IMECAF®

www.imecaf.com

DIPLOMADO EN HABILIDADES GERENCIALES

DIPLOMADOS

INVERSIÓN
$37,000.00 + IVA

DURACIÓN
120 HRS.

MODALIDAD
Presencial/En Vivo/Video

Tel. 55 1085 1515 / 800 236 0800 | info@imecaf.com

DIPLOMADO EN HABILIDADES GERENCIALES

DIPLOMADOS

OBJETIVO

Al finalizar este curso de **Diplomado en Habilidades Gerenciales** los participantes contarán con el desarrollo de las principales competencias gerenciales que requieren las organizaciones actuales, a través de técnicas y herramientas aplicables a su vida personal y laboral, con la finalidad de potenciar sus resultados y los de sus colaboradores y con ello contribuir al cumplimiento de las metas de su empresa.

DIRIGIDO A

El curso **Diplomado en Habilidades Gerenciales** va dirigido a:

- Ejecutivos que coordinen equipos de trabajo enfocados al alto desempeño, o que deseen seguir creciendo en la jerarquía organizacional y que requieran herramientas que los ayuden a lograr mejorar su desempeño, sus habilidades de negociación de conflictos y su posición de liderazgo.
- Profesionales de cualquier área que quieren ampliar las oportunidades de negocio de su empresa mientras impulsan el crecimiento del personal a su cargo
- Profesionales que quieran mejorar sus habilidades directivas, a la vez que logran corregir temas importantes de su empresa, como lo es la calidad del servicio que ésta brinda, baja en la productividad de sus colaboradores, problemas de comunicación, entre otros

BENEFICIOS

Algunos de los beneficios que obtendrá con el curso **Diplomado en Habilidades Gerenciales** son:

- Desarrollar habilidades en liderazgo, inteligencia emocional y coaching
- Desarrollar habilidades de supervisión de personal e integración de equipos de trabajo
- Aprender sobre negociación, solución de conflictos, análisis de problemas y toma de decisiones

DIPLOMADO EN HABILIDADES GERENCIALES

DIPLOMADOS

FECHAS

Del 13 de Julio del 2024 al 20 de Julio del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.

Del 27 de Julio del 2024 al 03 de Agosto del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.

Del 10 de Agosto del 2024 al 17 de Agosto del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.

Del 24 de Agosto del 2024 al 31 de Agosto del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.

Del 07 de Septiembre del 2024 al 14 de Septiembre del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.

Del 21 de Septiembre del 2024 al 28 de Septiembre del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.

Del 05 de Octubre del 2024 al 12 de Octubre del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.

Del 19 de Octubre del 2024 al 26 de Octubre del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.

Del 02 de Noviembre del 2024 al 09 de Noviembre del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.

Del 16 de Noviembre del 2024 al 23 de Noviembre del 2024, Sábado de 8 a 15 hrs.

TEMARIO

MÓDULO 1 - LIDERAZGO

Objetivo: Que al finalizar el módulo los participantes conozcan y dominen una técnica flexible orientada a resultados que les permita generar posibilidades de instrumentar un liderazgo equilibrado e influir positivamente para contribuir a potenciar y optimizar la administración del capital humano a su cargo.

TEMARIO:

DIPLOMADO EN HABILIDADES GERENCIALES

DIPLOMADOS

- Introducción
- Definiciones y preguntas de reflexión
- El manejo del poder
- Detección del estilo de liderazgo
- Apoyo al desarrollo de los Colaboradores
- Estilos de liderazgo
- Metodología de desarrollo de colaboradores

MÓDULO 2 - INTELIGENCIA EMOCIONAL

Objetivo: Al finalizar el participante se sensibilizará y comprenderá el papel preponderante que desempeñan las emociones y relaciones constructivas en los ambientes de trabajo y contará con las bases para generar un adecuado uso de sus emociones acorde a sus metas.

TEMARIO:

- Definición y breve historia sobre las emociones
- El alineamiento de la mente con las emociones
- Tabla de metas, Egograma y emociones.
- Imagen inteligente.
- Técnicas para el manejo efectivo de las emociones
- La inteligencia emocional en el trabajo.

MÓDULO 3 - SUPERVISIÓN DE PERSONAL

Objetivo: Que el participante identifique el estilo de supervisión que utiliza con su grupo y las consecuencias que dicho estilo de supervisión tiene sobre el clima, la calidad y la productividad de su equipo de trabajo. Que el participante tenga oportunidad de conocer, experimentar y adquirir las habilidades de supervisión que se necesitan para integrar y supervisar un equipo de trabajo eficaz.

TEMARIO:

- Habilidades de Supervisión.
- Comunicación.

- Manejo de entrevistas.
- Delegación y Facultamiento (empowerment).
- Manejo de quejas.
- Acciones disciplinarias.
- Coaching.
- Reconocimiento.
- Manejo de conflictos

MÓDULO 4 - COACHING

Objetivo: Que al finalizar el modulo el participante identifique los principales factores que promueven una adecuada gestión humana y adquirirán herramientas que les permitan diagnosticar el momento de su empresa en relación a su entorno.

TEMARIO:

- Campos de aplicación
- Modelos para construir un plan de desarrollo personal para cada individuo
- Relación entre el desarrollo personal y el desarrollo de los equipos y las organizaciones.
- Taller de aplicación

MÓDULO 5 - INTEGRACIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO HACIA EL ALTO DESEMPEÑO

Objetivo: Que el participante conozca la dinámica del poder y autoridad en la organización, a fin de utilizar su influencia en logro de los objetivos estratégicos, y en la integración de equipos de trabajo eficientes y eficaces, cuyo rendimiento sea superior al de la suma de sus integrantes.

TEMARIO:

- Grupo vs. Equipo: Características, diferencias y alcance
- Evolución y desempeño del equipo
- Las etapas de desarrollo de un equipo de trabajo
- El proceso de creación y desarrollo de un equipo de alto desempeño (E.A.D.)
- Definición de Indicadores Estilos de interacción en un E.A.D.

DIPLOMADO EN HABILIDADES GERENCIALES

DIPLOMADOS

MÓDULO 6 - NEGOCIACIÓN Y SOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Objetivo: Al finalizar el evento, el participante habrá experimentado nuevas herramientas y prácticas que le permitan mejorar su desempeño en la comunicación y negociación de situaciones en su entorno, con un enfoque de beneficio mutuo en el cual se eviten los conflictos.

TEMARIO:

- ¿Por qué y para qué negociamos?
- Estilos y Perfiles de negociación
- Errores que se deben evitar cuando negociamos
- Tácticas de negociación
- Manejo de conflictos y modelo situacional
- Metodología de negociación

MODULO 7 - ANÁLISIS DE PROBLEMAS Y TOMA DE DECISIONES

Objetivo: Que al finalizar el módulo el participante obtenga una metodología y herramientas probadas que le permitan a los asistentes generar un proceso decisional efectivo a nivel personal y grupal.

TEMARIO

- Análisis de decisiones.
- Análisis de problemas potenciales.

MÓDULO 8 - CALIDAD EN EL SERVICIO

Objetivo: Al término del módulo el participante será capaz de Identificar lo que es la satisfacción del cliente y cómo se mide, así como el planteamiento de estrategias de satisfacción del cliente de los servicios que ofrece. Así mismo, estará en posibilidades de propiciar esquemas de alto desafío para el incremento de la satisfacción del cliente.

TEMARIO:

DIPLOMADO EN HABILIDADES GERENCIALES

DIPLOMADOS

- El Cliente
- Estándar de Calidad
- Las 5 dimensiones de la calidad en el servicio
- Principios de Calidad
- Barreras contra el buen servicio
- Manual para perder clientes
- Seguimiento
- Retroalimentación
- Supervisión
- Dinámicas
- La calidad

DIPLOMADO EN HABILIDADES GERENCIALES

DIPLOMADOS

POLÍTICAS DE PAGO

• Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
• **LIQUIDACIÓN TOTAL** – Aplica previa al inicio del evento
• **DESCUENTO POR PRONTO PAGO** - Aplica liquidando el total de la inversión hasta 5 días hábiles previos al evento
• **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
• **FINANCIAMIENTO** – NO aplica

MÉTODOS DE PAGO

TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO
• VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
• AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física
MESES SIN INTERESES
•3, 6, 9 Y 12 MSI – Tarjetas Banamex
•PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)
TRANSFERENCIA INTERBANCARIA
• BANAMEX - Clabe 002180414600184021
DEPÓSITO BANCARIO
• BANAMEX - Cuenta 18402
• Sucursal 4146
TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA
• Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
• Nombre, razón social, RFC o número de factura
BENEFICIARIO
• IMECAF México, SC

IMECAF®

Arquímedes 130
Dpcho. 205
Col. Polanco,
CDMX 11570

TEL. **55 1085 1515**
800 236 0800
info@imecaf.com

www.imecaf.com

DIPLOMADO EN HABILIDADES GERENCIALES

DIPLOMADOS

POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

PENALIZACIONES
NO APLICA - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento
• **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
• **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
• **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados