

CONTENIDO TEMATICO

TEMARIO

MÓDULO I

<u>Sesión</u>	<u>Tema</u>
1	Presentación del programa y de los participantes
	Sistema de evaluación 360°
2	Liderazgo clave para la organización
3	La calidad de la persona humana
4	El método del caso: resolución de problemas
5	Las competencias directivas de los ejecutivos
6	El sistema de Marketing: Nuevo enfoque
7	Motivaciones y acciones en la empresa
8	Dirección de procesos
9	Sistema operativo en la empresa y mejora continua
10	La contabilidad en los negocios: un enfoque actualizado
11	Los estados financieros
12	La comunicación efectiva
13	La empresa como realidad humana
14	Dirección de personas: Empowerment
15	Las dimensiones de la organización
16	Gestión eficiente de costos
17	La nueva gestión de valor para el cliente
18	Dirección de personas: Selección
19	Conocimiento del mercado y clientes
20	Ética y valores
21	Gestión de la satisfacción y lealtad de clientes
22	Evaluación parcial del Programa – Evaluación de Impacto
23	Inteligencia emocional en la dirección
24	Las dimensiones del liderazgo
25	Empresa-Familia I

MÓDULO II

<u>Sesión</u>	<u>Tema</u>
26	Retroalimentación del comportamiento del grupo
27	Creatividad e innovación en la organización
28	Administración del capital de trabajo
29	Gestión logística
30	Trabajo en equipos competitivos
31	Negociación
32	Gestión eficaz de tecnología de información
33	Enfoques modernos de operaciones
34	Dirección de personas: Evaluación del desempeño
35	Dirección de personas: Aspectos legales
36	Formación y capacitación: Desarrollo del talento de la organización
37	Análisis integral de estados financieros
38	Desarrollo de personas: Coaching ejecutivo
39	Análisis y estrategias de negocios
40	Gestión del cambio en la organización
41	Evaluación final del Programa: Exposición de trabajos
42	La madurez del directivo
43	Plan de perfeccionamiento personal y gestión del tiempo
44	Empresa – Familia II - CLAUSURA

COMPETENCIAS A DESARROLLAR

- | | |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Apertura a los demás • Ética y valores • Oportuna toma de decisiones • Calidad de las decisiones • Orientación al cliente • Importancia en la acción • Dirección por procesos • Control de los procedimientos • Calidad total y rediseño • Preocupación por el orden y la claridad • Orientación a resultados • Capacidad para escuchar • Asertividad • Control de situaciones conflictivas • Vinculación con la empresa • Delegación – Empowerment • Distribución del tiempo • Impacto en el cliente/valor agregado • Contratación y selección de personal • Flexibilidad • Inteligencia emocional • Ejercicio del mando/seguridad de dirección | <ul style="list-style-type: none"> • Conocimiento de sí mismo • Temple • Conocimientos técnicos y prácticos • Administración de innovaciones • Creatividad • Creación de equipos competitivos • Contribución del equipo/unidad • Respeto y confianza • Aprendizaje personal • Negociación • Manejo de situaciones ambiguas • Coaching • Mejora personal • Ambición profesional • Agudeza comercial • Gestión mediante sistemas • Contribución al desarrollo de los subalternos directos • Capacidad para diagnosticar el potencial de los colaboradores • Hábil estrategia • Perspectiva • Equilibrio entre trabajo y vida personal |
|---|---|