
DIPLOMADO

**FORMACIÓN ESTRATÉGICA
PARA GERENTES DE ALTO
DESEMPEÑO**

/ PRESENCIAL // 112 HRS.

**EDUCACIÓN
CONTINUA
UVM**

PREPÁRATE



OBJETIVO DEL PROGRAMA

- Con éste programa se logrará que los gerentes experimentados como los gerentes que están por asumir o recientemente asumieron el puesto, logren integrar de manera ágil, una visión completa de los elementos más importantes para la toma de decisiones.

JUSTIFICACIÓN Y ANTECEDENTES

- Este diplomado busca cubrir un área de oportunidad para que las personas interesadas encuentren en él un programa conformado por las habilidades y competencias que son necesarias para un gerente de cualquier tamaño de empresa, y que no es común encontrar fácilmente en el mercado educativo con esta conformación y enfoque de índole práctico.



BENEFICIOS

- Conocimientos y habilidades que les ayudará a lograr un mejor liderazgo e integrar equipos de alto desempeño.
- Adquirirá conocimientos y habilidades para realizar una planeación estratégica considerando una mejor dirección de sus colaboradores con base en metas medibles y retadoras.
- Conocimientos y habilidades para lograr un liderazgo enfocado a la persona con base en un coaching y empowerment que contribuya al desarrollo del talento de su personal.
- Aplicará las metodologías de vanguardia relacionadas con la venta consultiva.
- Entenderá la esencia del éxito financiero de cualquier organización que busca rentabilidad.

DIFERENCIACIÓN

- En las ofertas encontradas en el mercado se da mucha importancia a los aspectos teóricos de cada tema, y tienden a estar conformadas con una lógica tradicional, y no de índole de aplicación práctica.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

- A las personas que por su cargo, tienen personal que depende de sus decisiones.



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 NEURO LINGÜÍSTICA (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 con metodología PNL.

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. PNL, hacer que la mente y el cuerpo estén 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



CONOCE MÁS

05

INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD

Conocer 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.

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.
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.

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.
6. Qué es la influencia y cómo construirla mediante la 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



CONOCE MÁS

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.
-



EDUCACIÓN
CONTINUA
UVM / **PREPÁRATE**