ZigmaConsulting®

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: 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 2: 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 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: TÉCNICAS EFECTIVAS DE NEGOCIACIÓN (12 horas).
Objetivo: Conocer y aplicar técnicas prácticas para el desarrollo de negociaciones efectivas.

Contenido:

La Comunicación y la Negociación.

Habilidades Clave.

Lenguaje Corporal.

Escucha Empática.

Comunicación Asertiva.

Conceptos y Factores Clave de la Negociación.

Período de Aceptación.

Aspiraciones.

Orden del día.

Acuerdos, entendimientos y procedimientos.

Consejos para dar mejores respuestas.

Socios que no necesita.

No suponer.

Estilos de Negociación.

La Inteligencia Emocional y la Negociación.

Cómo hacer frente a los arrebatos.

Manejo de amenazas.

Poder y Personalidad y su uso en la Negociación.

El Proceso de la Negociación.

Preparación.

Reunir información.

Identificación del MAPAN.

Alternativas y Propuestas.

Normas.

Aspectos Adicionales.

Desarrollo.

Presentación e inicio de la Negociación.

Argumentos y objeciones.

Tácticas de Desarrollo.

Tácticas de Presión.

Cambio de ritmo.

Concesiones.

Manejo de amenazas.

Acuerdos rápidos.

Cierre.

Cerrando un trato.

Evaluación del proceso.

El Modelo Estratégico de Negociación de Ury.

Etapa 1: Subir al balcón.

Etapa 2: Póngase del lado de su oponente.

Etapa 3: Replantee.

Etapa 4: Tienda un Puente de Oro.

Etapa 5: Use el Poder para Educar.

Valores y ética en la Negociación.

Valores éticos aplicables a la Negociación.

Tácticas engañosas.

Los pecados del negociador.

Otros errores comunes.

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 abril al
13 de julio del 2024

Horarios:

Módulo I: Viernes 26 y Sábado 27 de abril del 2024.

Módulo II: Viernes 17 y Sábado 18 de mayo del 2024.

Módulo III: Viernes 31 de mayo y Sábado 1 de junio del 2024.

Módulo IV: Viernes 14 y Sábado 15 de junio del 2024.

Módulo V: Viernes 28 y Sábado 29 de junio del 2024.

Módulo VI: Viernes 12 y Sábado 13 de julio del 2024.

Viernes de 3:00 p.m. a 9:00 p.m. y Sábado de 8:00 a.m. a 2:00 p.m. Hora Local Nogales, Son. (GMT-7).

Lugar:

Sala del Centro de Negocios del Edificio de Vinculación de la Universidad Tecnológica de Nogales (UTN). Ave universidad 271, Universitaria, 84097.
Nogales, Sonora.

Inversión:

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.

Proceso de Inscripción:

- Dar click en el link y llenar la solicitud

  www.zigmaconsulting.com/programas/885/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