

Diplomado en Desarrollo Gerencial

Versión en Línea

Coordinador académico: Dr. Carlos Tena Sánchez

Nota: Este diplomado cuenta con 120 horas de duración distribuidas de la siguiente forma: 90 horas de sesiones virtuales en tiempo real y alta interactividad, por medio de la herramienta ZOOM y 30 horas de actividades de aprendizaje asíncronas a través de una plataforma digital. Se requiere que el participante cuente con computadora, laptop, tablet, teléfono inteligente o cualquier otro dispositivo que permita reproducir audio y video y una buena conexión a internet.

Las clases serán en tiempo real en los días y horario publicados. Las sesiones no serán grabadas y el participante sólo tendrá acceso a las sesiones del diplomado en el grupo al cual se haya inscrito.

Objetivo general

Desarrollar un estilo de liderazgo colaborativo, que permita la integración y desarrollo de equipos de alto desempeño, teniendo como base principios éticos y habilidades de comunicación interpersonal y negociación.

¿A quién va dirigido?

Ejecutivos de empresas privadas e instituciones públicas, así como líderes de proyectos, que tienen la responsabilidad de coordinar y dirigir colaboradores con orígenes, formación y personalidades diferentes, para obtener resultados sobresalientes en ambientes laborales sanos de comunicación y colaboración.

Módulo I

LIDERAZGO INSPIRADOR Y SERVICIAL

Objetivo

Identificar las características de un líder auténtico, para liderar equipos de alto desempeño en un entorno cambiante y alcanzar los objetivos institucionales en un ambiente colaborativo y pacífico.

Temario

1. Concepto de liderazgo y ambiente VUCAH
2. El liderazgo en la historia: Liderazgo Situacional y Liderazgo Transformador
3. Características del líder auténtico
4. Plan de desarrollo personal y profesional
5. Liderazgo, comunicación y efectividad grupal

6. Liderazgo Servicial para la coordinación efectiva de equipos de alto rendimiento

Módulo 2

HABILIDADES DE COMUNICACIÓN Y NEGOCIACIÓN

Objetivo

Desarrollar habilidades de comunicación para el establecimiento de relaciones efectivas en las negociaciones personales y profesionales. Asimismo, diseñar estrategias de negociación que logren soluciones ganar-ganar.

Temario

1. Habilidades de comunicación verbal y no verbal
2. Comunicación asertiva y manejo emocional
3. Escucha empática y retroalimentación
4. Tipos de negociación y manejo de conflicto
5. Negociación en cuatro pasos (Basado en el Método Harvard)
6. Estrategias para el manejo de objeciones

Módulo 3

AUTOCONOCIMIENTO Y DESARROLLO PERSONAL

Objetivo

Favorecer el autoconocimiento para tomar conciencia de los pensamientos y sentimientos propios con la forma de relacionarse con las demás personas. Desarrollar estrategias conductuales más virtuosas y maduras, que repercutan en el establecimiento de relaciones humanas sanas.

Temario

1. La importancia del autoconcepto y la autoestima
2. Autoconocimiento básico: raíces familiares y conductas actuales
3. Función del impacto de las creencias en nuestras actitudes y relaciones
4. El impacto negativo de las distorsiones cognitivas
5. Fundamentos de la gestión emocional saludable
6. Gestión emocional saludable y colaboración efectiva

Módulo 4

TOMA DE DECISIONES EFECTIVAS

Objetivo

Identificar el proceso de solución de problemas y toma de decisiones de forma creativa e innovadora.

Temario

1. Definición del problema y exploración del proceso de toma de decisiones

2. Técnicas de toma de decisiones efectivas
3. Desarrollo del hemisferio derecho con base en herramientas creativas
4. Las cuatro áreas del cerebro para fomentar alternativas de solución creativas
5. Habilidades de pensamiento lateral y manejo del estrés
6. Herramientas de análisis y presentación de soluciones efectivas

Módulo 5

COLABORACIÓN Y TRABAJO EN EQUIPO

Objetivo

Identificar los elementos y etapas del proceso para integrar equipos de trabajo con base en la elaboración de un diagnóstico y plan de mejora del equipo.

Temario

1. Concepto de equipo de alto rendimiento
2. Elementos de la dinámica del equipo innovador: tarea, procedimiento y proceso socio-afectivo
3. Sinergia y fases de desarrollo de los equipos de alto rendimiento
4. Eficacia, eficiencia y efectividad en el equipo
5. Diagnóstico de la situación del equipo de trabajo y desarrollo de un plan de mejora
6. Niveles de madurez y Liderazgo Situacional grupal para el desarrollo del equipo

Coordinador Académico

Dr. Carlos Tena Sánchez

Licenciatura en Ciencias Humanas por el Centro Universitario de Ciencias Humanas del Claustro de Sor Juana. Maestría en Desarrollo Humano y Diplomado en Mercadotecnia por la Universidad Iberoamericana. Doctorado en Desarrollo Humano por la Universidad Antropológica de Guadalajara. Diplomado en Desarrollo Organizacional por la Universidad de las Américas-Puebla. Programa Integral en Dirección Estratégica por el ITAM. Diplomado en Gobierno Corporativo por Deloitte-Universidad Anáhuac-Escuela Bolsa Mexicana. Certificación en Coaching por ICT. Director General de *Kairos productividad empresarial*, firma dedicada a la consultoría organizacional, coaching y capacitación en temas de capital humano. Consultor y entrenador en Aeromexico, Bimbo, ICA Fluor, Burlington, Teikit, Hermer, Siemens, Cargill, Roche, Banamex, Grupo Salinas, PEMEX, IMSS, etc. Experiencia docente en ITAM, Universidad Iberoamericana, EGADE del Tec de Monterrey, Universidad Anáhuac y Escuela Bolsa Mexicana.