

Diplomado en Desarrollo de Habilidades Gerenciales

Coordinador académico: Dr. Carlos Tena Sánchez

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 VUCAHEl 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 INTERPERSONAL

Objetivo

Desarrollar habilidades de comunicación para el establecimiento de relaciones efectivas en las interacciones personales y profesionales.

Temario

1. Concepto y niveles de la comunicación humana
2. Manejo emocional y satisfacción de necesidades
3. Desarrollo de las habilidades de comunicación interpersonal
4. Comunicación asertiva y manejo emocional
5. Escucha empática y retroalimentación
6. Prácticas de comunicación en los ambientes personal y laboral

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 CREATIVAS

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

NEGOCIACIÓN EFECTIVA

Objetivo

Diseñar estrategias de negociación que logren soluciones ganar-ganar.

Temario

1. Concepto de negociación
2. Tipos de negociación y manejo de conflicto
3. Estilo personal de negociación
4. Negociación en cuatro pasos (Basado en el Método Harvard)
5. Estrategias para el manejo de objeciones
6. Técnicas y tácticas de negociación

Módulo 6

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

Estudió la Licenciatura en Ciencias Humanas. Posteriormente cursó las Maestrías en Desarrollo Humano y en Administración en la Universidad Iberoamericana. Estudió el Doctorado en Desarrollo Humano en la Universidad Antropológica de Guadalajara. Tiene el diplomado en Mercadotecnia de la Universidad Iberoamericana. El diplomado en Desarrollo Organizacional de la Universidad de las Américas de Puebla y el Programa en Dirección Estratégica del ITAM.

Es coach certificado por International Coaching Technologies. Otras certificaciones que ostenta son: Certificación en Business & People Management, de Siemens. Certificación en High Performance de Cargill. Certificación en Liderazgo Situacional y Certificación en MBTI (Myers Briggs Type Indicator). Coach afiliado a la American Coaching Association y la American Counseling Association. Desde hace 25 años coordina el Diplomado en Habilidades Gerenciales en nuestra institución, del cual han egresado más de 3000 alumnos. El Doctor Tena coordina también en el ITAM el Diplomado en Desarrollo Humano y el Seminario en Coaching Existencial (Spiritual Life Coaching). Es Director General de Grupo Kairos productividad empresarial, empresa dedicada a la capacitación ejecutiva, el Desarrollo Organizacional y el Gobierno Corporativo. Ha dirigido proyectos de formación con Aeroméxico, Banamex, BBVA, Bancomext, Nissan, Burlington, Mercedes Benz, Terminal de contenedores de Lázaro Cárdenas, UCB, Cargill, Siemens, Roche, Bticino, IMSS, PEMEX, PGR, etc.