



FORMACIÓN ESTRATÉGICA  
DE GERENTES DE ALTO DESEMPEÑO  
AULA VIRTUAL  
(9 meses)

# DIPLOMADO EJECUTIVO

¡Transforma tu perfil profesional y destaca en el mercado laboral!

- Obtén tres insignias digitales que validan tus habilidades.
- Credenciales verificables con tecnología blockchain, que fortalecen tu perfil profesional.
- Accede a +20 programas en diversas áreas de estudio, diseñados para responder a las demandas actuales de los empleadores



## Reconocimiento Diplomado Ejecutivo

Obtén un Constancia digital UVM del programa con tecnología blockchain y código de verificación



## Reconocimiento Curso IA

Adquiere nuevos conocimientos y desarrolla tus habilidades para el uso práctico y estratégico de las herramientas de IA en tu entorno profesional.



## Constancia DC-3 por STPS

Documento avalado por la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS) que acredita las habilidades y competencias adquiridas.

## Objetivo:

- Integrar de manera ágil, una visión completa de los elementos más importantes para la toma de decisiones.

## Dirigido a:

- Supervisores interesados en subir de nivel a media gerencia, alta, dirección funcional, puestos de alto rango superior, inclusive de nivel de presidencia. Empresarios y emprendedores interesados en desarrollar sistemas de trabajo profesional.

## Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
  - **Diploma Digital** con **validez curricular** y **tecnología Blockchain** con código QR y de verificación.

## ¿Por qué UVM?

Tenemos **más de 60 años** de **experiencia académica**, más de **150 programas educativos** y más de **180 programas de excelencia** a nivel nacional.

Adquieres **conocimientos** y **habilidades esenciales** que puedes **aplicar de inmediato** en tu **actividad profesional**.

Los **profesores** que imparten las **Certificaciones y Diplomados** son **expertos reconocidos** en sus campos.

Tienes **flexibilidad educativa** que te permite **estudiar a tu ritmo**, a **cualquier hora** y en **cualquier lugar**.

Los **Diplomados y Certificaciones UVM** enriquecen tu **CV** y te posicionan como **el mejor candidato**.

# Al estudiar el programa podrás:

Conocer los principios fundamentales de la dirección general.



Ser capaz de definir rutas estratégicas.



Confirmar y guiar equipos de trabajo de alto desempeño.



# MÓDULOS

## 01 Liderazgo y *Coaching*

1. El reto del líder en la organización
2. Relación del *coaching* con el aprendizaje, crecimiento y desarrollo de colaboradores y jefes
3. La trilogía del líder como entrenador, mentor y *coach*
4. Mitos y realidades del *coach*
5. Herramientas clave de éxito: empatía, escucha, indagación, y cierre con plan de acción
6. Problemas y conflictos, explicaciones y soluciones
7. Análisis de temas relevantes como el poder, autoridad y responsabilidad
8. Ética y liderazgo

## 02 Inteligencia emocional PNL

1. El líder inteligente: modelo de actitudes
2. Diagnóstico de fortalezas y áreas de oportunidad desde una tipología de caracteres como un buen comienzo y un buen final
3. Mente y cuerpo en sintonía: resultados al corto y largo plazo
4. Análisis del proceso básico emocional y su manejo en el trabajo y vida
5. Reconocimiento de patrones y filtros de pensamiento y acción desde la PNL para el desarrollo de relaciones de confianza con clientes y colaboradores
6. Influencia y persuasión en la comunicación
7. Liderar el cambio con creencias de excelencia

## 03 Planeación estratégica

1. El Pensamiento estratégico
2. La administración estratégica; una síntesis
3. El papel del líder en la definición de la estrategia
4. Planteamiento de la misión, visión y valores
5. Análisis de la situación global: FODA
6. El ambiente interno; su análisis
7. El ambiente externo; su análisis
8. Definición de los objetivos estratégicos
9. La estrategia definida a partir del resultado del análisis
10. Implantación y desempeño de la estrategia
11. El líder y los riesgos al ejecutar la estrategia seleccionada El BSC como herramienta de control de la estrategia

## 04 Visión financiera

1. Introducción a las finanzas
2. Los estados financieros básicos
3. Análisis financiero y su relación con la estrategia comercial
4. Toma de decisiones con base financiera
5. Decisiones de corto plazo. El capital de trabajo
6. Decisiones de largo plazo. Evaluación de proyectos de capital
7. Estrategia y planeación financiera
8. Gerencia basada en valor. *Value based management*. EVA

## 05 Innovación y creatividad

1. Marco práctico para desarrollar innovación y la creatividad
2. Virtudes creativas del individuo
3. Perspectivas nuevas. Eliminación de barreras mentales y trabas del pensamiento creativo
4. Técnicas para generar ideas nuevas
5. Búsqueda de oportunidades para innovación
6. Modelos para analizar y seleccionar opciones de nuevas ideas
7. Impulse el talento creativo y la motivación para ejercerlo
8. Ponga en práctica ideas nuevas. Técnicas para planear, superar obstáculos organizacionales, y permanecer en sincronía

## 06 Venta consultiva y comunicación

1. Introducción a la venta en el mundo del nuevo cliente
2. La diferencia entre la venta tradicional y consultiva
3. La etapa de planeación como clave para la investigación, diseño de escenarios y estrategias ganadoras; límites y alcances de negociación y cierres productivos
4. La gestión del proceso: manejo de la conversación con técnicas y herramientas de PNL
5. Un modelo de negociación basado en principios para relaciones de largo plazo
6. Qué es la influencia y cómo construirla mediante comunicación efectiva
7. Técnicas interpersonales para ganar influencia con diferentes niveles organizacionales
8. Escucha activa. Importancia y desarrollo
9. Claves de comunicación y manejo de objeciones ganar-ganar
10. Manejo de conflictos y desarrollo de habilidades de persuasión
11. Opciones de cierre de valor
12. Plan de acción y seguimiento

# Beneficios de la modalidad

**Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos.** Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

**Networking.** Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

**Asesoría y acompañamiento.** Cuentas con un facilitador por módulo para guiarte durante tu curso.

**Aplica lo que aprendas de forma inmediata.**

**Nota:** Si no asistes a las sesiones en vivo con el profesor en las fechas y horarios establecidos, tendrás 30 días naturales para ver completa la grabación de la clase en Teams® y realizar la actividad asignada para que acredites el módulo.

## SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx