

Diplomado

Formación Estratégica para Gerentes de Alto Desempeño

Duración 112 horas

Objetivo general:

El programa permite que tanto los gerentes experimentados (pero con poco tiempo para actualizarse), como los gerentes que están por asumir o recientemente asumieron el puesto, logren integrar de manera ágil, una visión completa de los elementos de mayor trascendencia para la toma de decisiones en una organización, lo que garantizará el logro del éxito en su posición.

Beneficio:

- Adquirirá los 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.
- Desarrollará 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
- Comprenderá la importancia de incorporar elementos creativos e innovadores que contribuyan a impactar positivamente a sus clientes.
- Entenderá la esencia del éxito financiero de cualquier organización que busca la rentabilidad como uno de sus principales objetivos.

Dirigido a:

Mandos gerenciales y directivos de cualquier sector empresarial y público, preferentemente con un año mínimo de experiencia en el puesto.

Personal en carrera de ascenso a gerente, gerentes y directores de empresa.

Cualquier sector empresarial y/o institución pública.

Requisito:

Licenciatura terminada.

Preferentemente un año en el puesto.

Contenido:

Módulo 1 PNL inteligencia emocional y social

Desarrollar las técnicas que permitan la programación neurolingüística e inteligencia emocional de los participantes en diversas aplicaciones, identificando los niveles de accesos de aprendizaje, visuales, auditivas, kinestésicas, pensamiento y emoción, para aprovechar al máximo su uso y desempeño en el trabajo, educación y desarrollo profesional.

Temario

1. La PNL como herramienta de comunicación
2. Fundamentos y habilidades básicas de la PNL
3. Estilos de aprendizaje, tanto verbal como no verbal
4. Análisis y utilización de los diferentes tipos de anclajes
5. Razón y emoción
6. Pilares de la inteligencia emocional
7. Transformación de emociones desagradables por pensamientos positivos
8. Calibración neuroemocional y reprogramación
9. La inteligencia social y su relación con el líder

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 2 Planeación estratégica

Al concluir el tema los participantes tendrán los conocimientos y habilidades relevantes y necesarias para apoyar su eficaz desempeño y contribución a los objetivos estratégicos de la organización donde se desempeña y elevar de esta manera la efectividad de la estrategia institucional.

Temario

1. Análisis de la situación global
2. La administración estratégica; una síntesis
3. El papel del líder en el planteamiento de la estrategia
4. Análisis de la misión, visión y valores
5. El ambiente interno; su análisis
6. El ambiente externo; su análisis
7. Influencia del líder en el desempeño de la estrategia
8. Elaboración de la balanza endógena y exógena numérica
9. La estrategia como resultado del análisis

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 3 Liderazgo y coaching

Fortalecer en el participante las habilidades ontológicas como la escucha, la indagación, manejo de juicios en función de manejarse asertivamente en el desarrollo y crecimiento de sus subalternos por medio del coaching.

Temario

1. Perfil de un líder y su reto en la organización
2. Qué no es liderazgo
3. Liderazgo por reconocimiento
4. Relación del liderazgo y el coaching
5. Construyendo las habilidades de un coach
6. Liderazgo y coaching como esquema para sustentar el trabajo en equipo y las conversaciones como redes humanas enfocadas a resultados.
7. Construyendo habilidades en solución de conflictos como coach
8. Acompañamiento y motivación hacia la efectividad
9. Ética y liderazgo

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 4 Creatividad e innovación

Al término del módulo los participantes serán capaces de: conocer e identificar tanto los inhibidores como los impulsores del aprendizaje y la creatividad en las personas y en las organizaciones.

Temario

1. Introducción
2. Creatividad; aspectos básicos
3. La creatividad como proceso de aprendizaje
4. ¿Qué tan creativos somos?
5. La creatividad en marcha: innovar o morir
6. Compromiso y seguimiento: motivación
7. Práctica de creatividad
8. Creatividad como ventaja competitiva

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 5 Venta consultiva y comunicación

Que el participante desarrolle herramientas en ventas, que encaucen el esfuerzo hacia un nuevo concepto de ventas consultivas, para que contribuya al logro de los objetivos y metas organizacionales con mayores ingresos. Así mismo, mejore en sus afirmaciones, declaraciones y juicios hacia sus clientes, logrando comunicaciones más efectivas y enfocadas a la acción.

Temario

1. Introducción
2. Calidad de servir
3. Planear la venta
4. Comprender a los clientes
5. Convencer en la venta
6. Cierre de la venta
7. Principios de comunicación efectiva
8. Preferencias de personalidad
9. Habilidades en la comunicación
10. Plan personal de acción

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 6 Potenciando equipos de alto desempeño

Al concluir el módulo los participantes identificarán la importancia de integrar equipos de alto desempeño para lograr resultados sobresalientes y mantener estándares de alta calidad.

Temario

1. Orden en el caos y el conflicto
2. ¿Qué es el desarrollo de equipos?
3. Desarrollo de un nuevo equipo
4. Cómo superar acuerdos poco saludables
5. Cómo revitalizar a un equipo conformista
6. Manejo de conflictos entre equipos
7. Cuando el jefe es el problema principal
8. Equipos tradicionales vs equipos auto administrados

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 7 Visión financiera

Este módulo está diseñado para que los participantes desarrollen la habilidad de entender la relación que existe entre estrategia, estrategias comerciales y las decisiones de negocio, sus implicaciones y por supuesto los resultados que se generan de estas.

Temario

1. Introducción
2. Entendiendo los estados financieros básicos
3. Razonamiento financiero para la toma de decisiones
4. Análisis financiero y su relación con la estrategia comercial
5. El proceso de análisis, las herramientas y las decisiones estratégicas
6. Visión estratégica financiera
7. Gerencia basada en valor. Value based management

Duración del módulo: 16 horas