

Diplomado en Gestión Gerencial Efectiva

Intelligent Growth

mind
up ACADEMY

Liberamos tu Potencial



PROPÓSITO DEL PROGRAMA:

El rol actual de un Manager al interior de una organización es clave, tanto desde el punto de vista de su aporte intelectual como desde su rol como líder de un equipo de trabajo.

Las organizaciones exigen cada vez más de Gerentes con un fuerte dominio de competencias conductuales, equiparando en importancia éstas con las competencias técnicas.

Nuestro Diplomado en **Gestión Gerencial Efectiva** es una puerta al fortalecimiento de las competencias conductuales clave para ayudarte a desempeñar un mejor rol como manager.

DIRIGIDO A:



Gerentes de organizaciones del sector privado o público con equipos de trabajo bajo su responsabilidad.

Coordinadores o Jefes de Área que desean fortalecer sus soft skills para continuar creciendo en la organización

Empresarios con equipos Directivos o Gerenciales a su cargo que deseen gestionar mejor su posición de líder en un Consejo.

Emprendedores con proyectos o start ups que desean desarrollar un mejor liderazgo y mejores equipos de trabajo



GERENTES DE ORGANIZACIONES DEL SECTOR PRIVADO O PÚBLICO

¿QUIÉNES SOMOS?:

Somos una firma especializada en transformar e impulsar el desarrollo de la gente para permitirle a las organizaciones entregar el máximo valor a sus clientes.

Como parte de nuestra trayectoria hemos ayudado a más de 5000 ejecutivos de empresas a liberar su potencial a través de programas innovadores en competencias técnicas y conductuales.

Nuestros programas se dividen en Formación In Company para empresas que desean programas cerrados y personalizados; así como Programas Abiertos a través de los cuáles ayudamos a personas de diferentes organizaciones y emprendedores a desarrollar al máximo su talento.

Contamos con oficinas en Ciudad de México y Puebla, además de colaborar con empresas de otros estados del país como Querétaro, Hidalgo, San Luis Potosí, Sonora y Tlaxcala.

mind
up

ACADEMY



mind
up
ACADEMY



BENEFICIOS:

Desarrollarás conocimientos y habilidades que te permitan desempeñarte con un liderazgo más efectivo y humano.

Fortalecerás tus competencias asociadas al liderazgo como lo es la comunicación efectiva, la resolución de conflictos, la inteligencia emocional y la capacidad para manejar el estrés.

Desarrollarás competencias de Coaching para exponenciar mejor el talento de los miembros de tu equipo de trabajo

Fortalecerás tu visión 360 sobre el reto de ser un Manager de Alto Desempeño para tu organización .



CONTENIDO:

MÓDULO 1. Liderazgo Transformacional

MÓDULO 2. Coaching para Gerentes

MÓDULO 3. Habilidades de Negociación y Gestión del Conflicto

MÓDULO 4. Inteligencia Emocional y Manejo del Estrés

MÓDULO 5. Administración del Tiempo

MÓDULO 6. Dirección de Equipos de Alto Desempeño

DURACIÓN: 80 HRS.



MÓDULO 1. LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

Objetivo:

Proporcionar al participante los conocimientos y herramientas base para conocer, entender y practicar los fundamentos del liderazgo situacional.



Contenido:

1. LIDERAZGO

- Qué es liderazgo transformacional
- La importancia de las generaciones en la aplicación del liderazgo
- Jefe vs Líder
- Estilos de liderazgo de Goleman

2. DIAGNÓSTICO DEL ESTILO DE LIDERAZGO (TEST DE ESTILOS DE LIDERAZGO)

- Cuatro etapas de desarrollo de los colaboradores versus estilos para liderar
- Situaciones idóneas para cada forma ideal
- Flexibilidad para aplicar los estilos

MÓDULO 1. LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL



Contenido:

3. ALINEAR E INFLUENCIAR

- Generando compromiso a través del liderazgo informal
- Necesidad de una visión
- Evaluación del desempeño del equipo

4. EMPODERAR Y FACULTAR

- La delegación como herramienta de liderazgo
- Equipos autodirigidos
- Tipos de delegación y errores comunes
- Desarrollando personas

MÓDULO 2. INTELIGENCIA EMOCIONAL Y MANEJO DEL ESTRÉS

Objetivo:

Proporcionar a los participantes los conocimientos y habilidades necesarias para tener un adecuado manejo de la inteligencia emocional como herramienta que les permita elevar su calidad de vida laboral y personal.



Contenido:

- 1. ¿QUÉ ES LA INTELIGENCIA EMOCIONAL?**
 - Desarrollo de la autoconciencia
 - El manejo de mis emociones
 - La automotivación
- 2. EL DESARROLLO DE LA EXPERIENCIA INTERPERSONAL**
 - Empatía
 - Ser hábil con la gente

MÓDULO 2. INTELIGENCIA EMOCIONAL Y MANEJO DEL ESTRÉS



Contenido:

3. LA PERSONA Y LA INTELIGENCIA INTERPERSONAL

- El reto de cada día
- PNL y manejo emocional

4. UNA PERSONA EMOCIONALMENTE INTELIGENTE

- Autocoaching
- Potenciando mis emociones

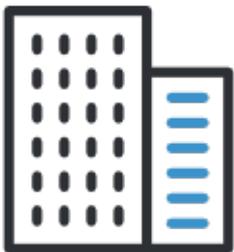
5. Manejo del estrés

- El estrés y sus efectos en el organismo
- Factores que detonan el estrés
- Tipos de estrés
- Ejercicios para un adecuado manejo del estrés

MÓDULO 3. COACHING PARA GERENTES

Objetivo:

➤ Proporcionar al participante los conocimientos y herramientas base para practicar conversaciones de coaching basadas en la metodología humanista no directiva.



Contenido:

1. INTRODUCCIÓN

- Confusiones sobre el coaching
- Corrientes del coaching
- Qué es realmente el coaching

2. EL COACHING COMO UNA FORMA DE AUTOAPRENDIZAJE ACOMPAÑADA

- Conocimiento tácito vs técnico
- Cuatro formas de ayuda

MÓDULO 3. COACHING PARA GERENTES



Contenido:

3. METACOMPETENCIAS DEL COACHING

- Percepción fenomenológica
- Hacer de espejo
- Preguntas enfocadas

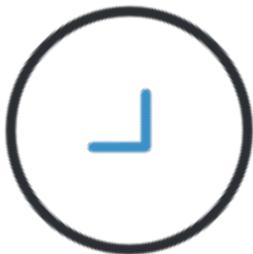
4. RECAPITULACIÓN DEL MÓDULO FUNDAMENTOS DEL COACHING

- La no directividad
- Modelo GROW
- Proceso del Coaching
- Objetivos de proceso y de sesión
- Análisis de la realidad
- Generación de opciones
- Generación de plan de acción
- El coaching como base para la autogestión

MÓDULO 4. ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO

Objetivo:

El participante reflexionarán acerca del buen uso de su tiempo y pondrá en práctica diversas técnicas para beneficiarse y enriquecer su propia vida y la de la empresa.



Contenido:

1. ¿QUÉ CONTROLA TU VIDA?

2. BENEFICIOS DE ENFOCAR LA ENERGÍA

- Desarrollar misión
- Establecer y aclarar valores
- Establecer metas personales y profesionales
- Alinear sus metas con las prioridades más importantes de la misión
- Enfocarse en los resultados y comprometerse

MÓDULO 4. ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO



Contenido:

3. ¿CÓMO LOGRAR RESULTADOS?

- Ejecutar la estrategia
- Enfocarse en lo importante en lugar de lo urgente
- Definir y jerarquizar tareas
- Eliminar las actividades de baja prioridad
- Mis pérdidas de tiempo
- El tiempo: ¿Un enemigo o un aliado?
- Efectos patológicos del mal uso del tiempo.

MÓDULO 4. ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO



Contenido:

4. PLANEACIÓN PERSONAL

- El tiempo y su administración
- Programación y rendimiento del tiempo
- Utilizar herramientas de administración del tiempo
- Administrar la información

5. EQUILIBRIO PERSONAL Y PROFESIONAL

- Lograr equilibrio en la vida

MÓDULO 5. HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DEL CONFLICTO

Objetivo

Que los participantes exploren los conceptos y teorías más relevantes de las negociaciones efectivas en un mundo globalizado y multicultural, fortaleciendo sus conocimientos y habilidades para el desarrollo de una negociación exitosa y el manejo de conflictos dentro y fuera de una negociación.



Contenido:

- 1. ENTRANDO EN MATERIA: LOS GRANDES NEGOCIADORES Y LAS PROPUESTAS DE HARVARD Y WHARTON.**
- 2. CULTURAS Y NEGOCIACIÓN.**
- 3. FUNDAMENTOS DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN:**
 - Su estilo de negociar
 - Objetivos y expectativas
 - Normas y hábitos consagrados
 - Relaciones y negociación
 - Los intereses de la otra parte
 - La capacidad de presión

MÓDULO 5. HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DEL CONFLICTO



Contenido:

4. TIPOS DE NEGOCIACIÓN Y LAS CLAVES DEL NEGOCIADOR.
5. MANEJO DEL CONFLICTO: ESTILOS Y NATURALEZA DEL MISMO.
6. EL SEGUNDO FUNDAMENTO: OBJETIVOS Y EXPECTATIVAS, LA CONVICCIÓN CONVINCE.
7. CONOCIÉNDONOS: ESTILOS DE PERSONALIDAD
8. LA IMPORTANCIA DE LOS USOS Y COSTUMBRES: NORMAS Y HÁBITOS CONSAGRADOS.
9. LAS RELACIONES EN LA NEGOCIACIÓN: PSICOLOGÍA DE LA INFLUENCIA, LAS CONTRIBUCIONES DE ROBERT CIALDINI.

MÓDULO 5. HABILIDADES DE NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DEL CONFLICTO



Contenido:

10. MÁS ALLÁ DE LA RAZÓN, LAS EMOCIONES ESTÁN PRIMERO.
11. LA IMPORTANCIA DE LA EMOCIONALIDAD POSITIVA EN LA NEGOCIACIÓN, LOS CINCO FACTORES DESENCADENANTES.
12. UNA MIRADA PROFUNDA AL QUINTO FUNDAMENTO: LOS INTERESES DE LA OTRA PARTE.
13. ¿CÓMO ESTÁ LA BALANZA DE LAS NECESIDADES DE LAS PARTES?. LA CAPACIDAD DE PRESIÓN.
14. LOS SEIS FUNDAMENTOS EN ACCIÓN: EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN
15. DE LA MATRIZ DE SITUACIÓN HASTA EL SÍ DE ACUERDO.
16. LOS GAMBITOS EN EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN, TÁCTICAS Y ESTRATEGIA

MÓDULO 6. DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO

Objetivo

Fortalecer las capacidades de los participantes para la integración y conducción de equipos de trabajo, mediante el análisis de la esencia de los equipos de alto desempeño, con el fin de impactar favorablemente en el clima laboral y los resultados de su área.



Contenido:

- 1. CARACTERÍSTICAS DE UN EQUIPO DE ALTO DESEMPEÑO**
- 2. HERRAMIENTAS PARA LA DIRECCIÓN DEL EQUIPO**
- 3. DIFERENCIAS DE UN GRUPO, UN EQUIPO Y UN EQUIPO DE ALTO DESEMPEÑO**
- 4. LOS TRES COMPONENTES PARA LA ACTIVIDAD EN GRUPO: TAREA, PROCESOS Y MANTENIMIENTO HUMANO.**
- 5. CONFLICTOS, PROMESAS Y COMPROMISOS**

MÓDULO 6. DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO



Contenido:

6. PLANEACIÓN Y ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO.
7. MATERIALIZACIÓN DE PLANES Y PROGRAMAS DE TRABAJO.
8. COMPROBACIÓN Y EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO Y SU SEGUIMIENTO.
9. MOTIVACIÓN DEL EQUIPO PARA BUSCAR NUEVOS RETOS.
10. PAUTAS PARA MANTENER DISCIPLINA Y ASEGURAR RESULTADOS CONSISTENTEMENTE.
11. MANTENIMIENTO, MEJORA E INNOVACIÓN DEL EQUIPO EN LAS ACTIVIDADES COTIDIANAS.
12. PLAN DE DESARROLLO DEL EQUIPO DE ALTO DESEMPEÑO



LOGÍSTICA:



MÓDULOS	No. SESIONES	FECHAS DE SESIONES
MÓDULO 1. Liderazgo Transformacional (16)	4	23, 25, 29 julio 1 agosto
MÓDULO 2. Coaching para Gerentes (16) Luis Piza	4	6, 8, 13, 15 agosto
MÓDULO 3. Habilidades de Negociación y Gestión del Conflicto (16)	4	20, 22, 27, 29 agosto
MÓDULO 4. Inteligencia Emocional y Manejo del Estrés (8)	2	3, 5 septiembre
MÓDULO 5. Administración del Tiempo (8)	2	10, 12 septiembre
MÓDULO 6. Dirección de Equipos de Alto Desempeño (16)	4	17, 19, 24, 26 septiembre
DURACIÓN: 80 HRS		

ESPECIFICACIONES:

DÍAS Y HORARIOS:

Martes y jueves de 18:00 a 22:00 hrs.

Fecha de inicio:

23 de julio 2019

Calendario de Sesiones

23, 25, 29 julio

1, 6, 8, 13, 15, 20, 22, 27, 29 agosto

3, 5, 10, 12, 17, 19, 24, 26 septiembre

SEDE:

Hotel Holiday Inn Express
Boulevard Hermanos Serdán 45,
Amor, 72140 Puebla, Pue.



INVERSIÓN:

\$22,000 (más IVA)

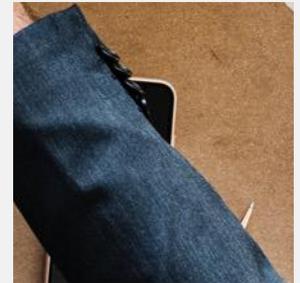
Datos Bancarios:

Banco: BBVA

MIND UP ACADEMY MEXICO SC

Cuenta: 0113239179

CLABE: 012650001132391794





Consultores Expertos



Gonzalo Rivas Borja

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- Medicina. BUAP
- Marketing Colleague Degree. Corporate Training Basel, Switzerland
- Certificaciones en Coaching Ejecutivo, Selección por Competencias, Negociación Estratégica.
- Coach certificado por HAY - Group International, en Assessment de 360° de HAY y en MBTI (Myers Briggs Type Indicator).
- Otras certificaciones: Leadership Derailment Survey, Learning Styles Instrument, HBDI (Hermann Brain Dominance Indicator), Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument

Gonzalo Rivas Borja

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- Directivo por más de 20 años en Bristol Myers Squibb, Fuller Cosmetics y Novartis Pharma en áreas de Capital Humano, Ventas y Mercadotecnia.
- Consultor internacional quien ha desarrollado estrategias de entrenamiento para acelerar el logro de resultados de negocio.
- Ha colaborado en importantes programas de liderazgo, y evaluación ejecutiva, tiene un particular enfoque de negocios resultado de su amplia experiencia empresarial, que enfoca en todos sus programas de desarrollo para lograr mejores resultados.
- Su experiencia como expositor abarca un amplio abanico de cursos de Desarrollo Gerencial, Estrategias de Negociación y Comunicación, Desarrollo de Equipos de Alto Desempeño, etc, siendo frecuentemente invitado a exponer en varios países de Latinoamérica, USA y Europa.

Gonzalo Rivas Borja

Colabora como expositor invitado en Vistage, organización líder a nivel mundial en desarrollo de liderazgo para CEOs.

Derivado de su experiencia como formador de entrenadores, a escrito el libro "El ABC...y D del Entrenamiento en los Adultos", el cual constituye un manual de consulta para aquellos profesionales de la educación para adultos, donde describe las más modernas técnicas andragógicas (forma en que aprenden los adultos) para lograr impacto en los negocios a través de soluciones de capacitación y formación ejecutiva.



Gerardo Molina Cisneros

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- Licenciatura en Comunicación Organizacional por la Universidad Iberoamericana CDMX
- Maestría en Administración de Negocios otorgada por la Universidad de Tulane en New Orleans
- Diplomados en Sistemas de Calidad; Gestión Directiva, Desarrollo Organizacional y Recursos Humanos en las Universidades de Berkeley, Georgetown, IPADE, UIA e ITESM. Candidato a PHD.
- Certificación en Coaching (Coachville - España)
- Certificación en ISO 9000 – QS /TS (Quality College -USA)
- Certificación en Green Belt (Six Sigma - Motorola, México)
- Certificador y evaluador de Competencias (Conocer)

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Ha radicado en USA, ESPAÑA, ARGENTINA, VENEZUELA Y MEXICO y ha participado en diversos foros conferencias, paneles y programas en América y Europa.

Gerardo Molina Cisneros

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Durante más de 25 años se ha desempeñado como directivo y responsable en las áreas de Desarrollo Organizacional, Recursos Humanos y Planeación, colaborando para Empresas líderes en su ramo a nivel mundial. Entre ellas destacan PEMEX, CONACYT, SEDESO, SCT y SECTUR en el sector público; NOVARTIS-GERBER, AMERICAN STANDARD, HOLCIM, TERNIUM, HALLIBURTON y BBVA-BANCOMER en el sector privado.

Entre sus principales logros destacan el lograr el cambio cultural en las organizaciones basado en los valores institucionales; así como elevar la calidad de vida laboral para los trabajadores a través de la implementación de medidas y herramientas de gestión transversales.

Actualmente es consultor internacional en Factor Humano, Gobierno Corporativo, Planeación Estratégica, Desarrollo Organizacional, Management, Servicio al Cliente, Gestión Administrativa y Evolución Empresarial en los sectores público y privado.

Gerardo Molina Cisneros

EXPERIENCIA DOCENTE

Profesor invitado para nivel de Posgrado en temas de Gestión Estratégica, Administración de Negocios, Desarrollo Organizacional y Recursos Humanos por el IPADE, la Universidad Iberoamericana y el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey en diferentes campus del País y con algunas alianzas Internacionales.



Silvio Pla Montero

FORMACIÓN PROFESIONAL:

- Contador Público y Licenciado en Administración por la Universidad de Buenos Aires
- Administración de Negocios por la Universidad de Berkeley 1992
- Marketing Estratégico. Universidad de Columbia
- Programa de Gestión Comercial Efectiva de la Universidad de Kellogs.

CERTIFICACIONES:

- Coach Senior de Newfield Consulting
- Coach Ontológico Art of Business Coaching
 - Coach certificado por la ICF

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Director de Administración y Finanzas en Gativideo S.A.
(Argentina)

Director de Finanzas en Pinamar S.A. (Argentina)

Director del Área de Finanzas y de RRHH en Smith Kline
Beecham (México).

Silvio Pla Montero

ÁREAS DE EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- Consultor de numerosos proyectos de reingeniería de negocios
- Desarrollo Organizacional
- Capacitación y Coaching
- Negociación, Creatividad y Neurociencias.
- “ El arte de la seducción y las Ventas”

EMPRESAS EN LAS QUE HA COLABORADO:

Banamex, Monte de Piedad, Bic, Lundbeck, Medix, Sky, Laboratorios Liomont, LALA, Norvet, Kellogs, Benteler, Faurecia, Thyssenkrupp Automotive Systems, AN Global, MARS, Schnellecke



Luis Piza Salazar

FORMACIÓN ACADÉMICA:

- Licenciatura en Ciencias de la Comunicación. Universidad de las Américas Puebla
- Maestría en Comunicación y Medios Digitales. Universidad de las Américas Puebla
- Maestría en Comunicación Pública. Universidad de las Américas Puebla
- Máster en coaching de equipos y sistemas. Creo Coaching y Do-Ceo Training.
- Evolución del juego interior con Tim Gallwey. CREO Coaching
- Certificación Internacional en Coaching Ejecutivo. Business Coaching School, 2014-15
- Especialista en cambio conversacional. Neuroliderazgo. 2008-2009

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Coach Ejecutivo, desarrollando líderes en empresas como Benteler, El Palacio de Hierro, Flowserve, La Postrería, Valle de los Ángeles, Volkswagen de México, Volkswagen Financial Services, así como con dueños de Pymes y emprendedores dentro y fuera de México.

Luis Piza Salazar

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

- Capacitador y *trainer* experto en comunicación y coaching ejecutivo. Coach ejecutivo, de equipos y sistemas.
- Coautor del libro “Coaching Humanista. Aplicaciones, fundamentos y herramientas de esencia no directiva”. Unión Editorial, 2017. Madrid.
- Autor de la serie de eBooks *Introducción al coaching* editada por Business Coaching School.
- Coach ejecutivo certificado con diversos procesos activos y concluidos en empresas del giro automotriz, financiero, departamental de lujo, funerario, salud, servicios, así como Pymes, emprendedores y artistas independientes.
- Tutor y *trainer* de más de 100 aspirantes a coach ejecutivo.
- Coach adherido a la International Non Directive Coaching Society.

Paola Richard's de Ovando

DATOS PROFESIONALES:

Licenciatura en Psicología

Master Practitioner of NLP

Coach Ontológico Certificado por Coachville Spain y Arturo Orantes.

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

Diseña e implementa programas especializados de desarrollo de personal, así como certificaciones con el fin de buscar la aplicación inmediata en el uso de herramientas para optimizar las ventas, mejorar tiempos de operación, incrementar la productividad y reducir los errores. Su prioridad es identificar las necesidades de la empresa y el manejo del personal por competencias.

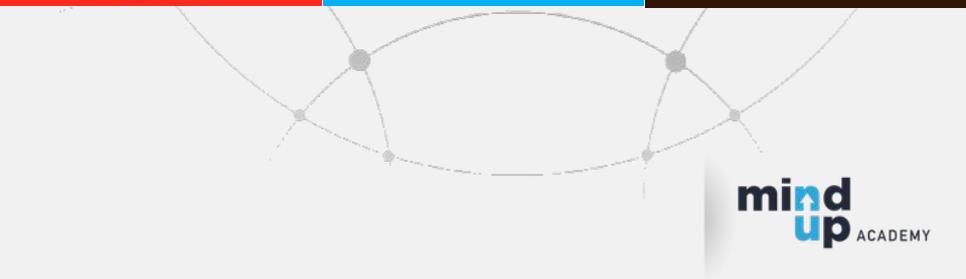
Implementa estrategias de Desarrollo Organizacional enfocadas a incrementar el Engagement, Accountability y habilidades de Coaching y Management en programas dirigidos al desarrollo de líderes y retención del talento

Paola Richard's de Ovando

EMPRESAS EN LAS QUE HA COLABORADO:

Pfizer, Mercedes Benz, Soler & Palau, H. Tribunal Superior de Justicia del Estado de Puebla, DIF, Pro-Mujer, Gobierno Municipal Sindicatura, GA Corporativo, Gas 1, SKF, Federal Mogul, Aksys, Janssen – Cilag, Solutia, Centro Integral de Formación Humana, Soler & Palau, Henkel (Corporativo), Gestamp, Femsa, Vanquish Corporativo Motorola, Pemex, Pirelli, RYC, SKY Comunicaciones, Continental, entre otras.

ALGUNOS DE NUESTROS CLIENTES:



ALGUNOS DE
NUESTROS CLIENTES:



INSTITUTO MEXICANO DEL PETRÓLEO



Contacto



Oficinas en Puebla

Edificio Escala Town Center Sonata
Paseo Opera # 9, Piso 2 Int. 204, Lomas Angelópolis
CP. 72830, Puebla, Puebla.
Teléfonos: (222) 785 0116 / 785 0118
info@mindupacademy.mx

Oficinas en Ciudad de México

Corporativo Antara Polanco I, Piso 5
Miguel de Cervantes Saavedra S/N Col. Granada
CP. 11520 Ciudad de México
Teléfono: (55) 8000 1781
info@mindupacademy.mx

www.mindupacademy.mx

Twitter: [@MindupAcademy](https://twitter.com/MindupAcademy)

Facebook: [/MindUpAcademy](https://www.facebook.com/MindUpAcademy)

Linked In: [/company/mindupacademy](https://www.linkedin.com/company/mindupacademy)





Mind Up Academy

Liberamos tu Potencial

mind
up ACADEMY