ZigmaConsulting®

Diplomado en Desarrollo Gerencial 4.0

Objetivo:

Desarrollar las competencias personales y profesionales de los participantes, con el fin de que sean mejores líderes, hagan más eficientes los procesos a su cargo e incrementen su productividad.

Temario:

MÓDULO 1: ALINEACIÓN ESTRATÉGICA (12 horas).
Diagnóstico de la realidad del negocio
partiendo del análisis de objetivos, áreas de enfoque y evaluación de sus clientes

La propuesta de valor para los clientes.
Identificación de necesidades y diferenciación basada en la percepción de servicio y recuento de problemáticas de cumplimiento de expectativas.
El talento, la cultura y la información.

Consideraciones para la implementación de tableros, más que novedosos, operativos y eficientes.

MÓDULO 2: LIDERAZGO, COMUNICACIÓN E INFLUENCIA (12 horas).
Liderar 360° para influir en los resultados.
Diagnóstico de habilidades de Liderazgo.

Interpretación de resultados
Los principios que los líderes de 360° practican para dirigir.

Comunicación e influencia.
Ingredientes principales de la comunicación eficaz.
Mis habilidades y sus resultados.
Manejo de información y comunicación con los otros.
Como solucionar los problemas de comunicación.
Comunicación y toma de decisiones.
Técnicas y herramientas de apoyo para la mejora.

MÓDULO 3: GESTIÓN DEL CAMBIO Y TOMA DE DECISIONES (12 horas).
La gestión del cambio
¿Qué es el cambio?
Fases del proceso del cambio
La formación del equipo para el cambio
¿Cómo planear y propiciar el cambio?
La comunicación de la visión de cambio
El despliegue de acciones para el cambio
La generación de triunfos a corto plazo
La consolidación de ganancias y generación de más cambios
El liderazgo y el mantenimiento de la dirección del cambio
El control del cambio
¿Cómo evaluar los resultados del proceso de cambio?

El proceso de toma de decisiones
La naturaleza y trascendencia de las decisiones.
La toma de decisiones (propósito y pasos del proceso)
¿Quiénes toman las decisiones?
Factores que influyen en una decisión
La toma de decisiones y las relaciones humanas
Características del decisor humano
La información y la comunicación: clave en la toma de decisiones
La toma de decisiones grupal
El papel de la creatividad en la toma de decisiones
La ejecución de la decisión y el seguimiento

MÓDULO 4: CREATIVIDAD E INNOVACIÓN (12 horas).
Talento creativo.
Técnicas de creatividad.
Palabra aleatoria.
SCAMPER.
Escarabajo.
Flor de loto.
Negación del problema.

Innovación.
Innovación continua.
Innovación disruptiva.
Innovación abierta.

Introducción a las metodologías de innovación.
Design thinking.
Lean startup.
Moonshot thinking.

MÓDULO 5: FINANZAS BÁSICAS PARA NO FINANCIEROS (12 horas).

La Información Financiera
Conceptos Básicos de Contabilidad
El proceso contable
Tipos de cuenta y su registro
Los estados financieros principales
Ejercicios de reforzamiento

Matemáticas Financieras
El Valor del dinero en el tiempo
La tasa de interés
Tasa nominal, tasa efectiva y tasa real
Interés simple e interés compuesto: Valor presente y Valor futuro
Anualidades y tablas de amortización
Ejercicios de reforzamiento con uso del Excel

Análisis Financiero
Análisis vertical
Análisis horizontal
Razones y proporciones financieras
Ejercicio práctico de reforzamiento

Evaluación Financiera de Proyectos de Inversión
Estudios previos requeridos
Determinación de los flujos de efectivo
Principales métodos de evaluación financiera de proyectos de inversión
Ejercicios de reforzamiento

MÓDULO 6: EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO (12 horas).
Sensibilización al trabajo en equipo
¿Cómo vemos y vivimos nuestro equipo?
Herramientas para el auto diagnóstico del equipo de alto desempeño, sesión de presentación de resultados y análisis de áreas de compromiso mediante mesas de diálogo.

Identificación de roles
Análisis de fuerzas individuales
Análisis de fuerzas impulsoras y restrictivas del equipo
Diseño de un programa de integración
Estableciendo estrategias de cambio

Duración:

72 horas

Fecha:

Del 15 de febrero al
15 de junio del 2019

Horarios:

Módulo I: 15 y 16 de febrero de 2019.

Módulo II: 1 y 2 de marzo de 2019.

Módulo III: 29 y 30 de marzo de 2019.

Módulo IV: 12 y 13 de abril de 2019.

Módulo V: 26 y 27 de abril de 2019.

Módulo VI: 17 y 18 de mayo de 2019.

Módulo VII: 31 de mayo y 1 de junio de 2019.

Módulo VIII: 14 y 15 de junio de 2019.

Viernes de 15:00 a 21:00 horas. **Sábado de** 08:00 a 14:00 horas.

Lugar:

Zigma Consulting. Galeana #30 entre Monterrey y Dr. Pesqueira, Col. Centenario. CP. 83260.
Hermosillo, Sonora.

Inversión:

Modalidad e-Training Live: $14,700 pesos más 16% de IVA por participante.

Modalidad Presencial: $23,100 pesos más 16% de IVA por participante.

Por cada 3 personas que inscriba una misma empresa en este

programa podrá participar una cuarta sin costo.

Notas Importantes

Las empresas que contraten el Diplomado completo tienen la opción de enviar a uno de sus colaboradores a todos los módulos del mismo o escoger a una persona distinta para que asista a los módulos de su interés por separado. Zigma Consulting entregará constancias de participación por módulo o por todo el diplomado.

Proceso de Inscripción:

- Dar click en el link y llenar la solicitud

  www.zigmaconsulting.com/programas/331/inscripcion

- Es importante efectuar sus pagos en tiempo y forma, y proporcionar sus datos fiscales completos. Su factura se generará en los primeros 7 días hábiles posteriores a la fecha en que ingrese su pago a nuestra cuenta bancaria (cvaldes@zigmaconsulting.com).
- Su proceso de inscripción queda confirmado una vez que recibamos vía correo electrónico su comprobante de pago en cualquiera de las opciones seleccionadas.

Formas de Pago:

Realizar **únicamente transferencias bancarias** o depósito con **cheque** utilizando los siguientes datos:

- **Nombre:** Brenda Sofía Chávez Mézquita, (Socio, Zigma Consulting)
- **Banco:** Banorte
- **Número de Cuenta:** 0685766565
- **CLABE:** 072 760 00685766565 6

Mayores Informes:
Carlos Valdés Robles, M.A.
Director, Zigma Consulting
cvaldes@zigmaconsulting.com
Oficina (662)208 2849
Cel. (662) 222 7865
www.zigmaconsulting.com