



Diplomado en Desarrollo Gerencial 6.0

Objetivo:

Desarrollar las competencias personales y profesionales de los directivos, gerentes y/o gerentes en desarrollo con el fin de que sean mejores líderes, hagan más eficientes los procesos a su cargo e incrementen su productividad.

Temario:

MÓDULO 1: EMPOWERMENT (12 horas).

Objetivo: Compartir conocimientos, experiencias, técnicas y herramientas que nos permitan facultar a nuestro personal y así obtener el desempeño requerido para contribuir a la operación adecuada de la empresa.

Contenido:

Introducción: Empowerment, conceptos, preguntas y mitos
¿Qué son las expectativas? ¿Por qué desde las expectativas mostramos el estilo de delegación?

Diagnóstico inicial ¿En dónde estamos respecto a empowerment en nuestra empresa?

Identifícate. ¿Cuáles son tus conductas en los siguientes roles?
Ejercicio de diagnóstico sobre percepciones.

Diagnóstico: Formato de lista de tareas que puedo delegar y sus implicaciones

Premisas para “soltar” y trasladar el poder
El rol del líder está totalmente relacionado con las premisas anteriores.

Modelo de Empowerment

Cómo medir tu potencial para empoderar

El sombrero del mago ¿por qué no delegamos? ¿qué es difícil?

Acciones para gestión de empowerment

Términos positivos y negativos

¿Qué hacer cuando delegar no da resultados?

¿Cuándo estoy en tarjeta amarilla? ¿Qué es cumplimiento? ¿Por qué es importante?

¿Cuáles son los resultados del incumplimiento?

Conductas esperadas en los Equipos: Modelo de Patrick

Lencioni aplicado a la supervisión

Construir confianza a través de la comunicación directa y cumplimiento de promesas.

Capitalizar el aprendizaje que dan los conflictos

Comprometer con las decisiones y planes de acción.

Rinden cuentas por el cumplimiento de los planes de acción.

Se centran en el logro de resultados colectivos.

MÓDULO 2: LIDERAZGO SITUACIONAL Y MANEJO DE CONFLICTOS (12 horas).

Objetivo: Fortalecer el liderazgo situacional de los participantes mediante el análisis y aplicación de distintas herramientas que permitan la gestión adecuada del conflicto y el crecimiento personal y profesional del equipo de colaboradores.

Contenido:

Liderazgo Situacional

¿Qué es el liderazgo situacional?

Modelo de liderazgo situacional

Estilos de liderazgo

Percepción e impacto

Herramientas y técnicas

Conflictos

¿Qué es un conflicto?

Causas y tipos de conflictos

Estilos de manejo de conflictos

El papel de la información en la gestión de conflictos

Comunicación y conversaciones efectivas

Conflictos y emociones
Comunicación y conversaciones efectivas
Importancia del mundo emocional
Las emociones básicas y su función
Inteligencia emocional y su importancia en manejo y solución de conflictos

MÓDULO 3: DESARROLLO DE EQUIPOS DE TRABAJO (12 horas).

Objetivo: Visualizar y poner en práctica las bases necesarias para constituir en su empresa equipos de trabajo efectivos que permitan alcanzar a ésta posiciones más competitivas.

Contenido:

Los atributos de un equipo de trabajo
Factores que contribuyen a la cohesión de un equipo
La cohesión del equipo y su desempeño
El equipo de trabajo de alto desempeño
¿Se necesita en mi organización de equipos de trabajo?
¿Cómo funcionan actualmente los equipos de trabajo en mi organización?

El modelo de equipo eficaz
Roles clave en los equipos
Fases del desarrollo de equipos
Análisis de la dinámica del equipo de trabajo
Barreras al trabajo en equipo
Los errores más frecuentes en la integración de equipos de trabajo

MÓDULO 4: COMUNICACIÓN ASERTIVA (12 horas).

Objetivo: Conocer y practicar herramientas y estrategias comunicativas para elaborar y transmitir mensajes claros, efectivos y acordes al contexto con el fin de mejorar la comunicación personal y profesional.

Contenido:

¿Qué es comunicación?
Tipos de comunicación
Percepción y comunicación
Comunicación de apoyo.
Asertividad y otras posiciones.
Niveles de comunicación.
Comunicación no violenta.
Gente que trabaja con gente.
Los estados del yo y la comunicación.

Ciclo de vida y la asertividad.
Autodiagnóstico de estilo de comunicación.

MÓDULO 5: FINANZAS (12 horas).

Objetivo: Que los participantes conozcan de primera mano la naturaleza e importancia de las Finanzas para una adecuada toma de decisiones.

Contenido:

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
Análisis de Tendencias
Razones y proporciones financieras
Ejercicio práctico de reforzamiento

MÓDULO 6: MOTIVACIÓN AL TRABAJO Y SENTIDO DE PERTENENCIA (12 horas).

Objetivo: El participante reconocerá la importancia de la motivación laboral y los medios disponibles que resulten eficaces para transmitir asertivamente los objetivos planteados para el desempeño de la empresa y con ello favorecer el sentido de pertenencia de los empleados.

Contenido:

Definición de motivación.
¿Qué es motivación para ti?
Clasificación de la motivación.
Importancia de la motivación efectiva.
Ejercicios de autoevaluación.
Modelo de motivación.
Elementos del modelo de motivación.
Principales problemas de motivación en la actividad diaria (D. Radar).
Estrategias para la solución de problemas de motivación.
Sentido de pertenencia.
¿Qué significa lograr el sentido de pertenencia?

Estrategias de persuasión.
Ejercicios de autoevaluación.
Importancia de la Comunicación Interpersonal
Asertividad.
Mi actitud y sus efectos en los diversos ámbitos de mi vida.

Duración:

72 horas

Fecha:

Del 26 de agosto al
28 de enero del 2023

Horarios:

Módulo I: Viernes 26 y Sábado 27 de agosto y Sábado 3 de septiembre del 2022.

Módulo II: Viernes 23 y Sábado 24 de septiembre y Sábado 1 de octubre del 2022.

Módulo III: Viernes 21, Sábado 22 y Sábado 29 de octubre del 2022.

Módulo IV: Viernes 18, Sábado 19 y Sábado 26 de noviembre del 2022.

Módulo V: Viernes 9, Sábado 10 y Sábado 17 de diciembre del 2022.

Módulo VI: Viernes 20, Sábado 21 y Sábado 28 de enero del 2023.

Viernes de 4:00 p.m. a 8:00 p.m. y Sábado de 8:00 a.m. a 12:00 p.m. Hora Local Hermosillo, Son. (GMT-7).

Inversión:

\$14,700 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.

Proceso de Inscripción:

- Dar click en el link y llenar la solicitud

www.zigmaconsulting.com/programas/680/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