



Diplomado en Liderazgo efectivo y desarrollo de habilidades gerenciales

La Globalización ha cambiado radicalmente el entorno social y empresarial. Los ejecutivos actuales se enfrentan a diversos retos que hace diez años no existían: multiculturalidad, diversidad generacional, tecnologías de información novedosas, liderazgo a distancia y trabajo en equipo. El desafío es grande, por lo que la capacitación continua de Soft Skills e Inteligencia Emocional se vuelvan parte indispensable de la currícula gerencial actual.

A. Beneficios de cursar este programa

- Desarrollar las habilidades gerenciales más importantes para obtener resultados sobresalientes con los equipos de trabajo.
- Estudiar en un ambiente de participación, creatividad y reto a las creencias y limitaciones personales.
- Fortalecer el autoconocimiento y desarrollo personal, de la mano de consultores y coaches con nivel de posgrado, experimentados y éticos.
- Recibir un Diploma con validez oficial de STPS y AMERIC.

B. Contenido

MÓDULO I

Liderazgo positivo de excelencia

Identifica los modelos de liderazgo más importantes y aplica estos conocimientos en tu trabajo. Observarás resultados inmediatos.

1. Qué es el liderazgo
2. El liderazgo en el Entorno VUCAH
3. Liderazgo y seguimiento a distancia
4. Cambio y resistencia al cambio
5. Establecimiento de metas personales y profesionales
6. Modelo de Liderazgo Situacional
7. Modelo de Liderazgo Transformador



MÓDULO II

Habilidades básicas de comunicación: asertividad y empatía

Practica y desarrolla las habilidades de comunicación más efectivas para que influyas, motives y retroalimentes a tus colaboradores.

1. Clarificando el concepto de comunicación
2. Las etapas del proceso comunicativo: personal, interpersonal y grupal
3. Niveles de la comunicación humana
4. Nuestro modelo guía: la Comunicación No Violenta (CNV) de Marshall Rosenberg
5. Desarrollo de la comunicación asertiva clara, directa y respetuosa
6. Sensibilización a una escucha empática, cálida, sensible y auténtica
7. Aprender a dar retroalimentación para mejorar el desempeño

MÓDULO III

Autoestima y seguridad personal

Descubre el gran potencial que yace en tu interior esperando su manifestación y puesta en marcha.

1. ¿Quién soy? Un viaje al autodescubrimiento
2. Comprendiendo la autoestima
3. Revisión y mejora de las áreas de mi vida
4. Modelo de Calidad Personal
5. Técnicas de manejo productivo del estrés
6. Acciones clave para la mejora personal
7. ¿Cuáles son mis valores? Clarificando mi Núcleo Ético
8. Sentido de vida y trascendencia

MÓDULO IV

Presentaciones profesionales efectivas

Presenta de manera clara, directa y amena tu información ante grupos de distinto tamaño y configuración.

1. Primeros pasos en el proceso de las presentaciones grupales
2. Las etapas del proceso comunicativo grupal: preparar, exponer, retroalimentar
3. Estableciendo el objetivo de nuestra presentación
4. Uso de herramientas y apoyos didácticos
5. Uso del rotafolio, Power Point y plataformas instruccionales: Zoom, Teams, etc.



6. Técnicas para el manejo del estrés escénico
7. Evaluación de la efectividad de la presentación

MÓDULO V

Creatividad y toma de decisiones integrales

Innova tus productos y servicios, desarrollando habilidades de creatividad que activarán tu hemisferio derecho del cerebro.

1. ¿Podemos desarrollar nuestra creatividad?
2. Funcionamiento de los dos hemisferios cerebrales
3. Las cuatro áreas cerebrales y las ocho inteligencias humanas
4. A liberar la creatividad: prácticas de pensamiento lateral
5. Proceso integral para la toma de decisiones
6. ¿Hay un problema? ¿En qué consiste este problema?
7. Abordamiento integral del problema
8. Identificando las causas profundas del problema
9. Planteamiento de alternativas y plan de trabajo

MÓDULO VI

Habilidades superiores de comunicación: negociación y manejo productivo del conflicto

Establece límites claros en tus negociaciones para llegar a acuerdos ganar-ganar y obtener colaboración y participación de todos los involucrados.

1. ¿Qué es la negociación?
2. Modelo estratégico de negociación
3. La importancia de enfrentar adecuadamente los conflictos interpersonales
4. Actitudes en la negociación: ganar-perder, perder-perder y ganar-ganar
5. El proceso de la negociación efectiva
6. Técnicas y tácticas del negociador experto
7. Diseño y revisión personalizada de casos de negociación



MÓDULO VII

Sinergia y trabajo en equipo

Motiva, orienta y acompaña a tu equipo de trabajo y así obtener los mejores resultados.

1. Liderazgo y colaboración, dos caras de la misma moneda
2. Diferencias que existen entre un grupo y un equipo
3. Modelo integral de equipo de trabajo: tarea, procedimiento y proceso socio-afectivo
4. El líder como consultor de su equipo de trabajo
5. Diagnóstico de la situación actual de los equipos en los que participo
6. Desarrollo del plan de trabajo para la mejora de mis equipos
7. Conducción de equipos distribuidos geográficamente

Duración

El Diplomado tiene una duración de 140 horas.

Cada módulo tiene una duración de 20 horas de clase en línea, ya que buscamos practicar las técnicas, fortalecer el net working con colegas y decidir la inmediata aplicación de lo estudiado.

Dirigido a:

Supervisores y gerentes que tienen la necesidad de coordinar equipos de trabajo, negociar con clientes internos y externos, tomar decisiones creativas y obtener resultados rápidos y efectivos.

Metodología:

Teórico-práctica, con énfasis en el desarrollo de habilidades de aplicación inmediata mediante la aplicación de cuestionarios, trabajo en pequeños grupos, lecturas previas, prácticas extra clase, etc.



Calendario

Horario: viernes de 9:00 a 14:00 hrs.

Módulo	Fechas
MODULO I Liderazgo positivo de excelencia	Junio 03, 10, 17, 24
MODULO II Habilidades básicas de comunicación: asertividad y empatía	Julio 01, 08, 15, 22
MODULO III Autoestima y seguridad personal	Septiembre 02, 09, 16, 23
MODULO IV Presentaciones profesionales efectivas	Octubre 07, 14, 21, 28
MODULO V Creatividad y toma de decisiones integrales	Noviembre 04, 11, 18, 25
MODULO VI Habilidades superiores de comunicación: negociación y manejo productivo del conflicto	Enero (2023) 6, 13, 20, 27
MODULO VII Sinergia y trabajo en equipo	Febrero 3, 10, 17, 24

Metodología

La metodología es teórico-práctica, con el propósito de aplicar a la realidad personal y laboral los aprendizajes realizados en el diplomado y consolidarlos con disciplina y convicción.

Costo

A. El costo es de **\$3 5,000.00 (Cinco mil pesos 00/100 m.n.) más IVA.**

El cupo mínimo para abrir el grupo es de 15 participantes y el máximo de 40 personas.



Estos costos incluyen presentaciones PPT, formatos de aplicación práctica, lecturas previas y evaluaciones de las habilidades estudiadas.

Se proporcionarán reconocimientos con valides oficial de STPS y AMERIC.

COORDINADOR ACADÉMICO

Carlos Alberto Tena Sánchez estudió la licenciatura en Ciencias Humanas y la maestría en Desarrollo Humano. Asimismo, cuenta con el doctorado en Desarrollo Humano y diplomados en Desarrollo Organizacional, Mercadotecnia, Dirección Estratégica y Gobierno Corporativo.

Es Coach certificado por varias instituciones, entre las que destacan: ICT, Siemens y Cargill.

Desde hace 26 años coordina el Diplomado en Desarrollo de Habilidades Gerenciales del ITAM, contando con más de 3000 egresados.

Es catedrático de los posgrados de EGADE del Tec de Monterrey.

Más información

atencion@americmx.com

55 5611 5414 / 5496