

## DIPLOMADO EN GESTIÓN DIRECTIVA Y LIDERAZGO TRANSFORMADOR



### OBJETIVO GENERAL

Otorgar a los participantes conocimientos para que generen cambios que les permitan realizar con éxito los proyectos profesionales y personales, en armonía. Bajo los principios del bien común y la ética. Manteniendo una relación cordial, constructiva y respetuosa a nivel personal y social. De esta forma complementará sus competencias de Líder Inspirador y vanguardista.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

Al término del Diplomado, los participantes habrán adquirido la capacitación suficiente que les permitirá:

- *Conocer y aplicar las metodologías de la gestión del tiempo para ser eficaces y eficientes.*
- *Generar en los participantes un proceso de conciencia personal y social a través de dinámicas de reflexión, diálogo e introspección.*
- *Identificar y gobernar las emociones, para tener un mejor desarrollo profesional y personal*
- *Identificar las emociones de los demás, para mejorar las relaciones interpersonales y aprender a cambiar conflictos por acuerdos.*
- *Aprender, analizar y aplicar los conocimientos, habilidades, actitudes y aptitudes necesarias para llegar a una negociación efectiva*

**Duración: 120 horas**

### Programación:

7 de Agosto al 19 de Noviembre  
de 2017

### Horario:

Lunes y Martes de 17:00 a 21:00

### Incluye:

- *Material didáctico*
- **Constancia de participación**  
*con valor curricular cumpliendo con el 80% de asistencia*
- *Coffe-break*

### Cuotas: Tres Parcialidades

**5 Agosto, 9 Septiembre y 21 Octubre**

Socios:

\$ **5,000.00 c/u + IVA**

No socios:

\$ **5,500.00 c/u + IVA**

### Realice su pago a favor del:

CTRO. DE ACT. PROF. E INNOVA. TEC.  
DEL CICM, A. C.

#### - **BANCOMER**

Cuenta: 0131373196

Clabe: 012-180-001-313-731-960

#### - **BANAMEX**

Cuenta: 4777 45998

Clabe: 002-180-477-700-459-981

- *Vía telefónica y/o en CAPIT.*

**El CAPIT se reserva el derecho de cancelar o posponer el curso al no cubrirse el mínimo de asistencia.**



- *Saber elegir, entre las estrategias y las técnicas existentes de negociación, las más adecuadas en cada momento y en cada negociación.*
- *Transformarse en un Observador especializado de las distinciones del ser humano y detectar oportunidades de mejora.*
- *Adquirir las distinciones lingüísticas que le permitan interactuar y negociar.*
- *Comunicación efectiva (saber escuchar).*
- *Empatía para comprender y así ayudar a construir diferentes soluciones de los problemas técnicos e interpersonales.*
- *Aprender los conceptos y las técnicas para desarrollar las habilidades que le permitan transformarse: de un líder jerárquico a un líder transformador, llevando a su empresa al éxito y la expansión; así como potenciar el talento, retener y motivar a empleados claves en la organización.*
- *Considerarse como un sujeto ético y desarrollar aptitudes para aplicar su profesión en un marco socialmente responsable a través del análisis y solución de casos.*

### **PONENTES:**

- PSIC. GABRIELA PINEDA CASTRO
- MASC. MARÍA GISELA ANTONIO PEÑA
- MDO. MÓNICA OLIVIA ORTÍZ GONZÁLEZ
- M.I. MARÍA GUADALUPE DURÁN ROJAS
- M.A. MARÍA GUADALUPE CANO HERRERA



## 1.0 DESARROLLO HUMANO (20 horas)

**PSIC. GABRIELA PINEDA CASTRO**  
**MASC. MARÍA GISELA ANTONIO PEÑA**

### 1.1 Presentación

### 1.2 Auto concepto

- 1.2.1 ¿Quién Soy?
- 1.2.1 Conocimiento de sí mismo

### 1.3 Autoestima

- 1.3.1 Desarrollo del Autoestima
- 1.3.2 Hacia una autoestima sana

### 1.4 Las áreas de la vida

- 1.4.1 Área Emocional y Familiar
- 1.4.2 Área Física
- 1.4.3 Área Laboral
- 1.4.4 Área Social
- 1.4.5 Área Económica
- 1.4.6 Área Intelectual

### 1.5 Crecimiento y motivación intrínseca

- 1.5.1 La vocación de vida
- 1.5.2 Mi proyecto de vida
- 1.5.3 Conciencia personal y social

## 2.0 INTELIGENCIA EMOCIONAL (20 horas)

**PSIC. GABRIELA PINEDA CASTRO**  
**MASC. MARÍA GISELA ANTONIO PEÑA**

### 2.1 La naturaleza de la Inteligencia Emocional

- 2.1.1 Identificar las diferencias entre coeficiente intelectual e inteligencia emocional.
- 2.1.2 Revisar en forma general los conceptos básicos de inteligencia emocional.
- 2.1.3 Reflexionar sobre la importancia de la inteligencia emocional en todos los aspectos de la vida.
- 2.1.4 Analizar las características y ventajas de una empresa organizada con inteligencia emocional.
- 2.1.5 Revisión y aplicación de la inteligencia emocional, en el ámbito familiar, laboral y social.

### 2.2 La Inteligencia Emocional en sus diversos ámbitos

- 2.2.1 Analizar el uso y repercusión de la inteligencia emocional en el ámbito personal, familiar, social y laboral.
- 2.2.2 Analizar las 5 competencias básicas de la inteligencia emocional.

### 2.3 Las dimensiones de la Inteligencia Emocional

- 2.3.1 Analizar las competencias de: Aptitudes Personales: Autoconciencia, Automotivación y Autorregulación de las emociones.

### 2.4 La Inteligencia Emocional y las relaciones humanas

- 2.4.1 Analizar las competencias de Aptitudes sociales.
- 2.4.2 Definir la empatía y revisar los beneficios de su aplicación.
- 2.4.3 Describir los aspectos fundamentales para la comunicación asertiva.
- 2.4.4 Revisar técnicas para la escucha activa.

### 2.5 Desarrollo de competencias emocionales

- 2.5.1 Diseñar estrategias para el desarrollo de la inteligencia emocional.
- 2.5.2 Analizar la aplicación de la inteligencia







### 3.0 TÉCNICAS DE NEGOCIACIONES (20 horas) MDO. MONICA OLIVIA ORTIZ GONZALEZ

#### 3.1 Negociación

- 3.1.1 Características del Negociador
- 3.1.2 Estilos de Negociación
- 3.1.3 Tipos de Negociadores
- 3.1.4 Estrategias y Tácticas
- 3.1.5 Comunicación y Lenguaje
- 3.1.6 Asertividad
- 3.1.7 Lugar de la Negociación
- 3.1.8 Momento de Iniciar la Negociación
- 3.1.9 Fases de la Negociación.

#### 3.2 Preparación

- 3.2.1 Preparación
- 3.2.1 Conocer la propia oferta
- 3.2.3 Conocer a la otra parte
- 3.2.4 Objetivo de la negociación

#### 3.3 Desarrollo

- 3.3.1 Agenda de la reunión
- 3.3.2 Desarrollo
- 3.3.3 Presentación
- 3.3.4 Discusión
- 3.3.5 Centrarse en los intereses
- 3.3.6 Argumentos y objeciones
- 3.3.7 Aplicación de criterios objetivos
- 3.3.8 Flexibilidad y creatividad
- 3.3.9 Concesiones
- 3.3.10 Bloqueos en la negociación
- 3.3.11 Notas de las reuniones

#### 3.4 Acuerdo

- 3.4.1 Acuerdo
- 3.4.2 Romper la negociación
- 3.4.3 Factores de éxito en la negociación

#### 3.5 Otros Aspectos

- 3.5.1 Negociación en grupos
- 3.5.2 Comida de trabajo
- 3.5.3 Detalles de cortesía
- 3.5.4 Negociaciones internacionales.



### 4.0 COACHING “COMUNICACIÓN ASERTIVA” (20 horas)

**PSIC. GABRIELA PINEDA CASTRO**  
**MASC. MARÍA GISELA ANTONIO PEÑA**

#### 4.1 Encuadre General

- 4.1.1 *Qué tipo de observador soy*
- 4.1.2 *Observando al observador*
- 4.1.3 *Las distinciones*

#### 4.2 Observando al ser humano

##### 4.2.1 Dominio lingüístico

- 4.2.1.1 *Afirmaciones*
- 4.2.1.2 *Declaraciones*
- 4.2.1.3 *Juicios*
- 4.2.1.4 *Promesas*
- 4.2.1.5 *Peticiones*
- 4.2.1.6 *Ofertas*

##### 4.2.2 Dominio de la acción

- 4.2.2.1 *Humana y lenguaje*
- 4.2.2.2 *Contingentes*
- 4.2.2.3 *Recurrentes*
- 4.2.2.4 *Transparencia*
- 4.2.2.5 *Quiebre.*
- 4.2.2.6 *Estados de ánimo*
- 4.2.2.7 *Emociones*
- 4.2.2.8 *Juicios*

##### 4.2.3 Dominio corporal

#### 4.3 Comprensión y escucha profesional

- 4.3.1 *Modelo de comunicación*
- 4.3.2 *Matriz básica*
- 4.3.3 *Dominios complementarios*
- 4.3.4 *La aceptación y el respeto*
- 4.3.5 *El poder de las preguntas*

#### 4.4 Las conversaciones

- 4.4.1 *Tipos de conversación juicios personales*
- 4.4.2 *Clarificación de hechos y situaciones*
- 4.4.3 *Coordinación de acciones*
- 4.4.4 *Posibles acciones*
- 4.4.5 *Posibles conversaciones*



## 5.0 LIDERAZGO DE VANGUARDIA (20 Horas)

**M.I. MARÍA GUADALUPE DURÁN ROJAS**

### 5.1 Gestión vs Liderar

- 5.1.1 Habilidades para la dirección:
- 5.1.2 Planeación
- 5.1.3 Organización
- 5.1.4 Dirección
- 5.1.5 Liderazgo
- 5.1.6 Control

### 5.2 Habilidades del líder inspirador

- 5.2.1 Trabajo en equipo
- 5.2.2 Manejo de conflictos
- 5.2.3 Evaluación de equipos de trabajo
- 5.2.4 Inteligencia emocional
- 5.2.5 Administración del tiempo

### 5.3 Calidad y servicio

- 5.3.1 Empowerment
- 5.3.2 Coaching
- 5.3.3 Toma de decisiones basada en hechos
- 5.3.4 Actitud de servicio
- 5.3.5 Cadena de valor

### 5.4 Comunicación efectiva

- 5.4.1 Comunicación verbal y no verbal
- 5.4.2 Expresión oral y escrita
- 5.4.3 Motivación
- 5.4.4 Compromiso

## 6.0 ÉTICA APLICADA EN LAS ORGANIZACIONES (20 horas)

**M.A. MARIA GUADALUPE CANO HERRERA**

### 6.1 Corrupción

6.1.1 Corrupción en el mundo y en México por sector económico.

- 6.1.1.1 Corrupción en el mundo por sector económico
- 6.1.1.2 Cuánto cuesta la corrupción en México
- 6.1.1.3 impacto de la corrupción en la pobreza del mundo y en México
- 6.1.1.4 Desarrollo social/corrupción

### 6.2 Delitos calificados por corrupción

- 6.2.1 Delitos económicos
- 6.2.2 Delitos sociales
- 6.2.3 *Delitos familiares*

### 6.3. Valores

- 6.3.1 Valores culturales
- 6.3.2 Valores familiares
- 6.3.3 Valores y principios personales
- 6.3.4 Cómo se crean los valores
- 6.3.5 ¿Puedo modificar mi escala de valores?

### 6.4 Responsabilidad

- 6.4.1 Situaciones éticas en las organizaciones.
- 6.4.2 Situaciones no éticas en las organizaciones.
- 6.4.3 Cuando tengo certeza de aplicar mis valores ante situaciones no éticas?
- 6.4.4 Responsabilidad en la toma de decisiones

- 6.4.4.1 Decisiones desde el corazón
- 6.4.4.2 ¿El estrés tiene que ver con la ética?
- 6.4.4.3 Concepto de Responsabilidad

Social

