IDESAA
Escuela de Negocios®

DIPLOMADO EN

Desarrollo de Competencias Gerenciales y de Gestión de Negocios



➔MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

➔CIUDAD DE MÉXICO

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B. Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

➔QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler 2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro Sur. C.P. 76090
Tel. (442) 290-8435

Modalidad
En Vivo Online

Capacítate en tiempo real y desde cualquier lugar con nuestros Diplomados y Cursos En Vivo Online.

¡Es muy fácil tomar un curso con la modalidad En Vivo Online!

- Los cursos se ofrecen de forma presencial desde Monterrey. Son en vivo, por lo que tomas la sesión en tiempo real, pudiendo interactuar con el capacitador y tus compañeros.
- Para participar en los cursos En Vivo Online solamente necesitas una computadora con banda ancha para poder ingresar vía Internet desde el lugar que prefieras.
- Previo a la primera sesión, recibes una capacitación de 15 minutos por parte de un asesor de IDESAA, mismo que te guiará para que puedas conectarte sin problemas.





Características y ventajas de la modalidad En Vivo Online

El participante trabaja en la sesión como si estuviera presente:

- Observa y escucha la presentación, e interactúa con los instructores en tiempo real.
- Observa y escucha las aportaciones y preguntas de los compañeros que asisten en forma presencial.
- Conoce a nuevos colegas y establece *networking*.
- Hace preguntas y aclara dudas en el momento en que decida participar.
- Observa en su computadora el mismo material que sus compañeros ven en la sala de capacitación.
- Tiene la opción de participar y hacer preguntas de viva voz o, si lo prefiere, vía *chat* a través de un moderador.
- Recibe el material preparado por los facilitadores vía electrónica, antes de la sesión.

¿A quiénes se dirigen nuestros programas En Vivo Online?

- A interesados en el contenido, enfoque y horario de los diplomados y cursos de IDESAA que no puedan acudir en forma presencial a las sesiones.
- A empresas que desean capacitar a ejecutivos que viajan mucho o se encuentran dispersos en la República.







Dirigido a

Mandos gerenciales y jefaturas de alto nivel de cualquier área de la organización, elegibles para escalar a niveles superiores en la empresa.

Objetivo

El participante impulsará competencias orientadas a gestionar con éxito las actividades gerenciales en la empresa, promoviendo nuevos niveles de desempeño y productividad que se traduzcan en mejores resultados para la organización.

Duración

24 sesiones semanales.

Fase: Competencias de Liderazgo Estratégico

Inteligencia Emocional Aplicada a la Gestión Gerencial

Objetivo: El participante impulsará su desarrollo en las competencias relacionadas con la inteligencia emocional: autoconocimiento, autocontrol, automotivación, empatía y relaciones interpersonales.

- Las cinco grandes competencias emocionales.
- Aplicaciones y beneficios en el trabajo de desarrollar la Inteligencia Emocional.
- Importancia de autovalorarse y aceptarse a uno mismo para lograr la superación personal.
- Autoconocimiento: fortalezas y áreas de oportunidad.
- Autocontrol emocional.
- Flexibilidad y adaptación personal para aceptar los cambios.
- Identificación de sentimientos, actitudes, emociones y reacciones automáticas.
- Responsabilidad de nuestros actos y su efecto en uno mismo y en los demás.
- Atributos que distinguen a las personas motivadas.
- La empatía como un medio para reconocer sentimientos y emociones en los demás.
- Relaciones interpersonales en el trabajo.

Liderazgo Estratégico Gerencial

Objetivo: El participante reflexionará cómo mejorar su papel y contribución de líder de un equipo, y obtendrá herramientas para ejercer un liderazgo efectivo y para comprometer e inspirar a sus colaboradores.

- Liderazgo estratégico gerencial para el fomento de la participación y productividad.
- Rol, responsabilidades y cualidades necesarias de un buen gerente líder.
- Funciones del gerente líder con relación a la tarea, al grupo y al individuo.
- La comunicación efectiva del gerente líder a sus colaboradores.
- Motivación del equipo y fomento de la participación.
- Estilos de liderazgo y productividad: identificación del estilo personal.
- Independencia y eficiencia de los empleados vía delegación: el papel del líder.
- Manejo adecuado de la autoridad y el poder.
- Negociación y manejo de diferencias y conflictos para el logro de acuerdos.

Formación y Gestión de Equipos de Alto Desempeño

Objetivo: El participante obtendrá herramientas gerenciales que le permitan formar, dirigir y mantener un equipo de trabajo de alto rendimiento, con sensibilidad, enfoque de negocio y orientación a objetivos comunes.

- El rol gerencial en el proceso de gestación y gestión de equipos de trabajo.
- Características de un equipo de alto rendimiento.
- Los tres componentes para la actividad en grupo: Tarea, Procesos y Mantenimiento Humano.
- Planeación y organización del equipo.
- Materialización de planes y programas de trabajo.
- Comprobación y evaluación del desempeño y su seguimiento.
- Motivación del equipo para buscar nuevos retos.
- Retroinformación proactiva con toque humano.
- Pautas para mantener disciplina y asegurar resultados consistentemente.
- Mantenimiento, mejora e innovación del equipo en las actividades cotidianas.

Administración Efectiva del Tiempo y de Juntas de Trabajo

Objetivo: El participante conocerá prácticas que le permitirán incrementar su efectividad personal y productividad en el trabajo.

- Los asuntos en la actividad gerencial. Como determinar su importancia, urgencia y tendencia.
- Relación de los asuntos con los objetivos personales y profesionales del gerente.
- La tiranía de lo urgente vs lo importante: cómo definir y atacar las prioridades.
- Qué es la proactividad y cómo establecerla como un rasgo de nuestro perfil personal y profesional.
- Reflexión guiada y ejercicio de planeación para el uso efectivo del tiempo personal, del grupo y de la organización.
- Guías para redactar objetivos que se logren en tiempo, forma y calidad.
- Tipos de juntas, participantes y coordinador de las juntas.
- El proceso de la junta para la obtención de resultados.
- Recomendaciones gerenciales básicas para el manejo de juntas.

Fase: Ciclo de Gestión de Negocio

Pensamiento Estratégico y Visión de Negocios

Objetivo: El participante obtendrá una perspectiva que le permita visualizar nuevos caminos para la empresa y detectar oportunidades de negocio dentro y fuera de la organización.

- Visión de negocios y pensamiento estratégico es competir por el futuro.
- Imperiosidad de dejar de competir igual que los rivales.
- Cómo puede influir la empresa –o unidad de negocios- en la determinación de nuevas reglas de competencia.
- Consecución de nuevas ventajas competitivas (creación del futuro).
- Importancia de un diagnóstico de la empresa que dé valor.
- Mercado y Competencia: factores para el análisis de la situación actual y de las tendencias.
- Clientes actuales y futuros de la industria y de la empresa en lo particular.
- Elementos que integran el Posicionamiento Estratégico.

Atracción de Capital Humano, Formación y Retención de Talento

Objetivo: El participante identificará la importancia del rol gerencial en el proceso de atracción, desarrollo y retención del talento humano, que le permita integrar un equipo de colaboradores capaz y con alto potencial de desarrollo.

- El rol gerencial en el proceso de gestión de talento humano.
- Atracción de mejor talento para la empresa.
- Factores clave para una buena elección de talento humano.
- Desarrollo de colaboradores como estrategia prioritaria en la agenda gerencial.
- Definición de objetivos, indicadores y resultados.
- Evaluación del desempeño.
- Gestión del talento humano por competencias.
- Estrategias para lograr la permanencia del talento humano en la organización.

Planeación, Seguimiento y Control de Actividades, y Detección de Proyectos de Mejora

Objetivo: El participante será capaz de detectar proyectos de mejora que contribuyan positivamente en el desempeño y resultados de la empresa. Así mismo, aplicará una metodología probada para planear, organizar, y controlar su trabajo diario y los proyectos de mejora en los que interviene, y con ello lograr los resultados trazados.

- Determinación de objetivos críticos de la empresa.
- Identificación de áreas de oportunidad de mejora en la empresa / áreas funcionales.
- Diseño de una propuesta de mejora y evaluación de su viabilidad.
- Despliegue de metas del trabajo diario y proyectos de mejora (Qué's), proyectos de mejora (Cómo's) y recursos necesarios (Quiénes y Cuánto).
- Ejecución de proyectos y priorización de recursos.
- Técnicas de implementación y monitoreo para asegurar el cumplimiento de metas.
- Acciones contingentes ante problemas y desviaciones.
- Balance de resultados logrados y detección de oportunidades de mejora.

Finanzas: Checkup Financiero y Rentabilidad

Objetivo: El participante mejorará su comprensión de la información financiera de una empresa, para utilizarla como base en la toma de decisiones de negocio. Así mismo, será capaz de evaluar si un proyecto tiene potencial de rentabilidad.

- Los estados financieros básicos y sus características.
- Elementos básicos del análisis financiero.
- Métodos para el diagnóstico financiero: Razones financieras, rotaciones, entre otros.
- Evaluación del grado de liquidez y rentabilidad de la empresa.
- Evaluación de rentabilidad de proyectos de inversión.
- Determinación de la TREMA (Tasa de Rendimiento Mínimo Aceptable) para los proyectos de inversión en la empresa.
- Rentabilidad del proyecto: Decisiones de negocio con VPN (Valor Presente Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno).

Facilitadores

Sujeto a cambios por disponibilidad.

Ing. Bernardo Peña Moreno
Estudios en Dirección de Empresas (IPADE). Consultor de Empresas en México, Centroamérica y Colombia. Ha tenido como clientes a compañías como Liverpool, Vitro, CFE, Pastelerías Lety, Thomas & Betts, Navistar, Botanas y Derivados (División Alimentos de Xignux), entre otros.

Lic. Gladys Aguirre Drexel
Maestría en Educación (Southern New Hampshire University) y Coach Ejecutiva Certificada en la International Coaching Community. Socia Fundadora de Drexel International Coaching and Consulting Services. Alianza con ThinkBlue Thinking International. Fue Directora del Instituto San Roberto Valle Alto, Presidenta de la Asociación de Directores de Colegios Americanos en México y Directora de Ventas y Relaciones Públicas para Hyatt Hotels México.

Lic. Guillermo Candia Garza
Maestría en Sistemas de Información (ITESM) y Maestría en Mercadotecnia (ITESM). Estudios de Doctorado en Psicología Social. Director de la Empresa de Investigación de Mercados Servicios Estratégicos de Información. Ha proporcionado servicios a empresas como Cementos Mexicanos, Industrias John Deere, Kenworth, Alestra (AT&T), Finsa (Parques Industriales), Sanitarios Azteca (Lamosa), entre otras.

Ing. Luis Ricardo Espinosa Garza
Maestría en Administración (ITESM); Estudios en Alta Dirección de Empresas (IPADE). Director de OSAR Sistemas y Servicios para Desarrollo Empresarial. Ocupó puestos directivos y gerenciales en Benavides, Grupo Senda, Grupo Pulsar, y Cervecería Cuauhtémoc. Desde 1995 evaluador de premios de calidad, entre otros Premio Nacional y Premio Iberoamericano a la Calidad.

Lic. Patricio Pimentel González
Maestría en Desarrollo Organizacional y Maestría en Administración de la Calidad Integral (UDEM). Maestría en Mercadotecnia (IDESAA). Consultor de empresas desde 1981. Amplia experiencia docente. Laboró en grupos industriales como Cydsa, Hylsa e IMSA Su campo de especialidad es el Cambio planificado de individuos, grupos y organizaciones.

Lic. Jesús Franco de Keratry
Master en Marketing Promocional por la Universidad Complutense de Madrid. Cursos de posgrado en el Programa de Graduados en Publicidad de la Universidad de Texas en Austin. Amplia experiencia en la consultoría de empresas en el campo de Mercadotecnia Estratégica. Ocupó la dirección comercial en empresas como TV Azteca Noreste, Torrey y Sinergia Deportiva. Experiencia internacional apoyando proyectos de marketing promocional e interactivo para Ajax, Disney, Hasbro y Fox Video.

Información
General

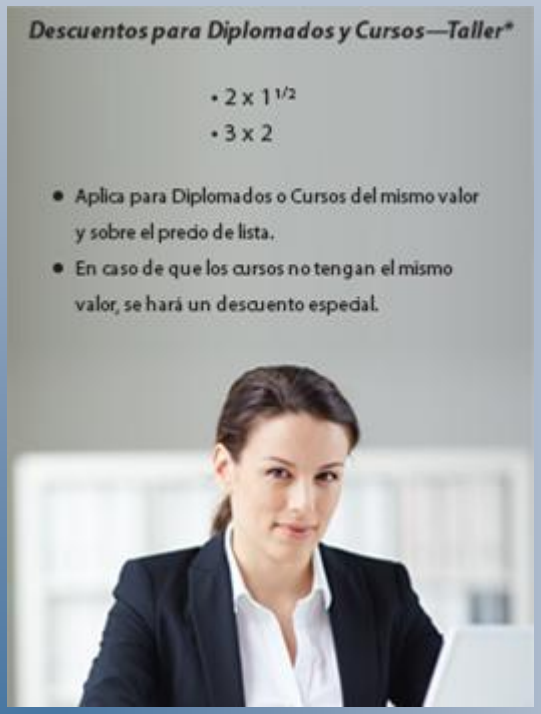
Logística:

- Inicio: lunes 14 de agosto de 2017.
- Duración y horario: 24 sesiones semanales en lunes, de 6:20 p.m. a 9:00 p.m.
- Modalidades: Presencial y En Vivo Online.

  Modalidad Presencial: se imparte en Salas de Capacitación de IDESAA en Monterrey.

  Modalidad En Vivo Online:

  1. En esta modalidad el participante podrá ver y escuchar al instructor en tiempo real, con la opción de interactuar con él y sus compañeros haciendo preguntas vía chat o de viva voz, tal como si estuviera en el aula presencial.
  2. Los Cursos en Vivo Online son una herramienta útil para adquirir conocimientos desde cualquier lugar.
  3. Es muy fácil, sólo necesitas una computadora con banda ancha y una capacitación de 15 minutos para ingresar sin problemas a las sesiones.





Acerca de IDESAA

IDESAA Escuela de Negocios impulsa el crecimiento de los ejecutivos generando progreso en sus empresas.

Los programas de capacitación se caracterizan por su **enfoque a resultados**: los participantes aplican lo que aprenden en su ambiente laboral. Los **maestros**, consultores de primer nivel y directivos de empresas, ejercen en su campo profesional y están comprometidos con el aprendizaje. La **experiencia de valor y el networking** es excepcional.

Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México, Monterrey y Querétaro y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

Capacita en las áreas:

- Administración
- Gestión y Dirección de Negocios
- Liderazgo y Competencias Gerenciales
- Comercio Exterior
- Recursos Humanos
- Ventas y Mercadotecnia
- Finanzas, Contabilidad e Impuestos
- Informática
- Calidad y Productividad

Miles de egresados recomiendan a IDESAA. Se han organizado 842 diplomados abiertos con 5,946 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

Nuestros **Clientes**







Algunas empresas que nos confiaron su capacitación en años anteriores y de nuevo en 2016:

- 7 Eleven
- Akzo Nobel
- Arca Continental
- Bimbo
- Cervecería Cuauhtémoc
- Cemex
- Christus Muguerza
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Daimler
- Dicipa
- Dina
- Epicor
- Farmacias del Ahorro
- Femsa Logística
- Financiería Mexi
- Gas Natural
- Grupo Scanda
- Home Interiors
- Hotel Safi
- Hyundai
- IMSA Plastics
- JCI
- Lala
- Lamosa
- Liverpool
- Metalsa
- Metrofinanciera
- Multimedios
- OXXO
- Pasa
- Puma
- Ragasa
- Semex
- Sigma Alimentos
- Stabilit
- Swarovski
- Torrey
- Vitro
- Yazaki
- Trane
- Veritas
- Vitro
- Walmart/Sams
- World Trade Center
- Xerox
- Xignux

➔MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

➔CIUDAD DE MÉXICO

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B. Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

➔QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler 2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro Sur.
C.P. 76090.
Tel. (442) 290-8435

IDESAA Escuela de Negocios