

Diplomado

Formación Estratégica para Gerentes de Alto Desempeño - Live

Duración 96 horas

Objetivo general:

Realizar una gestión destacada en la organización a través de la generación de resultados sobresalientes tanto personales como de los solicitados a mi equipo de trabajo en un entorno de colaboración y florecimiento sistémico.

Beneficio:

1. Desarrollarás mayor influencia en la organización a través de una gestión de alto impacto
2. Adquirirás conocimientos y habilidades para realizar una gestión personal, rentable, colaborativa y financiera que responda a las necesidades de un entorno cambiante y global.
3. Al terminar tu diplomado obtendrás una insignia digital blue con tecnología blockchain para fortalecer tu currículum digital y demostrar tus habilidades de una manera rápida y segura en plataformas digitales.

*La mitad de horas del programa son sincrónicas y la otra mitad asincrónicas.

Dirigido a:

Gerentes o líderes de equipo que tengan gusto por la tecnología y aprendizaje práctico y concreto, además que busca dar mejores resultados consiguiendo nuevas oportunidades y que tengan de 2 a 5 años de experiencia.

Requisito:

1. Contar con una Licenciatura terminada.
2. Contar con 1 o 2 años de experiencia laboral.
3. Experiencia básica en desarrollo de talento, tanto en soft skills como en hard skills.

Contenido:

Módulo 1 Del Management al Neuromanagement

Identificar la importancia de responder oportunamente a los cambios que ha vivido la administración en las diversas organizaciones públicas y privadas, y adaptarse en el ámbito de la administración moderna y el liderazgo de cambio y transformacional, con base en las neurociencias.

Temario

- 1.1. La administración tradicional y las nuevas realidades a partir de las neurociencias
- 1.2. Elementos que incorpora la administración con base en las neurociencias
- 1.3. El liderazgo biológico y la inteligencia social
- 1.4. Reafirmando el liderazgo con respeto y admiración, a través del comportamiento con base a las neuronas espejo, fusiformes y osciladoras.
- 1.5 Kit de herramientas de Neuromanagement y Liderazgo ante situaciones de cambio
- 1.6. Acompañando al equipo con acciones de Neurocoaching.

Duración del módulo: 8 horas

Módulo 2 Conversaciones Cruciales

Distinguir los principales componentes de una organización centrada en el cliente y crear una propuesta de valor que sea atractiva, rentable y competitiva.

Temario

- 2.1. El poder de las conversaciones cruciales
- 2.2. Comunicación asertiva en situaciones de conflicto y confrontación positiva
- 2.3. Estructura de una conversación crucial, distinguiendo argumentos y conexiones
- 2.4. Actos lingüísticos y su implementación exitosa en las conversaciones cruciales
- 2.5. Empatía en la práctica de las conversaciones cruciales a través del feedback constructivo y apreciativo
- 2.6. Momentos y lugares para llevar a cabo las conversaciones cruciales.

Duración del módulo: 8 horas

Módulo 3 Presentaciones Emocionalmente Inteligentes

Lograr presentaciones inteligentes que generen emociones positivas y de alto impacto, que den lugar a la venta de ideas, proyectos, propuestas, etc. y que conduzcan a la acción de forma convincente y atractiva a las diversas audiencias que nos escuchen.

Temario

- 3.1. Distinciones entre presentaciones tradicionales y emocionalmente inteligentes
- 3.2. Logrando la empatía a partir del conocimiento de la audiencia
- 3.3. Cómo customizar y preparar las presentaciones emocionalmente inteligentes
- 3.4. Haciendo uso de la inteligencia emocional para anticipar necesidades de la audiencia
- 3.5. Usando la tecnología para lograr identificar propósitos, entender la audiencia y practicar disfrutando mensajes emotivos.
- 3.6. Usos magistrales de las técnicas story telling y data visualization, para impactar a la audiencia y lograr su aceptación total y voluntaria

Duración del módulo: 8 horas

Módulo 4 Accountability

Crear un sentido de pertenencia y trabajo en equipo, para que se responsabilice por sus decisiones, sus acciones, sus resultados y los de su equipo. Dando un enfoque de auto regulación, autogestión, y mejora continua personal.

Temario

- 4.1 ¿Qué es Accountability?
- 4.2 En busca de OZ: incrementando el accountability en los negocios
- 4.3 El camino amarillo: atrapado en el ciclo de la víctima (Círculo de influencia vs. Círculo de preocupación)
- 4.4 Enfocarse en los resultados
- 4.5 Aplicación de los Pasos para el Accountability para generar una cultura de responsabilidad.
- 4.6 Gestión y cumplimiento de los compromisos para el bienestar en la organización

Duración del módulo: 8 horas

Módulo 5 Pensamiento Estratégico

Integrar el pensamiento crítico, el pensamiento creativo, y el liderazgo, para contribuir a la creación de una visión de futuro de su empresa, y concebir estrategias para concretar de manera rentable y sostenible en el tiempo.

Temario

- 5.1. ¿Qué es el pensamiento estratégico?
- 5.2. Pensamiento estratégico vs. Pensamiento Táctico
- 5.3. El líder y la estrategia.
- 5.4. Prácticas para desarrollar el pensamiento estratégico (auto evaluación)
- 5.5. Cómo visualizar escenarios de futuro.
- 5.6. El negocio como sistema para crear, entregar y captura de valor (Evolución del Business Model Canvas).

Duración del módulo: 8 horas

Módulo 6 Gestión de proyectos centrados en el cliente

Distinguir los principales componentes de una organización centrada en el cliente y crear una propuesta de valor que sea atractiva, rentable y competitiva.

Temario

- 6.1. Negocios centrados en el Cliente
- 6.2. Reconociendo a tus clientes.
- 6.3. Caracterización y evaluación de la experiencia del cliente.
- 6.4. Value Proposition Design (Diseñar experiencias centradas en el cliente).
- 6.5. Cómo impulsar proyectos centrados en el cliente
- 6.6. Empoderar al equipo para brindar experiencias wow!.

Duración del módulo: 8 horas

Módulo 7 Liderazgo positivo para el diseño de la estrategia

Identificar el nuevo paradigma del liderazgo, para integrar el pensamiento estratégico y el talento de las personas al uso de herramientas para diseñar el futuro de la empresa.

Temario

- 7.1 Evolucionar el liderazgo para evolucionar la organización.
- 7.2 Elementos indispensables del líder. 7.3 Herramientas de gestión del liderazgo positivos (Análisis FODA desde la perspectiva positiva FOAR)
- 7.4. Fijar el rumbo: La toma de decisiones estratégicas (objetivos y estrategias)
- 7.5. Traducir Decisiones Estratégicas en Decisiones Operativas
- 7.6. Comunicar la estrategia y alinear al talento.

Duración del módulo: 8 horas

Módulo 8 Liderazgo para la Innovación estratégica

Interiorizar las prácticas de liderazgo y herramientas que favorecen la creatividad y la innovación en las organizaciones, para crear nuevo valor y potenciar la sostenibilidad de la empresa en el tiempo.

Temario

- 8.1. Liderazgo para la innovación (autodiagnóstico)
- 8.2. Díez ámbitos para innovar en la organización
- 8.3. Enfoque de Innovación de Valor:
- 8.4. Creando rutinas de pensamiento efectivas: las llaves del pensamiento
- 8.5. Design Thinking y kits de herramientas para innovar
- 8.6. El Método Lean Startup aplicado a la innovación

Duración del módulo: 8 horas

Módulo 9 Gestión de la ejecución de la estrategia (Evaluación del desempeño)

Diseñar indicadores y herramientas a medida, que ayuden a la organización a medir su desempeño y enfocarse en la generación de valor en la ejecución de estrategias de la empresa.

Temario

- 9.1. Liderazgo para la ejecución de la estrategia.
- 9.2. Elementos fundamentales de la ejecución.
- 9.3. Vincular a las personas con la estrategia y la operación
- 9.4. Vincular la compensación al rendimiento
- 9.5. Herramientas para gestionar el desempeño (BSC, APO, etc.)

Duración del módulo: 8 horas

Módulo 10 Venta Consultiva

Conocer y practicar técnicas probadas en el mundo de la ventas de productos o servicios, a través de entender las necesidades, expectativas y motivos personales de los prospectos para comprender lo que les hace tomar decisiones de compra.

Temario

- 10.1. Comprendiendo a los Clientes con el apoyo de las neurociencias
- 10.2. Descifrando el Proceso de la Venta Consultiva
- 10.3. Usando el Lenguaje de las Ventas con Principios de Comunicación Neurocientífica para el mejor desempeño.
- 10.4. Habilidades de persuasión para conducir, convencer y cerrar el proceso de venta.

Duración del módulo: 8 horas

Módulo 11 Razonamiento Financiero

Obtener conocimientos y habilidades que permitan interpretar y comprender la información financiera básica en relación al funcionamiento de un negocio.

Destacando el entendimiento de indicadores que afectan de manera crítica la operación diaria y los objetivos del negocio.

Temario

- 11.1. El Lenguaje de los Negocios y su relación con el entendimiento de los Estados Financieros Básicos.
- 11.2. Razonamiento Financiero para la Toma de Decisiones.
- 11.3. Análisis Financiero. Interpretación.

Duración del módulo: 8 horas

Módulo 12 Value Based Management

Aprender a interpretar indicadores confiables y eficaces para medir la eficiencia financiera. Conocer la importancia de dominar el concepto de interés compuesto, Valor Presente Neto y Tasa Interna de Retorno para poder evaluar inversiones y entender el valor del dinero en el tiempo.

Temario

12.1. El significado e interpretación de Costo Promedio Ponderado del Capital (Weighted Average Cost of Capital -WACC-).

12.2. Definición y entendimiento del Valor Económico Agregado (Economic Value Added -EVA-).

12.3 El Valor del Dinero en el Tiempo, VPN y TIR.

Duración del módulo: 8 horas