas formas de hacer las cosas, encontrar diferentes alternativas y caminos para implementarlas.

III.Actitud, manejo e implementación del cambio

- 1.Todo líder debe hacer cambios, y un cambio siempre llevará al crecimiento sea adecuado o no, sólo si, se implementa de la forma correcta y con la estrategia precisa.

IV.Acción propia y cómo accionar a los demás

- 1.Una de las grandes fallas es no saber cómo guiar a los demás hacia la visión y los objetivos. En este tema se darán tácticas, técnicas y herramientas para guiar hacia la meta a todo un equipo de trabajo.

MÓDULO III

Conflictos, problemas y decisiones

El que dirige siempre tendrá que enfrentarse con obstáculos, resistencias, caos, situaciones difíciles; en este módulo aprenderán técnicas, tácticas y estrategias para solucionar eligiendo siempre la mejor opción previamente valorada.

- I. Distinción de un problema y método solutivo
 - 1. Distinguir un problema no es una tarea fácil ya que frecuentemente se puede confundir y verlo donde ni siquiera existe. Tendrán herramientas precisas para hacer esta distinción y con ello, identificar la solución
- II. Energías encontradas = conflicto
 - 1. ¿Cómo equilibrar intereses opuestos y diferentes entre dos o más personas?
 - 2. Conocerán herramientas diferentes para tener una estrategia acorde con la situación y el momento
- III. Renunciar es decidir
 - 1. Lo difícil no es elegir, sino renunciar. En este tema los líderes identificarán la mejor manera de tomar decisiones con diferentes métodos que te llevan a la elección
- IV. Todo líder debe ser un gran negociador
 - 1. Conocerán la estrategia para hacer acuerdos y ganar más

MÓDULO IV

El liderazgo íntegro y la influencia positiva

No basta con ser líder por posición; el liderazgo es la capacidad de lograr que otros realicen acciones hacia los objetivos, lográndolo con el ejemplo, la astucia y la capacidad de generar la admiración de los demás.

- I. Energía positiva y motivación
 - 1. Un líder genera compromiso, entrega y actitud de los demás, ¿cómo se puede lograr? Los participantes aprenderán técnicas para motivar y lograr las acciones de sus equipos de trabajo
- II. El líder debe adaptarse a la ocasión
 - 1. Un líder sabe que debe ser empático con su gente, en el momento y ante la situación ya sea para enfocarse en la tarea o en la relación
- III. De acuerdo al equipo es la comunicación
 - 1. No se debe liderar de igual manera a todas las personas, dependen de su grado de madurez y las funciones que ejercerán
- IV. Integridad, valores y principios
 - 1. El ejemplo es la base de toda admiración; el líder es el modelo al cual la gente seguirá

MÓDULO V

El líder enseña, capacita y forma

Una de las tareas de aquel que dirige a un equipo de trabajo, es justamente desarrollarlo, hacerlo crecer; todo gerente necesita conocer cómo optimizar el talento de su gente.

- I. Soy un coach para mi equipo
 - 1. Todo gerente debe ser un coach que ayude a su equipo a llegar a la meta optimizando el potencial y las oportunidades que tiene
- II. Mentoring para enseñar desde cero
 - 1. El líder debe conocer las capacidades de su gente, y saber enseñarle desde lo más elemental en caso necesario, o bien, lo más estratégico si el nivel es más avanzado
- III. Capacitación y entrenamiento
 - 1. Para logra que la gente haga y actúe hacia el objetivo debo identificar que realmente lo sabe hacer; todo líder debe saber entrenar, preparar y capacitar a su equipo
- IV. Retroalimentación, reconocimiento y refuerzo oportuno
 - 1. Guiar oportunamente al equipo de trabajo, así como brindar el reconocimiento preciso para desarrollar a la gente es el éxito de todo líder

MÓDULO VI

Desarrollo de equipos de alto rendimiento

Mi equipo, mi fuerza. El líder es tan fuerte como el más débil de su equipo.

- I. Formación de equipos
 - 1. Reclutar, capacitar, identificar, acomodar y hacer la estrategia más pertinente para formar un equipo que sea el apoyo para llegar a las metas del área
- II. Bases organizacionales
 - 1. Planear, organizar, controlar, administrar recursos incluyendo el tiempo es tarea que implica el éxito de un líder
- III. Crecimiento de equipo
 - 1. Lograr un plan de desarrollo por cada miembro, por el equipo y por la empresa con una visión a corto, mediano y largo plazo y el sustento de una planeación estratégica es el tema de este punto
- IV. La liga estira siempre más
 - 1. Una vez que mi equipo es de alto rendimiento, buscar el siguiente escalón para que siga creciendo y teniendo más oportunidades que nutran a la empresa a la que se pertenece

Grupos

Planes de pago

PLANES DE PAGO

(Cuotas incluyen 16% de IVA)

Plan "1": Pago de contado

Si paga el diplomado completo obtiene alguno de los siguientes descuentos:

Pago	Descuento	Ud. paga sólo
a) Antes del 7 de febrero	20%	\$23,200.00
b) Entre el 8 y 15 de febrero	15%	\$24,650.00
c) Entre el 16 y 21 de febrero	5%	\$27,550.00

Plan «2»: Pago en 5 mensualidades de \$5,800.00

En este plan usted deberá efectuar el primer pago en febrero de 2019 y terminar en junio de 2019, según proceda y sus mensualidades serán fijas.

Cada mensualidad se pagará los primeros cinco días de cada mes o el día hábil siguiente si el quinto día es inhábil. En caso de no cubrirla en los días señalados, ésta será de \$6,380.00 (IVA incluido)