

## 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 02 de octubre al  
12 de febrero del 2021

## Horarios:

Módulo I: 2, 3 y 9 de octubre del 2020.

Módulo II: 23, 24 y 30 de octubre del 2020.

Módulo III: 20, 21 y 27 de noviembre del 2020.

Módulo IV: 11, 12 y 18 de diciembre del 2020.

Módulo V: 15, 16 y 22 de enero del 2021.

Módulo VI: 5, 6 y 12 de febrero del 2021.

Viernes de 4 p.m a 8 p.m. y Sábado de 8 a.m. a 12 pm. Hora Local Hermosillo, Son. y Tijuana, B.C. (GMT-7).

Viernes de 5 p.m a 9 p.m. y Sábado 9 a.m. a 1 p.m. de Hora Local Ciudad Juárez, Chih. (GMT-6).

Viernes de 6 p.m a 10 p.m. y Sábado de 10 a.m. a 2 p.m. Hora Local Ciudad de México (GMT-5)

## Inversión:

\$15 mil pesos más 16% de IVA por persona.

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/516/inscripcion](http://www.zigmaconsulting.com/programas/516/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](mailto: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](mailto:cvaldes@zigmaconsulting.com)  
Oficina (662)208 2849  
Cel. (662) 222 7865  
[www.zigmaconsulting.com](http://www.zigmaconsulting.com)

