

Diplomado Alta Gerencia

Modalidad presencial (bajo el modelo de Presencialidad Asistida por Tecnología PAT)

PRESENTACIÓN

Las organizaciones se enfrentan a un mercado cada vez más globalizado, dinámico, cambiante y competitivo, que trae consigo nuevos retos y exigencias para la organización. Y solo aquellas organizaciones que puedan dar respuestas oportunas, estratégicas y rentables a dichas exigencias y retos podrán desarrollar ventajas competitivas sostenibles y perdurar en el mercado. Para esto, es necesario que los responsables de darle el direccionamiento estratégico de la empresa estén debidamente calificados y preparados.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

GENERAL

Suministrar las herramientas aplicadas dentro del entorno empresarial, que respondan competitivamente en procesos de planeación y ejecución de cambios exitosos, mejoren la comprensión, fomenten el empleo del talento humano y permitan diseños eficaces de estrategias.

ESPECÍFICOS

- Desarrollar habilidades propias del Liderazgo, que permitan a los participantes la obtención de resultados efectivos.
- Identificar las variables requeridas para lograr un liderazgo de alto impacto.
- Propiciar el autoanálisis a partir de las fortalezas y debilidades individuales en la comunicación para generar planes de mejoramiento, individuales y organizacionales
- Identificar y analizar las principales técnicas de negociación.
- Manejo efectivo de situaciones difíciles o conflictivas.
- Comprender el comportamiento de los grupos y equipos de trabajo.
- Adquirir herramientas y teoría que permita hacer más eficiente el uso del tiempo para el desarrollo de las responsabilidades y entrega de resultados

PERFIL DEL INTERESADO

Dirigido a los propietarios, gerentes, miembros de la alta dirección y mandos medios de empresas de producción y servicios, colaboradores y profesionales en cargos medios como coordinación y supervisión de las áreas de administrativas, comerciales, financieras y aquellos profesionales universitarios de cualquier carrera que deseen conocer, manejar y desarrollar los diferentes conceptos y fundamentos relacionados con las habilidades necesarias para liderar en cualquier organización.

METODOLOGÍA

El Diplomado contempla diferentes estrategias y medios didácticos como: conferencias teóricas, presentación de videos, de casos y talleres eminentemente prácticos en los cuales el docente y los participantes analizan casos y situaciones propias de la empresa y de otras empresas de diferentes sectores de la economía tanto a nivel local como a nivel internacional.

Módulo

Contenido

Intensidad

1 LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

- Carácter situacional del liderazgo
- Tipología gerencial
- Liderazgo centrado en resultados
- Cómo moverse hacia el liderazgo
- El concepto de madurez en el liderazgo
- Inhibidores del liderazgo
- Lecciones de liderazgo
- Análisis de las capacidades de liderazgo
- Perfil de habilidades de Liderazgo
- Ejercicios prácticos

18 Horas

2 COMUNICACIÓN EFECTIVA Y PNL

- Comunicación efectiva: análisis, proceso e importancia
- Barreras en la comunicación y cómo eliminarlas
- Las Jerarquías Asertivo-Receptivas
- Combinar Asertividad y Receptividad
- Agresión y no Asertividad
- Importancia y aplicación del PNL en el Comunicación
- Optimización de los sentidos a través de PNL
- Perfiles de cada uno de los canales de representación sensorial
- Dimensiones de la comunicación no verbal
- Comunicación sin palabras: clave del éxito
- Ejercicios práctico

15 Horas

3 PRESENTACIONES DE ALTO IMPACTO

- Manejo de la ansiedad
- Cómo superar el miedo al hablar en público
- Técnicas para abrir una presentación
- Cómo hablar bien
- Comunicación asertiva y efectiva en las presentaciones
- Escucha empática
- Comunicación no verbal y verbal
- Características del expositor
- Fundamentos de una exposición efectiva.
- Tipos de preguntas y cómo manejarlas.
- Ayudas audiovisuales
- Cómo manejar problemas, preguntas y personas impertinentes
- Técnicas de comunicación No verbal de alto impacto
- Retroalimentación en vivo

15 Horas

4 INTELIGENCIA EMOCIONAL

- Inteligencia emocional: conceptualización
- Los afectos, las emociones y los sentimientos
- Las Habilidades prácticas de la inteligencia emocional
- Inteligencia intrapersonal
- Inteligencia interpersonal
- Círculos de personalidad y de prestigio
- La Mirada interior
- Control Emocional y control de los Impulsos
- Cómo desarrollar la inteligencia emocional en la familia y en el trabajo
- Ejercicios prácticos

18 Horas

5 TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- Conceptualización.
- El proceso de negociación.
- Relación de poder y confianza en la negociación
- Negociación: diez ideas falsas a evitar
- Enfoque tradicional VS. Enfoque profesional.
- Negociación por principios y negociación por posiciones.
- Claves para evitar el antagonismo
- Mutuo beneficio: ventajas y aplicaciones.
- Las objeciones: importancia y análisis.
- Cómo mejorar el poder de negociación.
- Ejercicios prácticos de negociación.

15 Horas

6 DESARROLLO DE EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO

- El trabajo en equipo: Una iniciativa de calidad.
- Equipos de Alto rendimiento
- Qué es y qué no es trabajo en equipo
- Conocimiento del equipo y sus miembros
- Factores claves en el desarrollo de equipos efectivos
- Desarrollo de relaciones de colaboración
- Análisis de la efectividad de un equipo
- Características de los equipos de trabajo altamente efectivos
- El trabajo en equipo: una mirada hacia el futuro

15 Horas

7 ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO

- Utilización del tiempo discrecional
- La lucha contra la procrastinación
- Cómo priorizar
- Hábitos y rutinas en el uso del tiempo
- Matriz del tiempo
- Lo urgente y lo importante
- Los principales desperdiciadores del tiempo
- Técnicas para mejorar la administración del tiempo
- Delegación efectiva en la administración del tiempo
- La pseudodelegación: análisis e importancia
- Ejercicios de aplicación práctica

12 Horas

EQUIPO DOCENTE

Expertos en esta área del conocimiento

ANDRÉS ARIAS COORDINADOR ACADÉMICO

Economista especializado en Administración y Gerencia de Mercadeo. Actualmente cursando la maestría en Emprendimiento e Innovación de la Universidad del Rosario. Profesional enmarcado sobre la exigencia de innovar y conducir procesos y plantear soluciones a retos empresariales que exige la actualidad. Alta capacidad para orientar grupos de trabajo, con habilidades comerciales y de liderazgo para crear estrategias y posicionar en el mercado productos y servicios con base en el cumplimiento de metas. Con alta experiencia en la estructuración de contenidos académicos en diferentes áreas de aprendizaje: administrativas, financieras, jurídicas, humanas, económicas, sociales y salud. Excelentes relaciones interpersonales, con aptitudes sobresalientes para el servicio al cliente, propositivo, responsable y con facilidades para trabajar en grupo. Finalmente, un ser humano que antepone a todas sus labores los principios éticos para contribuir al desarrollo de una sociedad basada en la justicia.

ALEJANDRO LOSADA BLANDÓN DOCENTE

DBA - Doctor of Business Administration. Master of Science with a major in Marketing - Atlantic International University - USA. Especialista en Gerencia de Mercadeo - Universidad Jorge Tadeo Lozano. Baccalauréat of Business Administration - Université du Québec a Chicoutimi, Québec Canadá. Administrador de Empresas de la Escuela de Administración de Negocios.

Leadership from the ground up: Effectiveness in changing times - Universidad Jorge Tadeo Lozano. Estudios en Montaje de contenidos y actividades de aprendizaje en plataformas Virtuales como apoyo a la presencialidad. Coach Ejecutivo, International Consulting Group. Amplia experiencia como consultor y asesor empresarial en programas de Habilidades de Dirección (Liderazgo), Comunicación Asertiva, Trabajo en Equipo, Administración del Tiempo, Gerencia (Liderazgo), Coaching Gerencial, Mercadeo y Ventas, Planeación Estratégica, Gerencia del Servicio, Networking, entre otros, dirigidos a empresas Nacionales y Multinacionales. Consultor asociado de Focus Internacional para programas de capacitación y desarrollo en diferentes empresas. Docente en Estudios de Maestría y Capacitación Continua en diferentes universidades como: Colegio de Estudios Superiores en Administración (CESA), EUDE European Business School, Universidad Sergio Arboleda, Universidad del Rosario, Universidad Jorge Tadeo Lozano, Universidad De Nariño, Universidad Popular Del Cesar, entre otras. Miembro de la Red Latinoamericana de conferencistas IF SOCIETY con sede en USA. Miembro de la Sociedad Colombiana de Consultores Empresariales - SCCE. Algunos cargos desempeñados: Gerente de Capacitación y Desarrollo en INCOGROUP S.A. Gerente de Venta Empresarial de COMPENSAR - Caja de Compensación Familiar. Actualmente, Consultor Senior de Comercio de Bogotá, desde donde presta sus servicios como consultor, asesor y facilitador a Importantes Empresas Nacionales y Multinacionales.

LUIS TAYRON LOSADA PEDRAZA DOCENTE

DBA - Doctor of Business Administration - Atlantic International University - USA. Master en gestión del Marketing de la Escuela de Organización Industrial E.O.I. en Madrid (España). Leadership and Teambuilding - Universidad de Texas. Administrador de Empresas de la Universidad Javeriana. Participó en el proyecto Zero de la Universidad de Harvard. Estudios de Electrónica y Especialización en Marketing y Telecomunicaciones en Estocolmo (Suecia). Mentor certificado por la Red Hispanoamericana de Mentores con sede en San Isidro de Heredia (Costa Rica), Miembro Embajador para Colombia de la Red Global de Mentores con sede en Argentina. Miembro de la Red Mundial de Conferencistas con sede en Alemania. Catedrático de las UNIVERSIDADES:

CESA, JAVERIANA, ANDES, ROSARIO, EXTERNADO, UNINORTE, SABANA, UIS, SERGIO ARBOLEDA, entre otras. Nominado ocho veces al PREMIO PORTAFOLIO como mejor docente Universitario de Colombia. Autor de libros sobre Liderazgo y Desarrollo personal. Miembro del jurado evaluador de proyectos de inversión presentados ante COLCIENCIAS. Jefe de Relaciones Industriales de CADENALCO. Jefe comercial de CADENALCO, Gerente de Recursos Humanos de SILUETA, Gerente de Gestión Humana de INDUACERO, Presidente de la Asociación de Industriales y Comerciantes - ASINDUCOM, Presidente de la SOCIEDAD COLOMBIANA DE CONSULTORES EMPRESARIALES. Speaker Internacional, Consultor y Escritor. Actualmente CEO de INTERNATIONAL CONSULTING GROUP desde donde presta sus servicios como Consultor y Asesor de Importantes Empresas Nacionales y Multinacionales, es Miembro de diferentes Juntas Directivas.

RECURSOS TECNOLÓGICOS

Uso de la plataforma Webex. Todos los docentes y estudiantes, deberán tener un buen acceso a internet, sonido y cámara para poder facilitar las sesiones.

CERTIFICADOS

La Universidad Ean expide un certificado por participación a quienes asistan al 80% de las sesiones programadas. Los certificados se generan y entregan el día de cierre del programa únicamente a aquellos participantes que hayan cumplido con el mínimo requerido en la presente propuesta en la sesión inmediatamente anterior a la finalización.

DURACIÓN

108 horas