

# Educación Continua

TECNOLÓGICO DE MONTERREY



**Diplomado**

## Formación Estratégica para Gerentes de Alto Desempeño

---



Tecnológico  
de Monterrey

## Objetivo

Adquiere los conocimientos necesarios para saber integrar de manera ágil una visión completa de los elementos de mayor trascendencia para ayudarte a la toma de decisiones dentro de tu organización, lo cual te garantizará el éxito en tu posición.

## Beneficios del programa:

- Adquirirás los conocimientos y habilidades que te ayudarán a integrar equipos de alto desempeño así como a lograr un mejor liderazgo.
- Desarrollarás conocimientos y habilidades para realizar una planeación estratégica con base en metas medibles y retadoras.
- Aprenderás conocimientos y habilidades para lograr un liderazgo con base en un *coaching* y *empowerment* que contribuya al desarrollo del talento de tu personal.
- Aplicarás las metodologías de vanguardia relacionadas con la venta consultiva.
- Comprenderás la importancia de incorporar elementos creativos e innovadores que contribuyan a impactar positivamente a tus clientes.
- Entenderás la esencia del éxito financiero de cualquier organización que busca la rentabilidad como uno de sus principales objetivos.

## Dirigido a:

Mandos gerenciales y directivos de cualquier sector empresarial y público, preferentemente con un año mínimo de experiencia en el puesto.

## Contenido del programa

El Diplomado en Formación Estratégica para Gerentes de Alto Desempeño consta de **siete módulos**, que suman **112 horas** de estudio en total.

### Módulo 1. PNL: Inteligencia Emocional y Social

(16 horas)

- La PNL como herramienta de comunicación
  - Fundamentos y habilidades básicas de la PNL
  - Estilos de aprendizaje: verbal y no verbal
  - Análisis y utilización de los diferentes tipos de anclajes
  - Razón y emoción
  - Pilares de la inteligencia emocional
  - Transformación de emociones desagradables por pensamientos positivos
  - Calibración neuroemocional y reprogramación
  - La inteligencia social y su relación con el líder
- 

### Módulo 2. Planeación Estratégica

(16 horas)

- Análisis de la situación global
  - La administración estratégica: una síntesis
  - El papel del líder en el planteamiento de la estrategia
  - Análisis de la misión, visión y valores
  - El ambiente interno; su análisis
  - El ambiente externo; su análisis
  - Influencia del líder en el desempeño de la estrategia
  - Elaboración de la balanza endógena y exógena numérica
  - La estrategia como resultado del análisis
- 

### Módulo 3. Liderazgo y Coaching

(16 horas)

- Perfil de un líder y su reto en la organización
- Qué no es liderazgo
- Liderazgo por reconocimiento
- Relación entre liderazgo y el *coaching*
- Liderazgo y *coaching* como esquema para sustentar el trabajo en equipo y las conversaciones como redes humanas enfocadas a resultados

- Construyendo las habilidades de un *coach*
- Construyendo habilidades en solución de conflictos como *coach*

- Acompañamiento y motivación hacia la efectividad
  - Ética y liderazgo
- 

#### **Módulo 4. Creatividad e Innovación**

(16 horas)

- Introducción
- Creatividad: aspectos básicos
- La creatividad como proceso de aprendizaje
- ¿Qué tan creativos somos?

- La creatividad en marcha: innovar o morir
  - Compromiso y seguimiento: motivación
  - Práctica de creatividad
  - Creatividad como ventaja competitiva
- 

#### **Módulo 5. Venta Consultiva y Comunicación**

(16 horas)

- Introducción
- Calidad de servir
- Planear la venta
- Comprender a los clientes
- Convencer en la venta

- Cierre de la venta
  - Principios de comunicación efectiva
  - Preferencias de personalidad
  - Habilidades en la comunicación
  - Plan personal de acción
- 

#### **Módulo 6. Potenciando Equipos de Alto Desempeño**

(16 horas)

- Orden en el caos y el conflicto
- ¿Qué es el desarrollo de equipos?
- Desarrollo de un nuevo equipo
- Cómo superar acuerdos poco saludables
- Cómo revitalizar a un equipo conformista

- Manejo de conflictos entre equipos
- Cuando el jefe es el problema principal
- Equipos tradicionales vs. equipos auto administrados

## Módulo 7. Visión Financiera

(16 horas)

- Introducción
- Entendiendo los estados financieros básicos
- Razonamiento financiero para la toma de decisiones
- Análisis financiero y su relación con la estrategia comercial
- El proceso de análisis, las herramientas y las decisiones estratégicas
- Visión estratégica financiera
- Gerencia basada en valor – *Value Based Management*

***Permítenos asesorar tu trayectoria profesional, será un gusto atenderte personalmente.***