

Educación  
CONTINUA

| UVM

DIPLOMADO

# Competencias Directivas

Management 4.0

7 meses | Aula Virtual

## Objetivo

- Fortalecer el talento Directivo de los participantes, mediante el análisis y práctica de herramientas efectivas, que permitan impulsar su desempeño profesional y mejorar los resultados en la Empresa.

## Antecedentes

- La mayoría de las Organizaciones realizan sus procesos de gestión de manera tradicional, lo cual les impide impactar de manera efectiva en los resultados del negocio. La Organización debe ser pro-activa y competente en la era Global.

## Beneficios

- Evolucionar las competencias gerenciales, directivas y organizacionales necesarias en cuanto a procesos, organización y capital Intelectual, donde se puedan aplicar de manera efectiva en el día a día.  
En este Diplomado, se dará un especial énfasis al desarrollo de: habilidades de liderazgo, actitud de servicio, resolución de conflictos y valores, además de impactar directamente en el modelo de competencias de los participantes.

## Este programa esta dirigido a ...

- Ejecutivos de nivel gerencial o directivo.

# MÓDULOS

## 01 Pasión por los resultados

Asumir la gestión e inicia actividades con pasión y disponibilidad. Impulsar altos estándares para el individuo, para el equipo y para los logros de la organización; trabajar tenazmente para cumplir o sobrepasar metas desafiantes; obtener satisfacción por el logro de las metas y por el continuo progreso.

1. Cultura, misión, visión y horizonte estratégicos: ¿Para qué existimos?
2. La evolución de la organización: ¿Cómo actuar ahora?
3. La nueva Visión global del negocio: Viendo todos lo mismo
4. ¿Cuál es el entorno de la empresa y hacia donde debemos ir?
5. SWOT integral empresarial post pandemia
6. Enfoque sistémico 4.0
7. Definiendo el "core bussiness"
8. Estrategias y ventajas competitivas
9. Alineamiento de objetivos
10. Cadena de valor orientada al cliente
11. Macro-procesos del negocio
12. Factores clave de éxito
13. Balance Score Card

## 02 Resiliencia y Cambio de actitud

Percatarse de la necesidad de cambio personal y organizacional y asumir la responsabilidad de participar activamente.

Descubrir la trascendencia personal y el impacto organizacional del trabajo cotidiano realizado bajo un motor de cambio concientizado y real.

Identificar la importancia de ser una persona con diferentes intereses, motivaciones y la manera que va a impactar a su entorno.

1. Resiliencia
2. Auto-descubrimiento
3. Impulso interior – Fuego interno
4. Factores de riesgo
5. Resiliencia social
6. Proyectos para vivir genuinamente
7. Resiliencia en la familia
8. Factores protectores
9. Auto-exigencia
10. Visión, misión y valores personales
11. SWOT personal
12. Apertura personal: ¿Quién soy y hacia dónde voy?
13. Rompiendo paradigmas
14. El cambio, ¿Para qué?
15. Bienestar Integral

# MÓDULOS

## 03 Customer Centric Selling 4.0

Garantizar que la perspectiva del cliente sea una fuerza impulsora detrás de las decisiones y actividades del negocio; elaborar e implementa prácticas de servicio que satisfagan las necesidades de los clientes y de la propia organización.

1. El nuevo enfoque al cliente al cliente
2. El cliente como elemento central de la estrategia del negocio
3. Construyendo la relación con el cliente.
4. Los nuevos mercados estratégicos
5. Priorización y valor de marca
6. Valor diferenciado con la competencia
7. Los procesos de servicio al cliente y la ventaja competitiva de la empresa.
8. La evaluación de éxito de las estrategias de mercado y de servicio.
9. Bussiness Intelligence
10. Las posiciones clave del servicio
11. La excelencia en el trato
12. Interrelaciones maduras: empatía y sintonía
13. Redes sociales: ¿Cuáles utilizar?
14. Networking de alto impacto

## 04 Empowerment Ejecutivo

Planificar y apoya el desarrollo de habilidades y capacidades de los individuos para que éstos puedan cumplir en forma efectiva con las responsabilidades actuales o futuras del puesto/rol.

Asignar autoridad para la toma de decisiones y/o la responsabilidad de las tareas a otras personas que sean apropiadas a fin de maximizar la efectividad de las personas y de la organización.

1. El nuevo rol del líder en el entorno global
2. ¿Asesor, mentor o coach?
3. Impulsando el cambio a través del empowerment
4. Estilos de actuación en el empowerment
5. Dirección y alineamiento de los recursos estratégicos:
  - a. Colaboradores
  - b. Tiempo
  - c. Información
  - d. Presupuestos
6. Desarrollo la capacidad para coordinar acciones inter-funcionales
7. Atmósfera laboral
8. El desarrollo propio y de los colaboradores.
9. Control de los diferentes tipos de equipos de trabajo y de personal
10. Valores del ejecutivo estratégico
11. Evaluación del desempeño y feedback
12. Salud Laboral

# MÓDULOS

## 05 Trabajo en Equipo, Sinergia Organizacional y Relaciones Interpersonales

Fortalecer las capacidades de los participantes para trabajar en equipo, con el fin de impactar favorablemente en el clima laboral y los resultados del Negocio.

1. Anatomía de los equipos.
2. ¿Somos un grupo o un equipo? .- Diagnóstico del equipo de trabajo
3. El equipo de trabajo, los roles y responsabilidades; la definición de la función.
4. Celos, inseguridades y cotos de poder
5. Los juicios y su poder
6. Equipos efectivos de alto impacto - evolución
7. La organización como cadena de compromisos.
8. Incrementar las competencias para la acción.
9. Estilos personales de interrelación: ¿Cuál aplicar?
10. Team building
11. Comunicación en el equipo
12. Resolución del conflicto y sinergia organizacional
13. Reconocimiento con base en resultados.
14. El Salario Emocional

## 06 Emprendimiento Empresarial y Disrupción Creativa

Estimular, canalizar y capitalizar las energías y el espíritu emprendedor de todos los que pertenecen a una Organización, para generar proyectos innovadores, nuevos negocios y mejoras organizacionales que contribuyan a fortalecer la competitividad de la empresa.

1. El compromiso y responsabilidad de la alta dirección
2. Creando la organización emprendedora
3. Disrupción creativa
4. El camino hacia la innovación
5. Conformación del equipo emprendedor
6. Estrategia corporativa y emprendimiento
7. Diagnostico de Innovación
8. Condiciones para el emprendimiento corporativo
9. Plan de acción para la puesta en marcha del modelo de emprendimiento Corporativo.
10. Concepto Lean = Eficiencia
11. La naturaleza del emprendimiento en organizaciones establecidas
12. Logrando y conservando la actividad emprendedora en la organización

# MÓDULOS

## 07 Customer Centric Selling 4.0

Conocer los principios básicos de la contabilidad, así como la estructura de la información financiera en los estados financieros básicos y aplicar las técnicas de análisis e interpretación de dichos estados, con el propósito de diagnosticar la situación financiera de la empresa y proponer medidas de ajuste a las actividades de la empresa que incremente sus fortalezas y reduzca sus debilidades financieras.

Proporcionar al participante de conocimientos fundamentales de la economía para la comprensión de las condiciones del entorno que le permitan explicar la ubicación económica de la empresa en su contexto para la correcta toma de decisiones financieras.

1. Las principales variables macroeconómicas.
2. El respaldo macroeconómico detrás de la administración financiera.
3. La microeconomía y la administración financiera.
4. La interrelación de la contabilidad y las finanzas.
5. La estructura de información en los estados financieros básicos.
6. Método de análisis de porcentos integrales.
7. Método de análisis de tendencias.
8. Método de razones financieras estándar.
9. Planeación y control financiero: puntos de equilibrio.
10. ROI
11. Casos de Estudio 7 Benchmark

**Educación  
CONTINUA** | **UVM**

**uvm.mx**