

Diplomado en:

Competencias Ejecutivas



Programa Académico

Modalidad:

Híbrida. Presencial / A distancia vía Microsoft TEAMS, sesiones 100% en vivo.

 **Horas:** 100.

Objetivo general.

Potenciar las competencias personales y profesionales que posee el líder que ocupa una posición clave dentro de una organización, para lograr mejorar en su desarrollo, lograr transformarse y así construir equipos de trabajo exitosos.

Competencias a desarrollar:

- Planeación estratégica
- Gestión del talento humano
- Liderazgo
- Comunicación
- Finanzas
- Ventas y negociación

Dirigido a:

Empresarios, líderes, gerentes o directores de pequeñas, medianas y grandes empresas con interés en desarrollar competencias que generen valor para dirigir negocios, así como su talento humano.



Contenido temático detallado.

Módulo 1: Introducción al diplomado y alineación del contenido.

Módulo 2: Planeación y productividad para la efectividad.

Objetivo del módulo: El participante adquirirá herramientas que le permitirán determinar y desplegar objetivos, metas, estrategias y planes de acción, así como monitorear su implementación para asegurar la productividad y efectividad en su área de responsabilidad.

1. Planeación y pensamiento estratégico.
2. Elementos de la planeación (estrategias, metas, objetivos, planes de acción.)
3. Indicadores de medición. Claves para la efectividad.
4. Efectividad, eficiencia y eficacia.
5. Desarrollo de planes de acción para el cumplimiento de metas y objetivos.

Módulo 3: El valor del talento humano en las organizaciones.

Objetivo del módulo: El participante describirá el concepto del valor del talento humano en las organizaciones, así como el papel que juega la motivación en el logro de las metas personales y profesionales de los colaboradores.

1. Importancia del talento humano en las organizaciones.
2. Atracción, selección e incorporación de talento en la nueva realidad empresarial.
3. Importancia de la medición del desempeño en las organizaciones: cultura de la efectividad.
4. Estrategias de desarrollo y retención del talento humano para lograr un clima laboral positivo.

Contenido temático detallado.

Módulo 4: Liderazgo y coaching para alineación de equipos de trabajo.

Objetivo del módulo: El participante comprenderá la metodología básica del coaching, partiendo del desarrollo personal para lograr una visión de líder que inspira, logrando equipos armoniosos y productivos.

1. Introducción: De jefe a líder coach.
2. Inteligencia emocional: herramienta interpersonal del líder coach.
3. Naturaleza del coaching y sus modelos de aplicación.
4. El rol del líder coach en el desarrollo del talento humano para lograr equipos productivos.

Módulo 5: Comunicación y asertividad para el manejo de conflictos en las organizaciones.

Objetivo del módulo: Que el participante logre potenciar sus habilidades de comunicación para transmitir mensajes asertivos hacia los diferentes niveles de la organización.

1. Asertividad y comunicación.
2. Estilos de comunicación en las organizaciones.
3. Importancia del lenguaje corporal y comunicación no verbal.
4. Escucha activa, empatía y manejo de emociones para la comunicación asertiva.
5. Conflictos en las organizaciones: estrategias para lograr acuerdos.



Contenido temático detallado.

Módulo 6: Finanzas aplicadas al entorno empresarial.

Objetivo del módulo: Desarrollar habilidades para identificar estrategias adecuadas para lograr la competitividad y la óptima rentabilidad de la empresa.

1. La importancia de entorno económico actual en las finanzas Empresariales.
2. Análisis e Interpretación detallada de Estados Financieros.
 - a) Análisis Vertical.
 - b) Análisis Horizontal.
 - c) Razones Financieras.
3. Proyecciones Financieras de Ingresos.
4. Proyecciones de Flujo de Efectivo.
5. Proyecciones de Financiamiento corporativo.

Módulo 7: Competencias de Ventas y negociación.

Objetivo del módulo: Desarrollar y fortalecer habilidades, actitudes y estrategias efectivas para lograr un desempeño comercial exitoso, así como los elementos a considerar para generar negociaciones ganar-ganar.

1. Competencias básicas en el proceso de ventas.
2. Proceso emocional y motivacional en las ventas.
3. Ciclo dinámico de las ventas.
4. Elementos para una negociación exitosa.
5. Herramientas para potenciar las habilidades de ventas y negociación.
6. Ejercicios y casos prácticos.

Contenido temático detallado.

Módulo 8: Módulo integrador: aplicación y mejores prácticas.

Objetivo del módulo: Desarrollar y fortalecer habilidades, actitudes y conocimientos adquiridos en los módulos anteriores a través de la aplicación de un caso final integrador.

- Se llevarán a cabo 2 sesiones grupales para asesoría de proyecto.
- Al final se realizará una presentación final para la acreditación del programa.

Proceso de Inscripción:

1. Enviar la solicitud de inscripción proporcionando todos sus datos con la que le asignaremos un número de matrícula.
2. Realizar su pago con el número de matrícula asignado y enviar el comprobante.
3. Las únicas formas de pago son las descritas a continuación:

Opciones de pago:

- ✓ Pago en línea
- ✓ Ficha Referenciada (TIP)
- ✓ Transferencia Bancaria

- ✓ Opciones a 6 meses sin intereses

***Nos reservamos el derecho de suspender, cancelar o posponer un curso, si no se reúne el cupo mínimo.**