

Diplomado

Formación Estratégica para Gerentes de Alto Desempeño - Live

Duración 100 horas

Objetivo general:

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

Beneficio:

1. Gestionar manejo de habilidades blandas, fortalecer la innovación y su razonamiento financiero
2. Adquirirá conocimientos y habilidades para realizar una gestión personal, rentable, colaborativa y financiera que responda a las necesidades de un entorno cambiante y global.

*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 de 2 a 5 años de años de experiencia laboral.
3. Tiene personal a su cargo. Joven, 25-35 años, con gusto por la tecnología y aprendizaje práctico y concreto.

Prospecta nuevos roles de mayor impacto en la organización.

Tiene experiencia en el manejo de equipos pequeños con puestos orientados a la supervisión más que a la gestión y desarrollo de talento. Le importan mucho superarse para dar resultados, obtener reconocimiento y forjarse oportunidades, considera que su empresa requiere cambios importantes y desea ser parte de los mismos. Elige hacer un diplomado en el TEC porque desea mayor valoración y reconocimiento, le importa la calidad académica y aprender no teorías, sino aquello que le reporte beneficios concretos.

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. Qué es, elementos y aplicaciones del Neuromanagement.
- 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 Neurocoaching aplicado.

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 2 Conversaciones cruciales

Diseñar la estructura de una conversación crucial pendiente para: 1) implementar alternativas de diálogo ante las divergencias y, 2) crear un espacio sinérgico; aplicando la integración del aprendizaje para que el resultado sea efectivo y exitoso.

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

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 3 Accountability

Incrementar habilidades ejecutivas para generar compromiso, proactividad y responsabilidad en la toma de decisiones personales y como líder de equipo, logrando un desempeño de autogestión, y mejora continua.

Temario

- 3.1 ¿Qué es Accountability?
- 3.2 Incrementando el accountability para el desarrollo personal
- 3.3 Habilidades para ser un líder accountable y generar equipos autogestionados.
- 3.4 Herramientas para la gestión del desempeño
- 3.5 Aplicación de la metodología de accountability para generar una cultura de responsabilidad.
- 3.6 Gestionando el accountability: Ruta de desarrollo.

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 4 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

- 4.1. Negocios centrados en el cliente
- 4.2. Reconociendo a tus clientes.
- 4.3. Caracterización y evaluación de la experiencia del cliente.
- 4.4. Value Proposition Design (Diseñar experiencias centradas en el cliente).
- 4.5. Cómo impulsar proyectos centrados en el cliente
- 4.6. Empoderar al equipo para brindar experiencias wow!.

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 5 Planeación y ejecución de la estrategia

Proyectar la estrategia como un proceso incorporando enfoques, métodos y herramientas para pensar estratégicamente, analizar el entorno, diseñar la estrategia de la empresa y asegurar su adecuada ejecución

Temario

- 5.1. Estrategia y pensamiento estratégico
- 5.2. La Estrategia como proceso
- 5.3. Análisis del entorno y Escenarios VUCA
(Volatility, Uncertainty, Complexity, Ambiguity)
- 5.4. Diagnóstico situacional
- 5.5. Diseño de la Estrategia
- 5.6. Ejecución de la Estrategia

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 6 Innovación estratégica

Integrar herramientas que favorezcan la creatividad y la innovación en las organizaciones, para crear nuevo valor y potenciar la sostenibilidad de la empresa en el tiempo.

Temario

- 6.1 Gestión del cambio y el pensamiento lateral
- 6.2 Elementos y estrategias para impulsar la innovación en la organización
- 6.3. Enfoque de Innovación de Valor:
- 6.4. Creando rutinas de pensamiento efectivas: las llaves del pensamiento
- 6.5. Design Thinking y kits de herramientas para innovar
- 6.6. El Método Lean Startup aplicado a la innovación

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 7 Razonamiento financiero

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

Temario

- 7.1. El Lenguaje de los negocios y su relación con el entendimiento de los estados financieros básicos.
- 7.2. Razonamiento financiero para la toma de decisiones.
- 7.3 Análisis financiero. Interpretación.

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 8 Value Based Management

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

Temario

- 8.1. El significado e interpretación de Costo Promedio Ponderado del Capital (Weighted Average Cost Of Capital -WACC-).
- 8.2. Definición y entendimiento del Valor Económico Agregado (Economic Value Added -EVA-).
- 8.3 El Valor del Dinero en el Tiempo, VPN y TIR.

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 9 Liderazgo incluyente

Identificar los beneficios en la productividad de la diversidad e inclusión en las organizaciones y establecer estrategias para gestionar la diversidad desde el liderazgo inclusivo.

Temario

- 9.1 El poder de ser inclusivo
- 9.2 El viaje del líder inclusivo
- 9.3 Del a inconsciencia a la toma de consciencia
- 9.4 Defender activamente la inclusión
- 9.5 Mantener el compromiso con el liderazgo inclusivo
- 9.6 Plan de acción para iniciar y mantener el viaje hacia el liderazgo inclusivo

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 10 Equipos ágiles

Identificar las características y beneficios de los equipos ágiles dentro de las organizaciones y diseñar estrategias que le permitan implementarlas con su propio equipo.

Temario

- 10.1 El equipo como un sistema inteligente
- 10.2 La cultura Agile
- 10.3 Fases para la implementación y desarrollo de Equipos Ágiles
- 10.4 Nuevos horizontes de gestión

Duración del módulo: 10 horas