



Presentación

El Diplomado en Desarrollo de Habilidades Para Gerenciar tiene como objetivo desarrollar las destrezas que requiere el emprendedor, administrador o Gerente actual, ofreciendo los conocimientos, habilidades técnicas, humanas y conceptuales que apoyen el cumplimiento de los objetivos corporativos, es así, como el profesional estará en la capacidad de enfrentar a un entorno empresarial que exige la consolidación de sus fortalezas en técnicas de negociación, toma de decisiones, el adecuado manejo y liderazgo del capital humano que involucra la motivación del personal, excelente manejo de sus equipos de trabajo y el uso de todas las estrategias que aseguren la permanencia de la organización, su crecimiento y rentabilidad.

El diplomado en Habilidades Gerenciales cuenta con una estructura curricular que se divide en cinco (5) módulos de formación con una duración total de cinco (5) semanas, además cuenta con un excelente material académico y didáctico que facilita el aprendizaje significativo en el estudiante.

Dirigido a grupos de talentos en Desarrollo, con alto potencial para impactar de manera eficaz y eficiente la organización a través de cambios radicales y de un alto empuje para optimizar, transformar y evolucionar las operaciones de la entidad empresarial.

MODULO 1: FINANZAS PARA NO FINANCIEROS

Objetivo: Desarrollar en los participantes la habilidad para analizar e interpretar los Estados Financieros, identificando las áreas claves de las finanzas que se deben considerar para una efectiva toma de decisiones.

Tema 1: CONTABILIDAD - Principales Estados Financieros

- El Balance General
- Su estructural
- Cuentas principales
- La ecuación contable
- Esquema de presentación
- Obligaciones fiscales
- El Estado de resultado
- Su estructura
- Cuentas principales
- Esquema de presentación
- Flujo de efectivo
- Taller de aplicación

Tema II: FINANZAS – INDICADORES FINANCIEROS

- Importancia de los indicadores financieros –
- Las Razones Financieras - Razones de Liquidez.
- Razones de Operación- Eficiencia
- Razones de Endeudamiento.
- Razones de Rentabilidad- Efectividad
- Relaciones de causa y efecto entre indicadores,
- Taller de Aplicación

Tema III: Análisis Financiero

- Análisis de Punto de Equilibrio
- Margen de Seguridad
- Toma de decisiones en base al análisis financiero
- Taller de Aplicación

MODULO II: COMO ANALIZAR Y CREAR PRESUPUESTOS Y FLUJO DE EFECTIVO

Tema I: Como analizar y crear presupuesto

- Contenido Propuesta Temática
- Presupuestos: ✓ Definición
- Objetivo
- Importancia
- Características
- Tipos de Presupuestos
- Capacidad Instalada y Fuerza de Ventas
- Análisis, Seguimiento y Control Presupuestario
- Rol Contable en la Administración de Presupuestos

- Caso Práctico

Tema II: Estado de Flujo de Efectivo

- Definición
- Objetivo
- Importancia
- Características
- Métodos de Elaboración (Método Directo y Método Indirecto)
- Análisis e Interpretación
- Caso Práctico

MODULO III: PLANEACIÓN ESTRATÉGICA EN TIEMPOS DE CRISIS. ROMPIMIENTO DE PARADIGMAS

El desafío de la gerencia estratégica en momentos de crisis en la industria y en las empresas es un tema clave y neurálgico. El nuevo entorno, y especialmente en una economía tan creativa y disruptiva, exige nuevas cosas, innovar constantemente, entender del mundo futuro, entender que las decisiones, en un alto porcentaje, dependen en gran medida del momento y para eso se necesita una gerencia altamente estratégica pero debido a la falta de dinamismo entramos en una parálisis paradigmática (romper paradigmas viejos) que no permite tomar decisiones acertadas, ajustadas e innovadoras, y mucho menos planear estratégicamente. El cambio es la constante del Siglo XXI. En el pasado, la planeación estratégica estaba reservada para los planificadores, pero hoy en día la competencia que se requiere para elaborar un plan estratégico es la estrategia. Son dos cualidades o competencias distintas, pero complementas.

Temática I:

- Los desafíos relacionados con la planeación estratégica en el entorno actual y futuro
- Los paradigmas que se deben romper para establecer una innovadora y disruptiva planeación estratégica.
- La planeación estratégica y los recursos empresariales.

Temática II:

- Mecanismos para la planeación estratégica de la gerencia actual y futura
- Liderazgo, pensamiento, gestión del conocimiento, actuar, constancia, actitud y aptitud, versatilidad, innovación, adaptabilidad, como elementos claves de la nueva planeación estratégica
- Creación de escenarios prospectivos para la planeación estratégica y la alta gerencia y su dinamismo en escenarios futuros con relación a crisis económicas, comerciales, financieras, de salud para la toma de decisiones estratégicas.

Temática III

- Qué se necesita para planear estratégicamente ante los cambios en el entorno actual y futuro.
- Cuáles son las herramientas y los elementos adecuados para elaborar una planificación estratégica innovadora, disruptiva y creativa.
- Qué características debe tener el talento humano empresarial para enfrentar los cambios y determinar la planeación estratégica para enfrentarlos.

MODULO IV: ECONOMÍA CREATIVA EN TIEMPOS DE CRISIS. DE LA IRRUPCIÓN A LA DISRUPCIÓN

En momentos en que el mundo sufre un cambio en todas las dinámicas sociales, económica, financieras, comerciales, entre otras, la creatividad y la disrupción, en una industria y en el parque empresarial, es fundamental. Ser creativos, apoyar a la industria y al parque empresarial a ser creativos, a generar nuevos negocios, a ver e identificar esos nuevos negocios, debe ser parte de los que están inmersos en las ecuaciones de la toma de decisiones de las gerencias futuras. Por lo tanto, el curso busca activar esos elementos creativos que cada una/uno tiene y que se convierten en economías creativas y disruptivas. Ven las posibilidades en todo momento, convierten los problemas en oportunidades, y los desafíos en retos.

Temáticas I

- La conceptualización y los elementos centrales que motivan la economía creativa,
- Argumentos y paradigmas,
- Las dinámicas innovadoras y competitivas,
- Los pilares de la Economía creativa, Industria Creativa, Conocimiento creativo, Recurso humano creativo.

Temáticas II

- Actualidad y la nueva situación del mundo.
- Los sectores productivos y sus niveles de creatividad al cambio
- los nichos de mercado y las nuevas exigencias creativas como oportunidades al cambio.
- Economía Disruptiva
- Sectores disruptivos y sus características
- Empresas, productos y mercados creativos y disruptivos.

Temáticas III

- Conocimiento y habilidades sobre elementos conceptuales/teóricos/prácticos del nuevo rediseño.
- Cómo rediseñarse, reinventarse, promover los cambios ante los cambios del mundo (económicos, financieros, en las condiciones económicas actuales, por tanto como ser creativo, cómo generar economía creativa es clave.

- Los nuevos retos que integran la gerencia actual y futura, con respecto a la disrupción continua y la generación de condiciones y/o espacios creativos que integren los recursos técnicos, financieros y humanos.
- Pensamiento y conocimiento transversal, disruptivo, versátil y trazable para lograr estructurar estrategias gerenciales dinámicas, actuales y futuras.

MODULO V: LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL Y MANEJO DE EQUIPOS

Objetivo: El participante conozca y aplique los elementos básicos del liderazgo transformacional, así como los elementos fundamentales del manejo de equipos, para que finalmente le permitan asumir los retos organizacionales y conducir a su equipo de trabajo enriqueciendo su interacción y desempeño.

Temática I

1. El desafío de los paradigmas
2. Conceptos básicos del liderazgo
3. El poder de las actitudes
4. Logrando el compromiso con los Valores institucionales
5. El líder transformacional y los juicios
6. Cómo inspirar estados emocionales de excelencia
7. Creando empowerment
8. Escucha empática
9. Del enfoque único al enfoque múltiple
10. Desarrollando asertividad en el equipo
11. Gestión de las emociones
12. Habilidades de Coaching para el líder transformacional
13. Construcción de hábitos positivos y disciplina
14. Ser visionario a través del pensamiento sistémico
15. Conduciendo al equipo hacia las metas
16. Ser para trascender

Temática II

Comunicación y Relaciones Humanas

Objetivo: Que el participante comprenda los elementos esenciales de la comunicación y las relaciones humanas como base fundamental de las relaciones entre empleados, así como aplicar una herramienta ponderosa para lograr resultados favorables para la organización.

- Elementos clave en la comunicación
- Tipos de lenguaje

- Ejercicios de análisis y casos prácticos
- Elementos clave de las relaciones humanas
- Elementos clave del trabajo en equipo
- Como utilizar la comunicación a nuestro favor: endomarketing y la comunicación asertiva

Generalidades

Duración: 5 meses

Inversión: U\$ 500.00

Matrícula: U\$ 50.00

Arancel mensual: US 60.00

Titulación: U\$ 150.00

Modalidad: Sabatino

Horarios: 8:00 a.m. a 1:00 p.m.