

## ***DIPLOMADO EN GERENCIA Y COACHING EJECUTIVO***

### **Propuesta de Valor**

Este Diplomado aporta herramientas muy valiosas de la Comunicación Asertiva, el manejo de las emociones y PNL aplicadas al coaching como el logro de la excelencia basada en el desarrollo de competencias para la consecución de metas y objetivos, facilitando el camino hacia un nuevo aprendizaje y detectando los obstáculos o limitaciones que interfieren en logro de los resultados.

### **Objetivo general**

Desarrollar habilidades en los participantes para actuar como agentes de aprendizaje y desarrollo de competencias, guiando a personas y equipos a alcanzar los objetivos propuestos.

### **Objetivos específicos**

- Desarrollar habilidades para observarse a sí mismo y al entorno.
- Aprender a manejar ambientes caracterizados por la diversidad de culturas, modelos mentales e intereses.
- Aprender un conjunto de competencias para generar: nuevas oportunidades.
- Aprender herramientas de comunicación verbal y no verbal para establecer sintonía y construir relaciones de confianza que promuevan equipos de alto desempeño.
- Aprender a formular preguntas que orienten la actividad hacia logro de metas personales y de equipo.
- Aprender a identificar y manejar estados emocionales para facilitar el logro de los objetivos.
- Aplicar los niveles lógicos al aprendizaje y al cambio.

### **Metodología**

Eminentemente práctica y participativa, basada en las prácticas de aprendizaje adulto a nivel racional, emocional y corporal.

La metodología usa:

- Análisis de casos
- Rol playing

Mayores Informes: [formacionempresarial@ccibague.org](mailto:formacionempresarial@ccibague.org), [capacitacion1@ccibague.org](mailto:capacitacion1@ccibague.org)

3124809672- 3124819411 – 3203814903

- Ejercicios vivenciales.
- Programas de transferencia a la realidad cotidiana del participante.
- Apps telefónicas que permiten al participante seguir entrenando las metacompetencias entrenadas hasta 90 días después de las sesiones presenciales.

## Dirigido a

Directivos, gerentes, líderes de empresas, profesionales y estudiantes de último año de carreras administrativas, psicosociales y afines a la dirección estratégica y el trabajo en equipo.

## Modalidad

Online

## CONTENIDO DEL SEMINARIO:

<b>MÓDULO 1:</b>	<b>Liderazgo exponencial Las metacompetencias básicas que demanda la era digital a un líder</b>
Contenidos:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El impacto de las tecnologías exponenciales en la vida humana.</li> <li>• La conectividad como clave del alto desempeño.</li> <li>• La gestión de la racionalidad como punto de partida: aprendiendo a gestionar nuestros pensamientos en vez de ser gestionado por ellos.</li> <li>• Aprendiendo a usar los actos lingüísticos que demanda el liderazgo de la era exponencial.</li> <li>• Mejorando la conectividad con mi equipo a través de la racionalidad</li> <li>• La gestión de la emocionalidad: Como generar en nosotros y en los otros la emocionalidad que necesitamos para lograr resultados y relaciones deseadas.</li> <li>• Cómo construir confianza: Medición del Índice de confianza de mi equipo/ organización.</li> <li>• Gestión de la corporalidad.</li> <li>• Las 16 estrategias corporales para generar en mí y en los otros la emocionalidad y racionalidad que demandan los resultados y relaciones que deseo.</li> </ul>

<b>MÓDULO 2:</b>	<b>Cuando empodero me empodero; La gestión del conocimiento, El seguidor</b>
Contenidos:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Liderándonos a nosotros mismos</li> <li>• Autonomía y Autoconfianza</li> <li>• Compromiso y pertenencia</li> <li>• Los pilares del liderazgo: honestidad, visión, competencia e inspiración</li> <li>• Generando credibilidad</li> <li>• Liderazgo: Construcción del grupo</li> <li>• El Poder del Seguidor</li> </ul>

<b>MÓDULO 3:</b>	<b>Conflicto y Negociaciones Productivas</b>
Contenidos:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• VALOR DEL CONFLICTO</li> <li>• Desmitificando el conflicto</li> <li>• Talleres: Repensando el conflicto y sus consecuencias</li> <li>• NEGOCIACION DISTRIBUTIVA</li> <li>• Talleres: Negociando y distribuyendo</li> <li>• NEGOCIACIÓN INTEGRATIVA</li> <li>• Talleres: Negociando e integrando</li> </ul>

<b>MÓDULO 4:</b>	<b>Desarrollando Equipos de desempeño exponencial</b>
Contenidos:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Autodiagnóstico de nivel de desarrollo de un equipo</li> <li>• Que nos impide el trabajo en equipo</li> <li>• Las cinco disfunciones del equipo</li> <li>• El “sentido de vida de un equipo.</li> <li>• La gestión de la diferencia</li> <li>• Ejercicio: Desarrollando la individualidad</li> <li>• SIN PARTICIPACIÓN NO HAY EQUIPO</li> <li>• Construyendo la participación</li> <li>• Ejercicio: “Ganen tanto como puedan”</li> <li>• Taller: Construyendo confianza</li> <li>• EL EQUIPO DE ALTO RENDIMIENTO</li> <li>• El modelo de Marcial Lozada</li> <li>• Los Nuevos supuestos</li> <li>• Taller: Aplicando los nuevos supuestos</li> </ul>

<b>MÓDULO 5:</b>	<b>Gestión del cambio</b>
Contenidos:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El cambio y la estrategia</li> <li>• EL POR QUE DE LOS FRACASOS</li> <li>• Las razones más comunes y cómo enfrentarlas</li> <li>• El papel de la resistencia</li> <li>• Ejercicio: Comprendiendo la resistencia al cambio</li> <li>• LOS TRES PILARES DEL CAMBIO</li> <li>• Repensando el cambiar</li> <li>• Taller: Los nuevos supuestos del cambio</li> <li>• Teoría “Thyny Habits”</li> <li>• La motivación, la habilidad y los disparadores como clave de una estrategia de cambio.</li> <li>• El proceso de gamificación aplicado al diseño de procesos de cambio.</li> </ul>

<b>MÓDULO 6:</b>	<b>La PLANEACIÓN un modelo generador de valor y producto de un modelo de pensamiento</b>
Contenidos:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Por qué se requiere Planear Estratégicamente</li> <li>• ¿Qué es estrategia?</li> <li>• Análisis Pestel</li> <li>• Análisis Interno y Externo</li> <li>• Definición de Objetivos Estratégicos</li> <li>• Taller: Diagnóstico estratégico</li> <li>• La Propuesta de Valor factor diferenciador</li> <li>• Co-creación de experiencias con el cliente</li> <li>• Taller: Propuesta de valor para el cliente</li> <li>• El diseño e implementación de plan estratégico</li> <li>• Mapas estratégicos</li> <li>• Perspectivas estratégicas</li> <li>• Alineación de la propuesta de valor</li> <li>• Construcción de KPI,s (indicadores)</li> <li>• LA PROSPECTIVA</li> <li>• Innovación y buen gobierno</li> </ul>

<b>MÓDULO 7:</b>	<b>Indicadores que indican: consolidación del compromiso</b>
Contenidos:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Definición de gestión.</li> <li>• Gestión vs administración vs desempeño.</li> <li>• Importancia de los propósitos estratégicos en la organización.</li> <li>• Las personas como responsables de alcanzar los objetivos.</li> <li>• Qué medir y para qué medir.</li> <li>• Cómo medir.</li> <li>• Indicadores de resultado, de impacto, de gestión.</li> <li>• Construcción de indicadores.</li> </ul>

<b>MÓDULO 8:</b>	<b>Marketing y Comercialización en la era Digital</b>
Contenidos:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Los modelos de negocio en la era Digital</li> <li>• Del KANVAS tradicional al Kanvas Digital</li> <li>• Rediseñando nuestro modelo de negocios.</li> <li>• Como generar una propuesta de valor en la era digital</li> <li>• De la venta de productos y servicios a la generación de experiencias memorables en nuestros clientes</li> <li>• La gestión de la presencia digital</li> <li>• Marketing Digital</li> </ul>

<b>MÓDULO 9:</b>	<b>Coaching y PNL</b>
Contenidos:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Premisas básicas de la PNL aplicadas al coaching.</li> <li>• Lenguajes sensorial y corporal.</li> <li>• Metamodelo y el arte de la pregunta.</li> <li>• Anclaje de recursos y estados emocionales</li> <li>• Las tres áreas de coaching: objetivos-valores y creencias</li> <li>• El arte de coaching y los siete pasos claves.</li> <li>• Alineación de niveles lógicos.</li> </ul> <p>Coaching en la práctica: desarrollo de competencias: comunicación, orientación a resultados y trabajo en equipo</p>

<b>MÓDULO 10:</b>	<b>Sensibilidad intrapersonal “Deje así o... hágase cargo”</b>
Contenidos:	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Personalización</li> <li>• El YO vs. Uno, o nosotros</li> <li>• El observador</li> <li>• Construcción de realidad</li> <li>• Verdad V.S Realidad</li> <li>• Fisiología</li> <li>• Los Tres Cerebros</li> <li>• Honestidad emocional</li> <li>• Las expectativas</li> <li>• El Ser vs hacer y tener</li> </ul>

### **CERTIFICACIÓN**

La Pontificia Universidad Javeriana otorgará certificado digital de participación a quienes hayan asistido por los menos al 80% de las sesiones programadas.

### **PROPIEDAD INTELECTUAL**

Todos los derechos de propiedad intelectual pertenecen a Pontificia Universidad Javeriana.

### **INFORMACIÓN DEL DIPLOMADO**

**DURACIÓN TOTAL:** 100 Horas

**CLASES ONLINE:** Plataforma Blackboard Collaborate / TEAMS - Universidad Javeriana

**HORARIO:** jueves y viernes de 5:00 a 9:00pm y sábados de 8:00am a 12:00m

**INICIO DE CLASES:** 5 de noviembre de 2020

## INVERSIÓN:

- ❖ Particulares: \$ 1.980.000
- ❖ Renovados Cámara de Comercio de Ibagué \$ 1.782.000
- ❖ Afiliados a Cámara de Comercio de Ibagué \$1.584.000

¡**Descuento del 10%**! por pronto pago hasta: 26 de octubre de 2020

- ***Plazo máximo de inscripción y pago:*** 30 de octubre de 2020

## FORMA DE PAGO:

- ❖ Consignación Cuenta Corriente Banco AV VILLAS N° 40128668-7
- ❖ Pago en Cajas Cámara de Comercio de Ibagué, Sede Principal Calle 10 # 3-76 Barrio Centro