

Educación
CONTINUA

UVM

DIPLOMADO

Desarrollo de Competencias y Gestión Gerencial

Presencial | 6 meses

Objetivo

- Con éste programa se logrará que los gerentes experimentados como los 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.

Aprendizajes y beneficios

- Adquirirás las habilidades que te ayudarán a lograr un mejor liderazgo e integrar equipos de alto desempeño.
- Podrás realizar una planeación estratégica considerando una mejor dirección de tus colaboradores con base en metas medibles y retadoras.
- Lograrás un liderazgo enfocado a la persona con base en un coaching y empowerment que contribuya al desarrollo del talento de tu personal.
- Aplicarás las metodologías de vanguardia relacionadas con la venta consultiva.
- Entenderás la esencia del éxito financiero de cualquier organización.
- Los ejecutivos estarán mejor capacitados para el manejo de los recursos que las empresas decidan poner bajo tu supervisión.
- Las empresas contarán con personal ampliamente capacitado y consciente de las tareas específicas de un buen gerente, independientemente de tus actividades.

¿A quién va dirigido?

- A ejecutivos que tienen personal que depende de sus decisiones, coordinadores, gerentes, jefes y supervisores de cualquier área.

TEMARIO

01 Inteligencia Emocional

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.

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.

02 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.

TEMARIO

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

04 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.

- | | | | |
|----|---|----|---|
| 1. | Introducción a la venta en el mundo del nuevo cliente. | 5. | Un modelo de negociación basado en principios para relaciones de largo plazo. |
| 2. | La diferencia entre la venta tradicional y consultiva. | 6. | Claves de comunicación y manejo de objeciones ganar-ganar. |
| 3. | La etapa de planeación como clave para la investigación, diseño de escenarios y estrategias ganadoras; límites y alcances de negociación y cierres productivos. | 7. | Opciones de cierre de valor. |
| 4. | La gestión del proceso: manejo de la conversación con técnicas y herramientas de PNL. | 8. | Plan de acción y seguimiento. |

TEMARIO

05 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.

06 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

Beneficios de estudiar un diplomado



Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinención 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 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.

Beneficios de estudiar un diplomado



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 presencial

- Sesiones los fines de semana:
Despreocúpate por hacer un hueco en tu agenda, toma clases los sábados dos veces por mes. Así tendrás más tiempo disponible para tus actividades.

**Educación
CONTINUA** | **UVM**

uvm.mx