

## Diplomado en Desarrollo de Habilidades Gerenciales

Coordinador Académico: Mtro. Carlos Tena Sánchez

### Objetivo general

Transmitir conocimiento del campo de estudio del *Management*. Desarrollar habilidades de interacción personal y formar actitudes y valores que faciliten las tareas directivas de quienes desempeñan actualmente labores gerenciales requieren prepararse para acceder a puestos de mayor responsabilidad.

### Módulo I

#### LIDERAZGO TRANSFORMADOR E INTELIGENCIA EMOCIONAL

##### Objetivo

Promover el desarrollo de habilidades de liderazgo, fundamentadas en la inteligencia emocional y principios éticos, para que sean capaces de estimular y orientar el esfuerzo humano de su equipo de trabajo.

##### Temario

1. La dinámica del cambio mundial y nacional y su impacto en las organizaciones y las personas
2. Diferencias entre jefes y líderes
3. Cambio y resistencia al cambio
4. Las organizaciones que aprenden
5. Fundamentos para el cambio planeado en la organización y en la persona
6. Liderazgo y manejo del poder
7. Modelo de Liderazgo Situacional
8. Modelo de Liderazgo Transformador
9. La Inteligencia Emocional

### Módulo 2

#### TALLER DE DESARROLLO PERSONAL

##### Objetivo

Favorecer el autoconocimiento de los participantes para que elaboren su misión personal; comprendan y expresen sentimientos; identifiquen fortalezas y debilidades personales; clarifiquen valores y metas y practiquen técnicas de control del estrés.

##### Temario

1. Identificación de las raíces familiares, culturales y sociales
2. Autoconcepto y autoestima
3. Fortalecimiento de la autoestima
4. Importancia de la visión y de la misión personales

5. Elaboración de la misión personal
6. Clarificación de los valores personales
7. Proyecto de vida y trabajo
8. Manejo saludable del estrés

### **Módulo 3**

## **DESARROLLO DE HABILIDADES DE COACHING**

### **Objetivo**

Desarrollar las habilidades básicas de comunicación interpersonal para que sean capaces de motivar y orientar el esfuerzo laboral de sus colaboradores, así como para retroalimentar, con base en competencias laborales, el desempeño del personal a su cargo.

### **Temario**

1. El gerente como promotor y orientador de la dinámica organizacional
2. Principios básicos para la orientación y retroalimentación del desempeño
3. Definición, estructura y dinámica del Coaching
4. Tipos de Coaching
5. Comunicación y Coaching
6. Desarrollo de la comunicación asertiva
7. Desarrollo de la escucha empática
8. Retroalimentación de la comunicación y técnicas de entrevista aplicadas al Coaching: la entrevista de establecimiento de objetivos y la entrevista de evaluación del desempeño
9. Prácticas de comunicación interpersonal aplicadas a las cuatro funciones del Coaching: aconsejar, guiar, instruir y confrontar conductas no deseadas

### **Módulo 4**

## **CREATIVIDAD PARA LA TOMA DE DECISIONES**

### **Objetivos**

- Diagnosticar el estilo de pensamiento personal
- Flexibilizar y recrear el estilo de pensamiento personal.
- Desarrollar técnicas creativas para el análisis de los problemas y la toma de decisiones.

### **Temario**

1. ¿Qué es un problema?
2. El problema como una oportunidad de mejora
3. Pensamiento lineal y pensamiento lateral: los dos hemisferios cerebrales
4. Las cuatro áreas cerebrales y las ocho inteligencias humanas
5. Diagnóstico del estilo de pensamiento personal

6. Desarrollo del hemisferio derecho: aprendizaje acelerado para analizar problemas
7. Prácticas de creatividad
8. Técnicas efectivas para la toma de decisiones
9. Prácticas de análisis de problemas y toma de decisiones

## **Módulo 5**

### **NEGOCIACIÓN Y MANEJO DE CONFLICTOS**

#### **Objetivos**

- Sensibilizar al desarrollo de una actitud de negociación gana-ganas y al manejo positivo del conflicto.
- Identificar tácticas y técnicas de negociación.

#### **Temario**

1. Concepto de negociación
2. Oportunidades de negociación
3. Actitudes de negociación: ganar-ganar
4. Reacciones frente al conflicto
5. Principio de dar y recibir
6. Diagnóstico del estilo personal de negociación
7. Tipos de negociación
8. Habilidades básicas de la negociación
9. Modelo de los 4 pasos de la negociación efectiva
10. Tácticas y técnicas de negociación

## **Módulo 6**

### **INTEGRACIÓN Y DESARROLLO DE EQUIPOS DE TRABAJO**

#### **Objetivos**

- Identificar las etapas del proceso de integración de un equipo de trabajo
- Diagnosticar e incrementar la madurez de los equipos de trabajo

#### **Temario**

1. Del grupo al equipo de trabajo
2. Dirección de la comunicación en el equipo de trabajo: inclusión, liderazgo y aceptación
3. Proceso de maduración e integración de un equipo
4. Elementos del proceso socio-afectivo en los grupos: comunicación, conflicto, negociación, motivación, colaboración y competencia, estrés y liderazgo
5. Eficacia, eficiencia y efectividad en el equipo de trabajo
6. Diagnóstico de la situación actual del equipo de trabajo
7. Elaboración del plan de trabajo para la mejora del equipo

## Coordinador Académico

### Mtro. Carlos Tena Sánchez

Licenciatura en el Centro Universitario de Ciencias Humanas del Claustro de Sor Juana. Maestría en Orientación y Desarrollo Humano, Maestría en Administración y Diplomado en Mercadotecnia en la Universidad Iberoamericana. Diplomado en Desarrollo Organizacional en la Universidad de las Américas, Puebla. Programa Integral en Dirección Estratégica en el ITAM. Certificación en Coaching (ICT). Director General de *Grupo Kairós, Productividad Empresarial, S.C.* Experiencia docente en la Universidad Anáhuac del Sur, la Universidad Iberoamericana, el ITESM, la Universidad La Salle y el ITAM.

INFORMES: Lunes a viernes de 8:00 a 20:00 h. Tel. 5628 4185, sin costo desde el interior: 01800 398 4826  
Av. Camino a Santa Teresa 930, Col. Héroes de Padlierna, 10700, México, D.F.  
Programación y precios sujetos a cambios sin previo aviso.

El ITAM se reserva el derecho de posponer o cancelar los programas que no cumplan con el quórum mínimo requerido.

Consulte nuestra programación en:  
[www.desarrolloejecutivo.itam.mx](http://www.desarrolloejecutivo.itam.mx)