



ANÁHUAC MÉRIDA
Educación Continua

DIPLOMADO EN

Desarrollo de Habilidades Directivas



100% a distancia



Desarrolla habilidades y competencias innovadoras a nivel directivo para el análisis de problemas y la toma de decisiones con una visión estratégica del mundo de los negocios.

Estructura



DURACIÓN

120 horas



HORARIO

Viernes de 17:00 a 22:00 hrs y sábados de 8:00 - 13:00 hrs.



INVERSIÓN

Inscripción \$3,000 y 6 colegiaturas de \$3,000

¿Por qué estudiar este programa?

Cada uno tiene sus propias habilidades, que son aquellas que nos caracterizan y nos dan valor, tanto en el entorno laboral como en el personal. Las habilidades y aptitudes van configurando nuestra forma de ser y de presentarnos al mundo, es por esto que tenemos que trabajarlas y destacarlas para que identifiquen de forma sencilla nuestro rol. Y al final, el directivo, con su forma de ser y de mostrarse al mundo está al servicio de la organización de su equipo y de cada persona que integra ese equipo.

¿Para quién es este programa?

Empresarios, ejecutivos de empresas públicas y privadas, profesionistas y toda persona que busque mejorar sus habilidades directivas.

¿Qué aprenderás?

Aprenderás a aplicar y desarrollar un conjunto de habilidades directivas. Se entiende por habilidades, a las aptitudes que desarrollamos, el talento, la destreza o la capacidad que ostenta una persona para llevar a cabo, y con éxito, una determinada actividad o trabajo.

Competencias a desarrollar:

- Liderazgo
- Toma de decisiones
- Análisis de problemas en contextos empresariales



Claustro académico

El diplomado cuenta con docentes especializados en su área y con grandes reconocimientos nacionales e internacionales.



Dr. Alejandro Kantun Ramirez:

Graduado de la Universidad Anáhuac Mayab de los Programas Doctorales: Ciencias de la Educación (en 2019) y Gestión Estratégica y Políticas de Desarrollo (en 2012). Asimismo, es Master in Business Administration (MBA) con especialización en Marketing por la Graduate School of Business de la Universidad Palermo (Buenos Aires, Argentina) y Stern School of Business (New York University-NYU). En su formación universitaria obtuvo una Licenciatura en Comunicaciones de la Universidad del Mayab.

A partir del 2012 fue designado Secretario Académico de la Universidad Tecnológica del Poniente (UTP) y se encuentra adscrito a la Secretaría de Investigación, Innovación y Educación Superior del Estado de Yucatán (SIIES) donde colabora en el diseño e implementación de estrategias de innovación educativa.

Paralelamente, en el 2015, se incorpora al claustro académico de posgrados de la Universidad Anáhuac Mayab como sinodal, asesor y docente en los Programas de Negocios y Derecho y- finalmente- en el 2016 se incorpora como profesor al Área de Posgrado de Psicología.

Finalmente, Alejandro, es consultor certificado de: LEGO® Serious Play® (LSP) por Rassmussen Consulting y Trivium. Design Thinker recibida por parte del World Design Organization. Management 3.0. Futures Thinking (Institute for the Future).



Dr. José Fernández Zárate:

El Dr. Fernandez tiene amplia experiencia académica y gerencial como Director de la División de Negocios de la Universidad de las Américas y Asesor, consultor y capacitador en varias empresas públicas y privadas (PEMEX, CFE, IMP, CNA, SCT, Presidencia de la República, BANCOMER, BANAMEX, entre otras.

Además, ha sido catedrático a nivel posgrado en el Tecnológico de Monterrey, UDLAP, ITAM, UDLA, IBERO, Anáhuac, La Salle y UNAM.



Dr. Carlos Pérez Vázquez:

Actualmente, colabora en la Universidad Anáhuac Mayab como docente de la Licenciatura en Comunicación; Coordinador de Vinculación de la Escuela de Comunicación; Docente de la Maestría en Ciencias de la Educación del Centro de Innovación, Docente de la Maestría en Comunicación Corporativa y del Diplomado de Relaciones Públicas y el Diplomado de Periodismo y el Diplomado de Publicidad en Mérida y Campeche. Ha desarrollado e impartido diversos cursos en línea para licenciatura en la plataforma @prende de la Universidad Anáhuac Mayab.

Es Consultor empresarial y capacitador para el área de Comunicación Corporativa, Mercadotecnia y Relaciones Públicas en diversas empresas entre las que destacan el Instituto Tecnológico de Mérida, el Grupo Integer, Despacho Contable “Salles – Sainz Grant Thorton / Traconis, Santos y Asociados, S.C., el Periódico Novedades de Campeche, el Ayuntamiento de Mérida, el Colegio de Bachilleres de Campeche, Bepensa, Coparmex y a2 Abogados Corporativos, entre otros.



Dra. Judith Towle

Trabaja en la Universidad desde hace 22 años. Inició sus labores en la División de Negocios y conforme comenzó a especializarse en el ámbito educativo se integró a las facultades de educación y comunicación. Actualmente dirige el Centro de Lenguas de nuestra institución.

Su pasión por aprender, generar y compartir conocimiento para ayudar al desarrollo integral de las personas le ha permitido expandir su perfil. Hoy en día, la Dra. Towle participa en los ámbitos de gestión, administración, educación e investigación en nuestra casa de estudios.

Aunque comenzó sus estudios en el área de negocios, su compromiso social la inclinó a prepararse en el área educativa. Al realizar sus estudios de Maestría y Doctorado en Ciencias de la Educación, la Dra. Judith Towle se ha constituido en toda una líder que se caracteriza por su sencillez, empatía y sabiduría.



Dr. Francisco Barroso Tanoira

Doctor en Ciencias Administrativas por la Universidad Anáhuac Mayab (Universidad del Mayab), institución donde obtuvo también el grado de Maestro en Filosofía y el Máster en Gestión Socioeconómica, así como diversos diplomados y cursos de actualización en Humanidades y en Educación. Es Ingeniero Civil, especialista en Docencia y Maestro en Administración por la Universidad Autónoma de Yucatán.

Desde agosto de 1999 es docente en la División de Negocios de la Universidad Anáhuac Mayab y profesor de los posgrados en Alta Dirección, Educación, Administración Pública, Comunicación Corporativa e Ingeniería en la misma universidad, en maestría y doctorado.

Ha ocupado cargos directivos en empresas nacionales y extranjeras, desempeñándose además como consultor de negocios y gerente de capacitación a nivel internacional, especializándose en proyectos de gestión del conocimiento, emprendimiento e innovación, así como de calidad de vida laboral y responsabilidad social empresarial. También es evaluador de programas presupuestales gubernamentales.



Plan de Estudios

El plan de estudios del diplomado, está diseñado para aprovechar al máximo los tiempos del programa.

1 **Liderazgo, Coaching y Desarrollo Estratégico**

Dr. Francisco Gerardo Barroso (20hrs)

Aprenderá a desempeñarse profesionalmente en su ámbito de trabajo, coordinando equipos y desarrollando conocimientos de liderazgo y desarrollo estratégico, con vistas a mejorar el rendimiento de los trabajadores y la productividad general de la empresa.

2

Objetivo: Aplicar desde un nuevo arquetipo de liderazgo herramientas de coaching para la toma de decisiones y la gestión efectiva en sus equipos de trabajo.

Criterio de evaluación: Entregable de aplicación del módulo.

3

Contenido:

1.1 Autoliderazgo

1.2 El poder conversacional del líder

1.3 Team care

1.4 Desarrollo Estratégico

1.5 Coaching disciplina del desarrollo

1.6 Herramientas del coaching aplicadas al liderazgo

4

1.7 Taller práctico

Comunicación efectiva

Dr. Carlos Pérez Vázquez (20 hrs)

La comunicación efectiva es aquella en la que el emisor y el receptor codifican un mensaje en forma equivalente. Así, el mensaje es transmitido de forma exitosa: el receptor comprende el significado y la intención del mensaje emitido.

5

Para lograr que la comunicación resulte efectiva es muy importante que el emisor sepa con claridad qué es lo que quiere transmitir y que esté al tanto de las cualidades de la persona o personas a las que se lo quiera enviar para así formular el mensaje de la forma más acertada posible.



Objetivo: Integrar los conceptos de comunicación con el fin de lograr en organización, una interacción eficaz que contribuya al logro de los objetivos.

Criterio de evaluación: Entregable de aplicación del módulo.

Contenido:

1.8 Modelo de la comunicación humana

1.9 Niveles de la comunicación

1.10 Dirección de la comunicación

1.11 La asertividad o la capacidad de transmitir un mensaje

1.12 La empatía o la capacidad de escuchar activamente

1.13 Retroalimentación de la comunicación y confrontación positiva

1.14 Taller práctico

3. Imagen pública y manejo de crisis

Dra. Judy Towle (20 hrs)

¿Cuántos de nosotros no hemos adquirido algún producto o servicio de alguna empresa sólo porque es considerada “buena”, independientemente si ya hemos tenido acercamiento con ella o no?

Esto se debe a que posee una buena imagen. Hoy en día, la imagen es considerada parte importante del capital de la empresa. Hay que cuidarla y administrarla de manera adecuada: una imagen congruente y positiva abre muchas puertas, y es un factor decisivo en la toma de decisión por parte de los clientes potenciales.

Todas las empresas y organizaciones están expuestas a sufrir eventos inesperados que puede afectar su imagen y reputación. Es por esto que se debe contar con un plan de crisis, ya sea una empresa pequeña o grande.

Objetivo: El principal objetivo de la imagen y del plan de comunicación de crisis es restablecer las actividades normales de la empresa en el menor tiempo posible, protegiendo la imagen y reputación de la empresa u organización.



Criterio de evaluación: Entregable de aplicación del módulo.

Contenido:

- 1.15 Teoría de la Imagen Pública
- 1.16 Conceptos y principios generales
- 1.17 Imagen Física e imagen kinésica
- 1.18 Psicología de la ropa, estilo e identidad y teoría del estilo
- 1.19 Construcción de la identidad e imagen profesional
- 1.20 Protocolo en el área de trabajo y protocolo en redes sociales
- 1.21 Manejo de crisis, comunicación en crisis y control interno
- 1.22 Comunicación social, reputación e imagen profesional
- 1.23 Diagnóstico y medidas restaurativas
- 1.24 Resiliencia de la Imagen, congruencia en la imagen y reforzamiento de la identidad
- 1.25 Taller práctico

Negociación y resolución de conflictos

Dr. Alejandro Kantún (30 hrs)

La negociación es un proceso de solución de un conflicto entre dos o más partes. En la negociación la idea es que las partes involucradas lleguen a un acuerdo y se sientan satisfechas con el resultado.

Objetivo: Ampliar el perfil profesional ejercitando las habilidades para manejar los conflictos de forma constructiva y dotar de técnicas y estrategias para intervenir de manera más eficaz y creativa en la solución de los mismos para su aplicación en diversos ámbitos.

Criterio de evaluación: Entregable de aplicación del módulo.

Contenido:

- 1.26 ¿Qué es el Conflicto, cuándo y por qué surge?
- 1.27 Condiciones que anteceden a un conflicto.
- 1.28 Rasgos y características de personalidad que provocan



conflictos.

1.29 La actitud ... diferentes formas de ver y de percibir las cosas, tipos de Observador.

1.30 Técnicas para manejar los conflictos: Evitar, cede, luchar, negociar

1.31 La Negociación, qué es, cuándo y cómo se logra, cuáles son sus ventajas.

1.32 Ventajas y desventajas de los conflictos.

1.33 Cuál es tu personalidad y cómo influye en los conflictos que enfrentas o provocas.

1.34 ¿Cuál es tu estilo personal ante los conflictos?

1.35 La asertividad y su relación con el manejo de conflictos.

1.36 La Inteligencia Emocional ¿Qué es y qué nos aporta al tema de manejo de conflictos?

1.37 Taller práctico

Toma de decisiones financieras

Dr. José Fernández Z. (30 hrs)

Las decisiones financieras podrían ser agrupadas en dos grandes categorías: las decisiones de inversión y las decisiones de financiamiento.

Respecto a las primeras, señala que tienen que ver con las decisiones sobre los recursos financieros que serán necesarios para la organización, hacia dónde serán destinados esos recursos, cuál es la opción más viable y cuál daría más utilidades en un futuro.

En cuanto a las decisiones de financiamiento, estas tratan de cómo se puede adquirir recursos para la organización, estudiando con cuál de las opciones vale la pena endeudarse y con cuál no, así como definir cuál opción resulta más ventajosa en términos de tasas y plazos.

Objetivo: Aprender que la toma de decisiones financieras es el proceso que consiste en evaluar los pros y las contras de una decisión relacionada con el uso del dinero.

Criterio de evaluación: Entregable de aplicación del módulo.



Contenido:

- 1.38 Proceso de toma de toma de decisiones y solución de problemas
- 1.39 Entorno económico de las finanzas
- 1.40 Finanzas básicas y toma de decisiones
- 1.41 Finanzas personales y familiares
- 1.42 Finanzas Empresariales
- 1.43 Planes de Negocios y su financiamiento
- 1.44 Análisis de rentabilidad de los negocios
- 1.45 Taller práctico



Acercar de la UNIVERSIDAD ANÁHUAC MÉRIDA

Con **más de 35 años de historia**, en la **Universidad Anáhuac Mérida** hemos realizado un trabajo constante para ofrecerte los **mejores programas educativos de la región**, creando contenido que se responda a las necesidades de nuestra sociedad.

Nuestros programas de **Educación Continua** no son la excepción, **Diplomados y Cursos en sus diversas modalidades diseñados para ser prácticos, ágiles y accesibles que complementarán tu perfil profesional** brindándote conocimientos de alto valor y relaciones humanas para tu crecimiento.



Conoce nuestras Certificaciones

Miembros de:



uni>ersia

Acreditados por



FIMPES

Proceso de Admisión Educación Continua



01

Dirígete a



merida.anahuac.mx/educacion-continua



02

Explora la página y **encuentra el programa de tu preferencia.**



03

Una vez dentro del programa dirígete al botón de **"Quiero inscribirme"**.



04

El botón te redireccionará a nuestra plataforma, **es importante seguir los pasos que ahí se indican y completar la información** de manera correcta y sin faltas de ortografía.



ANÁHUAC MÉRIDA
Educación Continua

Continúa tu
crecimiento profesional

Contacto



WhatsApp

(999) 220 0079



Teléfono

(999) 942 4800



Correo

posgrado.merida@anahuac.mx



Web

merida.anahuac.mx/posgrado