

Diplomado

Formación estratégica de gerentes de alto desempeño

MODALIDAD: AULA VIRTUAL

DURACIÓN: 7 MESES

Este programa es para ti si...

- Cuentas con experiencia en la conducción de equipos de personas en una organización.

Aprenderás...

- Las habilidades que te ayudarán a lograr un mejor liderazgo e integrar equipos de alto desempeño.
- A realizar una planeación estratégica considerando una mejor dirección de tus colaboradores con base en metas medibles y retadoras.
- La ejecución de un liderazgo enfocado a la persona basado en coaching y empowerment contribuyendo al desarrollo del talento humano.
- Metodologías de vanguardia relacionadas con la venta consultiva.
- La esencia del éxito financiero y la rentabilidad.

Al concluir este programa...

- Lograrás mejorar los resultados de tu gestión en muy poco tiempo, al experimentar un incremento en la creación de habilidades gerenciales aplicando inmediatamente los conceptos aprendidos,

MÓDULOS

01 Liderazgo y coaching

Reconocer los beneficios en la práctica del coaching como una herramienta de diálogo de impacto, orientado al desarrollo del talento y productividad de los equipos de trabajo, a través de la motivación al logro y retroalimentación.

1. El reto del líder en la organización.
2. Relación del coaching con el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de colaboradores y jefes.
3. La trilogía del líder como entrenador, mentor y coach.
4. Mitos y realidades del coach.
5. Herramientas clave de éxito: empatía, escucha, indagación, y cierre con plan de acción.
6. Problemas y conflictos, explicaciones y soluciones.
7. Análisis de temas relevantes como el poder, autoridad y responsabilidad.
8. Ética y liderazgo.

02 Inteligencia emocional y la programación Neurolingüística (PNL)

Identificar las técnicas y herramientas útiles para la gestión eficaz de un liderazgo de vanguardia, caracterizado por el equilibrio pensamiento-emoción-acción que lo apoyen en la generación de relaciones de confianza orientadas a resultados de excelencia.

1. El líder inteligente: modelo de actitudes
2. Diagnóstico de fortalezas y áreas de oportunidad desde una tipología de caracteres como un buen comienzo y un buen final.
3. Mente y cuerpo en sintonía: resultados al corto y largo plazo.
4. Análisis del proceso básico emocional y su manejo en el trabajo y vida.
5. Reconocimiento de patrones y filtros de pensamiento y acción desde la PNL para el desarrollo de relaciones de confianza con clientes y colaboradores.
6. Influencia y persuasión en la comunicación.
7. Liderar el cambio con creencias de excelencia.

MÓDULOS

03 Planeación estratégica

Los participantes adquirirán los conocimientos y habilidades relevantes necesarias para apoyar su contribución a la definición de los objetivos estratégicos de la organización donde se desempeña y elevar de esta manera la efectividad al implementar la estrategia institucional.

1. El Pensamiento Estratégico
2. La administración estratégica; una síntesis
3. El papel del líder en la definición de la estrategia
4. Planteamiento de la misión, visión y valores
5. Análisis de la situación global. FODA
6. El ambiente interno; su análisis
7. El ambiente externo; su análisis
8. Definición de los objetivos estratégicos
9. La estrategia definida a partir del resultado del análisis
10. Implantación y desempeño de la estrategia
11. El líder y los riesgos al ejecutar la estrategia seleccionada
12. El BSC como herramienta de control de la estrategia

04 Visión financiera

Los participantes contarán con el conocimiento financiero básico y desarrollarán la habilidad de entender la relación que existe entre estrategia corporativa, las estrategias comerciales y operativas y las decisiones de negocio, para la generación de los resultados financieros de la empresa.

1. Introducción a las finanzas
2. Los estados financieros básicos
3. Análisis financiero y su relación con la estrategia comercial
4. Toma de decisiones con base financiera
5. Decisiones de Corto Plazo. El Capital de Trabajo.
6. Decisiones de Largo Plazo. Evaluación de proyectos de Capital.
7. Estrategia y Planeación Financiera
8. Gerencia basada en valor. Value based management. EVA

MÓDULOS

05 Innovación y Creatividad

Conoceremos la importancia de desarrollar iniciativas estratégicas para impulsar y mantener un espíritu de innovación y creatividad que nos lleve a un amplio crecimiento en el desempeño organizacional.

- | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Marco práctico para desarrollar innovación y la creatividad 2. Virtudes creativas del individuo 3. Perspectivas nuevas. Eliminación de barreras mentales y trabas del pensamiento creativo 4. Técnicas para generar ideas nuevas. 5. Búsqueda de oportunidades para innovación. | <ol style="list-style-type: none"> 6. Modelos para analizar y seleccionar opciones de nuevas ideas 7. Impulse el talento creativo y la motivación para ejercerlo 8. Ponga en práctica ideas nuevas. Técnicas para planear, superar obstáculos organizacionales, y permanecer en sincronía |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

06 Venta Consultiva y Comunicación

Plantear las bases para la construcción de prácticas de venta consultiva, usando técnicas y herramientas efectivas orientadas a la creación y mantenimiento de clientes con productividad y excelencia en el servicio. Preparar para desarrollar la habilidad de comunicarnos de forma efectiva con las personas de todos los niveles con las que debemos interactuar en nuestras tareas diarias.

- | | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Introducción a la venta en el mundo del nuevo cliente. 2. La diferencia entre la venta tradicional y consultiva. 3. La etapa de planeación como clave para la investigación, diseño de escenarios y estrategias ganadoras; límites y alcances de negociación y cierres productivos. 4. La gestión del proceso: manejo de la conversación con técnicas y herramientas de PNL. 5. Un modelo de negociación basado en principios para relaciones de largo plazo. | <ol style="list-style-type: none"> 6. Qué es la influencia y cómo construirla mediante comunicación efectiva 7. Técnicas interpersonales para ganar influencia con diferentes niveles organizacionales 8. Escucha activa. Importancia y Desarrollo 9. Claves de comunicación y manejo de objeciones ganar-ganar 10. Manejo de conflictos y desarrollo de habilidades de persuasión 11. Opciones de cierre de valor. 12. Plan de acción y seguimiento. |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

MÓDULOS

07 Potenciando equipos de alto desempeño

Distinguir las cualidades particulares que resaltan en un equipo de desempeño sobresaliente con gestión de liderazgo alineado a criterios de éxito.

1. Diferenciando un equipo de un montón de personas.
2. Proceso de desarrollo de un equipo de alto desempeño en cada etapa.
3. Estableciendo los factores críticos de éxito y su mantenimiento.
4. Dinámica de comunicación e intercambio de opiniones y contribuciones.
5. Manejo productivo de conflictos y negociación.
6. El liderazgo, una tarea que circula, se gestiona, se mejora y se valora por todos.
7. Proceso de cambio hacia la mejora continua y la retroalimentación.
8. Plan de acción desde donde estamos.

Beneficios de estudiar un diplomado



Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinversión al ser de una duración más corta que otros posgrados, un diplomado te ofrece una capacitación enfocada en temas relevantes y de alta demanda para el mercado laboral.



Capitaliza lo aprendido

El alto enfoque práctico y estratégico de un Diplomado hace que cada módulo sea aplicable desde el primer día 1 en tus actividades profesionales y desarrollo personal.



Mejora tus oportunidades laborales

Enriquece tu CV especializándote y posíciónate como el mejor candidato.



Networking

No solo compartirás salón de clases con buenos compañeros, también con excelentes profesionistas con los que podrás compartir puntos de vista, tips e incluso oportunidades de negocio.



Profesores con más 15 años en experiencia profesional

Toma clases de la mano de expertos en su disciplina con amplia experiencia compartiendo su conocimiento y trabajando en las mejores empresas nacionales e internacionales.



Duración

La duración promedio de un Diplomado o Certificación es de 4 a 6 meses, así podrás aplicar lo aprendido muy rápidamente y seguir creciendo profesionalmente.



Diploma

Todos nuestros Diplomados y Certificaciones tienen validez curricular.



Beneficios de la modalidad aula virtual

- **Sesiones en tiempos real:**

Todas las clases son en vivo, así podrás tener una interacción con los profesores y alumnos más dinámica y enriquecedora.
- **Sesiones grabadas y en tiempo real**

Estudia a tu ritmo, puedes consultar todas las sesiones en el horario que más te convenga.
- **Contenido siempre disponible:**

Podrás consultar y / o descargar el material desde plataforma en cualquier momento del día.
Además, nuestra plataforma es multidispositivo, podrás estudiar en cualquier computadora de escritorio, laptop, tableta o Smartphone.
- **Soporte técnico:**

El equipo de soporte técnico estará tu disposición en todo momento para ayudarte a resolver cualquier situación.
- **Asesoría y acompañamiento:**

Cuentas con un tutor a través de la plataforma en enlaces en vivo, chat o Whatsapp a distancia en tiempo real, para resolver tus dudas y dar retroalimentación.
- **Diploma Virtual:**

Al finalizar tu diplomado te entregaremos un documento digital con validez y valor curricular.

EDUCACIÓN
CONTINUA
UVM

PREPÁRATE