



EDUCACIÓN CONTINUA

Contenido



HIGH POTENTIAL
DEVELOPMENT CENTER®

DIPLOMADOS 03

Administración Integral de Proyectos
Ahorradores e Inversionistas
Análisis y Planeación Financiera
Desarrollo Ejecutivo de Liderazgo
Marketing Digital
Marketing Pharma Digital
Transformación Digital

PROGRAMAS EJECUTIVOS 10

Ciberseguridad: lo esencial para dimensionar y mitigar los riesgos
Compliance
Dirección en Estrategia digital
Dirección de ventas B2B
Gestión efectiva de Proyectos Sustentables
Innovación Empresarial Disruptiva
Preparación para la Certificación en Prevención de Lavado de Dinero y Financiamiento al Terrorismo
Marketing Interactivo
Preparación para el examen PMP® autorizado por el PMI®
Psico-marketing® y marketing digital

CURSOS Y TALLERES 21

Dilo simple: Argumentación y persuasión
Finanzas para no financieros
Fintech: Disrupción financiera
Diseño del Plan Financiero Personal
Formulación de Portafolio de seguros
Habilidades de ventas
Inteligencia Emocional
Mecanismos y estrategias para el ahorro
Privacidad y protección de datos personales
Storytelling

CURSOS AUTOINSTRUCTIVOS EN LÍNEA 32

Trabajo en equipo
Toma de decisiones
Comunicación eficaz en el servicio al cliente
Desarrollo de competencias para la participación familiar
Desarrollo de competencias para la participación ciudadana
Prevención de Lavado de Dinero Introductorio
Mujer, ¡Despierta!



DI PLO MA DOS



HIGH POTENTIAL
DEVELOPMENT CENTER®

DIPLOMADO EN ADMINISTRACIÓN INTEGRAL DE PROYECTOS

Adquiere los conocimientos fundamentales de la administración de proyectos y prepárate para la Certificación PMP® profundizando en las diferentes técnicas y herramientas aplicables de manera inmediata al entorno laboral, desarrolla tus competencias personales y de desempeño para la gestión exitosa de proyectos.

Perfil de ingreso

Interesados en obtener una formación integral teórico-práctica como Directores de proyectos profesionales que contribuyan a generar valor en la gestión de procesos de administración de proyectos e incrementar el éxito de todo proyecto en el que participen.

Principales beneficios

- Metodología probada, simple y aplicable a cualquier tipo de proyectos.
- Desarrollo de competencias de comunicación, construcción de equipos, negociación y liderazgo.
- Herramientas que brindan las funcionalidades básicas y avanzadas para la gestión de proyectos ágiles como predictivos e híbridos.
- Mayor comprensión de enfoques ágiles, herramientas y parámetros para obtener mejores resultados.
- Desarrollar una actitud colaborativa que facilita la integración y comunicación al interior del equipo para integrar equipos de alto desempeño.
- Vincularse con una cultura de la innovación para el desarrollo de negocios de alto valor para las organizaciones.
- Prepararse para demostrar el dominio de la aplicación de conocimientos y habilidades para la certificación como PMP®.

Módulos

1. Seminario de Administración efectiva de proyectos
2. Habilidades de liderazgo y negociación para Administradores de proyectos
3. Administración Ágil de proyectos
4. Innovación y creatividad centrada en el cliente
5. Herramientas tecnológicas para administrar proyectos
6. Desarrollo de equipo de proyecto
7. Preparación para el examen PMP® autorizado por PMI®



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

179 hrs.




Horarios:

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

EN ALIANZA CON:



DIPLOMADO EN AHORRADORES E INERSIONISTAS 4.0



Adquiere los conocimientos y habilidades para ahorrar e invertir al comprender y aplicar las reglas fundamentales que te permitirán conformar un portafolio de inversión diversificado y sentar las bases sólidas de un patrimonio.

Perfil de ingreso

Personas interesadas en alcanzar la autonomía financiera, desarrollar hábitos de ahorro e inversión con apertura intelectual y emocional, dispuesto a destinar una parte de su ingreso mensual durante los seis meses que dura el programa para generar un portafolio de inversión personal, operado y administrado únicamente por ellos mismos, con acompañamiento de especialistas.

Principales beneficios

- Formula un plan financiero personal para alcanzar la autonomía financiera.
- Establece objetivos de capitalización y define estrategias para conseguirlas.
- Evalúa la razón riesgo-rendimiento de diversos instrumentos.
- Protege tu patrimonio con un portafolio de seguros.
- Formula un proyecto de inversión inmobiliaria.
- Utiliza los modelos de solución propuestos por expertos (Workshop) y recibe acompañamiento en la ejecución de transacciones (Performance Support).

Módulos

1. Diseño del plan financiero personal
2. Aplicación de mecanismos y estrategia para ahorrar
3. Evaluación de riesgos asociados a las inversiones del portafolio
4. Formulación del portafolio de seguros
5. Bosquejo del plan de inversión inmobiliario



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:


100 hrs.



Horarios:

Sábados
8:30 a 13:30 hrs.

DIPLOMADO EN DESARROLLO EJECUTIVO DE LIDERAZGO



Desarrolla los hábitos mentales que sustentan un liderazgo con estilo personal sólido, integra equipos en ambientes de alta confianza y fortalece tus competencias estratégicas para la toma de decisiones efectivas que te permitan ejercer un liderazgo congruente y de alto rendimiento en la posición que desempeñas.

Perfil de ingreso

Profesionales que se desempeñen como líderes en cualquier organización o estén próximos a asumir una posición de liderazgo, que necesiten conocer, actualizar y desarrollar sus competencias de liderazgo con un enfoque integral, ágil, flexible y de alto rendimiento.

Principales beneficios

- Mayor profundidad en el conocimiento de sí mismo como fundamento de un plan de desarrollo individual e integral.
- Incorporar técnicas de autogestión emocional y manejo del tiempo.
- Apropiación de un estilo colaborativo que te permita desempeñarte como líder o miembro de un equipo, reconociendo el estilo de contribución de cada persona.
- Acercamiento a las mejores prácticas de planeación, ejecución, control y retroalimentación de procesos y proyectos para proponer iniciativas de valor y transformación de las estructuras de trabajo.
- Fortalecer un liderazgo integral y sostenible.

Módulos

1. Personal Mindset
2. Collaborative Mindset
3. Executive Mindset



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:


108 hrs.



Horarios:

Sábados
8:30 a 13:30 hrs.

DIPLOMADO EN MARKETING DIGITAL



Desarrolla las competencias analíticas y prácticas requeridas para utilizar adecuadamente las herramientas digitales actuales.

Perfil de ingreso

Profesionales interesados en reforzar las habilidades de comunicación de marca por medio de la mejora de sus competencias para el desarrollo de estrategias de marketing digital. Es recomendable que tengan conocimiento básico previo sobre mercadotecnia y comunicación digital.

Principales beneficios

- Desarrolla habilidades analíticas y técnicas para el diseño, creación y gestión de estrategias publicitarias.
- Implementa campañas en medios y plataformas digitales con la finalidad de mejorar la resonancia de la comunicación entre usuarios y marcas.
- Incrementa la relevancia de productos o servicios comprendiendo el impacto específico de una estrategia digital bien desarrollada.

Módulos

1. Entorno digital y tendencias
2. Estrategia digital
3. Diseño de audiencias
4. Tecnología & Business Intelligence
5. Creatividad y contenidos
6. Google & Facebook
7. Taller de campañas



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

120 hrs.



Horarios:

Sábados
8:30 a 13:30 hrs.

DIPLOMADO EN MARKETING PHARMA DIGITAL

Actualízate con detalle en las tendencias de la publicidad digital y el Marketing Interactivo farmacéutico, a través del análisis de casos especializados en Health, revisión de plataformas y la discusión de las mejores prácticas en estrategias de comunicación propias de la industria farmacéutica.

Perfil de ingreso

Profesionales interesados de la industria de la salud, específicamente en el uso de marketing interactivo para complementar sus estrategias de promoción.

Grupos de trabajo comerciales, equipos de mercadotecnia, directivos, profesionales de la salud y público en general interesado en el sector salud.

Módulos

1. Salud 4.0
2. Inteligencia de mercados
3. Aspectos regulatorios de la publicidad en salud
4. Creatividad en la era digital para Pharma
5. Healthcare storytelling
6. Usabilidad y experiencia del usuario médico
7. Segmentación a pacientes y profesionales de la salud en medios digitales
8. Canales de contacto (email, mensajería instantánea)
9. Search Engine Marketing (SEO y SEA)
10. Estrategia en redes sociales
11. Comercio electrónico para dispositivos médicos y medicamentos
12. Marketing Health Tech (Programmatic, automation, AI)

Principales beneficios

- Comprender integralmente los medios digitales para el desarrollo de estrategias onmicanal de productos y servicios en la categoría de salud.
- Fortalecer a los equipos comerciales en las habilidades digitales y venta a través de canales remotos.
- Enriquecimiento de perspectivas para evolucionar el negocio con modelos Direct to Consumer & e-commerce.
- Aplicar la tecnología en la práctica médica e interacción con los pacientes.



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

102 hrs.



Horarios:

Lunes y miércoles
18:00 a 21:00 hrs.

DIPLOMADO EN TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Dirige e implementa de manera efectiva los procesos de transformación digital que requiere tu organización para enfrentar los desafíos del desarrollo acelerado de la tecnología y su impacto en los modelos de negocio.

Perfil de ingreso

Gerentes y directivos que enfrentan los desafíos crecientes de la digitalización.

Principales beneficios

- Enmarcar los procesos de transformación digital desde una perspectiva estratégica.
- Planificar, implementar y medir los efectos de un proceso de transformación digital considerando los elementos clave.
- Aprende a utilizar herramientas flexibles para acelerar el cambio y la innovación.
- Vislumbrar oportunidades y amenazas para las organizaciones respecto a un mundo basado en datos.
- Mejor aprovechamiento de las tecnologías disponibles para generar valor considerando estrategias centradas en el cliente.
- Analizar el impacto de las principales tecnologías en los modelos de negocio y en la generación de valor exponencial.

Módulos

1. Transformación digital
2. Customer Centricity y Design Thinking
3. Administración Ágil de proyectos
4. Agilidad organizacional (Leading SAFe Certification)
5. DevOps
6. The Brightline Transformation Compass
7. Deuda técnica: concepto, estrategia y práctica
8. Fundamentos de Estrategias basadas en datos



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

117 hrs.



Horarios:

Viernes: 18:00 a 21:00 hrs.
Sábado: 9:00 a 12:00 hrs.




PROGRAMAS EJECUTIVOS



HIGH POTENTIAL
DEVELOPMENT CENTER®

CIBERSEGURIDAD: LO ESENCIAL PARA DIMENSIONAR Y MITIGAR LOS RIESGOS



Comprende las obligaciones esenciales que una empresa y sus recursos humanos deben asumir para mitigar los riesgos derivados del uso de la red de información electrónica interconectada y la administración de datos implicada.

Perfil de ingreso

A quienes se ocupan de prevenir riesgos dentro de su propio negocio o empresa en la que colaboran y busquen sentar las bases para mitigar y prevenir el riesgo derivado de posibles vulneraciones a la seguridad de la información.

Principales beneficios

- Elementos para comunicar eficientemente al Gobierno Corporativo el riesgo que existe derivado de atacantes cibernéticos y el impacto que esto crea en el entorno social y económico.
- Responsabilizarse de proteger la reputación, los datos y clientes de una empresa.
- Evitar consecuencias legales derivadas de la carencia de controles efectivos en las organizaciones.
- Aprender herramientas teórico-prácticas que le permitirán incorporar a su trabajo cuestionamientos efectivos para el análisis detallado del riesgo de seguridad de la información.

Temas

1. Introducción y definiciones básicas
2. Marco normativo de las TI
3. La ciberseguridad y la empresa
4. Las líneas de defensa y la ciberseguridad
5. Análisis de riesgos de terceros y seguridad de la información
6. Amenazas y delitos
7. Medidas de prevención, recomendaciones y mejores prácticas



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:


20 hrs. con experto y
10 hrs. de autoestudio



Horarios:

Sábados
9:00 a 13:00 hrs.

COMPLIANCE



Comprende y actúa proactivamente a través de la utilización de esquemas de organización, autorregulación y gestión empresarial que te permitan enfrentar amenazas internas y actores externos que buscan explotar áreas vulnerables de la empresa.

Perfil de ingreso

Directivos, responsables de asesorías jurídicas, financieras y estratégicas de empresas, abogados, economistas, contadores, financieros y profesionales que busquen conocer e implementar la gestión del Compliance e impulsar la generación de una cultura de cumplimiento dentro de las organizaciones.

Principales beneficios

- Visión y bases esenciales sobre el perfil y desempeño del área de Compliance en la organización.
- Reconocimiento de los aspectos fundamentales del rol del oficial de cumplimiento.
- Fortalecimiento de la iniciativa personal y profesional para adoptar una postura proactiva en la organización.

Temas

1. Gobierno corporativo y líneas de defensa
2. Riesgos, control y auditoría interna
3. Oficial de cumplimiento
4. Responsabilidad penal de personas jurídicas
5. Aspectos generales de cumplimiento
6. Cultura de compliance



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

28 hrs.



Horarios:

Sábados
9:00 a 13:00 hrs.

DIRECCIÓN EN ESTRATEGIA DIGITAL

Obtén una perspectiva integral del proceso del nuevo marketing y sus estrategias para hacer más productivos, rentables y ágiles los esfuerzos comerciales que te permitan responder estratégicamente a la transformación del comportamiento de los clientes e irrupción en los mercados de la informática móvil, la data en la nube y la inteligencia artificial.

Perfil de ingreso

Directivos de negocios, responsables de decisiones de marketing, crecimiento organizacional o innovación, gerentes de producto, gerentes de marketing, directores comerciales y emprendedores. Profesionales encargados de aumentar la participación de mercado y aumentar los ingresos y quiera profundizar en la visión del cliente, la segmentación, el marketing conductual, la estrategia de contenido y en general, la estrategia digital.

Principales beneficios

- Redefinir su estrategia y modelo de negocio.
- Ir más allá de las prácticas tradicionales de marketing y entender el mundo digital en que habitan sus clientes.
- Alinear sus esfuerzos de marketing con el cliente experto en digital de hoy en día a través de una comprensión más clara de los comportamientos con una visión centrada en el consumidor.
- Descubrir cómo evolucionar el marketing mediante la incorporación de datos, análisis y técnicas de optimización.
- Aprender de otras empresas que utilizan nuevas tecnologías de marketing para comunicar y obtener eficiencias organizativas.
- Liderar la transformación digital de su empresa.
- Entender a los especialistas incorporándolos a la estrategia de la empresa

Temas

1. Evolución y futuro del mundo digital
2. Bases de la estrategia y modelo de negocio
3. Comportamiento del consumidor en la era digital
4. Segmentación y diferenciación on line
5. Inteligencia comercial
6. ©Psico-marketing y creatividad
7. Funnel exitoso de ventas, CRM, KPIs y
8. ROI
9. Uso rentable y optimizado de herramientas digitales
10. Modelos de negocio digitales para emprendedores
11. Modelos de negocio digitales para empresas B2B



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

24 hrs. con experto y
24 hrs. de autoestudio



Horarios:

Jueves
18:00 a 20:00 hrs.

DIRECCIÓN DE VENTAS B2B

Conviértete en un aliado y mentor de tus clientes al utilizar la tecnología, la técnica de prospección, captación y retención de clientes diferenciando claramente la cultura de venta, valores y hábitos de consumo B2B del B2C, evita confundir y empalmar modelos.

Perfil de ingreso

Directivos y gerentes de empresa de las áreas comercial, mercadotecnia, desarrollo, innovación y estrategia.

Emprendedores y colaboradores clave de grandes, medianas y pequeñas empresas, ya sea que quieran mantener e incrementar el liderazgo de su empresa en el mercado, replantear estrategias para robustecer su posicionamiento o para aquellas empresas que no cuentan con una estrategia definida y requieren iniciar con bases sólidas.

Principales beneficios

- Comprender los cambios en las prioridades del consumidor y del consumo a partir de la pandemia.
- Conocer la técnica para integrar los departamentos de ventas y marketing en unidad de visión y alcance, y maximizar los resultados esperados.
- Poner en práctica conocimientos técnicos y sus indicadores clave, para lograr relaciones productivas y de largo plazo con los clientes.
- Crear e implementar una estrategia de Rewardketing (Marketing basado en recompensas).
- Asegurar que todas las áreas de la empresa son responsables y deben de aportar a la venta.

Temas

1. Nueva estrategia de comercialización en tiempos de pandemia.
2. Análisis, integración al entorno y realidad de las empresas
3. Definición y diferenciación de modelos: B2B, B2C, ¿B2H?
4. En B2B, las 4 P's del marketing, ni son 4, ni son P's
5. ABM Account Based Marketing
6. Alineación de Ventas y Marketing
7. Sistema digital automático de ventas



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

24 hrs. con experto y
12 hrs. de autoestudio



Horarios:

Miércoles
18:00 a 20:00 hrs.

GESTIÓN EFECTIVA DE PROYECTOS SUSTENTABLES

Comprende la gestión de Triple resultado para el manejo sustentable de proyectos que incluyan factores socioambientales bajo las premisas de rentabilidad, cumplimiento de normativa ambiental, equidad social y directriz de gobierno corporativo.

Perfil de ingreso

Directivos y gerentes que colaboran en la industria extractiva (petróleo, gas, minería, cemento, pesca, forestal) ocupando una posición en el área de operaciones o ingenieros de producción.
Líderes del área socioambiental, compras, talento humano, legal ambiental, agraria, derechos humanos o directivos de alguna organización de la sociedad civil.
Profesionales interesados en la gestión de proyectos con una visión integral que considera los factores socioambientales.

Principales beneficios

- Comprensión sistémica de factores socio ambientales para gestionar y obtener la licencia social de operación.
- Incrementar la capacidad para formar equipos de operaciones y administrativos con una visión de Triple Resultado.
- Garantizar el éxito integral de proyectos logrando la rentabilidad económica, social y ambiental.
- Conocimiento de los principios de Ecuador y la agenda gubernamental y empresarial para la sustentabilidad.

Temas

1. Conceptos fundamentales de factores socio ambientales
2. Sustentabilidad como modelo de negocio
3. Gestión integral de riesgos sociales
4. Planeación de Triple resultado
5. Prevención de riesgos y negociación
6. Administración de proyectos



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:


55 hrs.



Horarios:

Martes y jueves
18:00 a 20:30 hrs.

INNOVACIÓN EMPRESARIAL DISRUPTIVA



Incrementa significativamente la competitividad de la empresa al reconstruir el modelo de negocio mediante un razonamiento estratégico utilizando métodos y estrategias exitosas para innovar y crear nuevas soluciones de negocio que respondan a las expectativas del mercado y los retos del entorno.

Perfil de ingreso

Apasionados de la estrategia, dueños de negocios, directores generales, directores de área y ejecutivos inmersos en el cuidado del valor hacia los clientes.

Principales beneficios

- Cuestionamiento de la propuesta de valor enviada al mercado meta.
- Identificación de los grandes elementos del modelo de negocio que apalancan la propuesta de valor.
- Desarrollo del modelo de negocio y propuesta de valor en cuestión.
- Vislumbrar los procesos de innovación necesarios para hacer frente a las expectativas y retos del entorno.
- Aprovechamiento de las oportunidades del entorno.

Temas

1. Grandes retos de los negocios
2. Diagnóstico e identificación de oportunidades/problemas de negocio
3. Enfoque y método de la inteligencia competitiva
4. Validación de mercado
5. Modelo de negocio como propuesta de valor
6. Alineación del modelo de negocio a la estrategia
7. Tendencias de innovación y nuevos modelos de negocios



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:


20 hrs.



Horarios:

Martes y jueves
19:00 a 21:00 hrs.

PREVENCIÓN PARA LA CERTIFICACIÓN EN PREVENCIÓN DE LAVADO DE DINERO Y FINANCIAMIENTO AL TERRORISMO



Incrementa las probabilidades de alcanzar la certificación otorgada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores al formar parte del selecto grupo de profesionales que se preparan en la Universidad Panamericana para presentar el examen correspondiente y colaborar con el ejercicio de su actividad profesional para la prevención del lavado de dinero y financiamiento al terrorismo.

Perfil de ingreso

Profesionales que prestan sus servicios a entidades financieras y personas sujetas a la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Oficiales de cumplimiento, auditores en la materia y profesionistas interesados en certificarse ante la CNBV, certificación que se considera como una mejor práctica internacional para la prevención de delitos financieros por el Grupo de Acción Financiera Internacional.

Principales beneficios

- Adquirir las herramientas necesarias para comprender los ordenamientos existentes en materia de prevención de LD/FT tanto en el ámbito del sistema financiero, como de los prestadores de servicios y empresas que realizan actividades vulnerables, así como los requisitos a cubrir con el fin de cumplir con las obligaciones en la materia.
- Guía de expertos certificados en la materia y con amplia experiencia.
- Prácticas de evaluación con preguntas tipo, diagnóstica y al término de cada módulo para identificar las áreas de conocimiento que requieren mayor repaso y estudio personal.
- Networking con especialistas y autoridades en la materia.

Temas

Módulo I. Conceptos generales y marco jurídico internacional.

Módulo II. Marco Jurídico Nacional

Módulo III. Supervisión, auditoría y riesgos



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

72 hrs.



Horarios:

Viernes 17:00 a 21:00 hrs. y
sábados 9:00 a 13:00 hrs.

DIPLOMADO EJECUTIVO EN MARKETING INTERACTIVO

Amplía y profundiza en la visión de la evolución del entorno y ecosistema digital para la toma de decisiones estratégicas y el aprovechamiento de oportunidades en la comunicación de las marcas con los consumidores, de la mano de líderes y expertos de la industria con sobresaliente experiencia en Publicidad Digital y Marketing Interactivo.

Perfil de ingreso

Jefes, gerentes, directivos y VP de organizaciones con un mínimo deseable de 5 años de experiencia en marketing o 3 años en marketing digital.

Pueden participar anunciantes, *publishers*, medios, agencias, plataformas, consultoras y líderes de iniciativas de campañas de comunicación en un entorno digital.

Módulos

1. El entorno digital: la marca y la audiencia
2. Estrategia integral de Marketing Interactivo
3. Inteligencia de mercados
4. Legislación de publicidad en internet
5. Content marketing y procesos creativos
6. Customer experience
7. Herramientas de Marketing Interactivo
8. Planeación de medios interactivos
9. Data Driven Marketing
10. Economía de marca directa al consumidor
11. Proyecto integral

Principales beneficios

- Entendimiento del comportamiento de las audiencias y las marcas en un entorno digital para el aprovechamiento de oportunidades.
- Formulación de estrategias que integren a las herramientas, medios y plataformas digitales.
- Entendimiento de metodologías de medición y relevancia de las métricas que se pueden obtener en iniciativas de comunicación digitales.
- Formulación de estrategias de contenido para atraer nuevas audiencias con las plataformas y formatos adecuados.
- Análisis de regulaciones correspondientes para la publicación de campañas publicitarias.
- Optimización del plan de medios y uso de la data para la toma de decisiones.



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

116 hrs.



Horarios:

Viernes de 18:00 a 22:00 hrs. y
sábados de 9:00 a 13:00 hrs.

PREPARACIÓN PARA EL EXAMEN PMP® AUTORIZADO POR EL PMI®

Prepárate para demostrar el dominio de la aplicación de los conocimientos y habilidades de las mejores prácticas comprobadas de la dirección de proyectos reconocidas por el Project Management Institute PMI® para gestionar con éxito los proyectos y alcanzar la certificación como PMP®

Perfil de ingreso

Personas que tienen experiencia en la gestión de proyectos en el trabajo, independientemente de si su función laboral formal es la de director de proyectos, que no son profesionales certificados.

Cumplir con los requisitos de elegibilidad que se detallan en el <https://www.pmi.org> o <https://www.pmi.org/america-latina/certificaciones>

Principales beneficios

- Conocer los principales dominios, habilitadores y tareas que el PMI® recomienda para la ejecución de los proyectos.
- Conocer los principales procesos que podrá implementar como una metodología aplicable de manera inmediata para la gestión de sus proyectos.
- Aplicar exámenes de simulación por área de conocimiento y por dominio para identificar las áreas de oportunidad y generar un plan personalizado de estudio.
- Obtener estrategias para incrementar el éxito en el examen.

Temas

Lección 1. Creación de un equipo de alto desempeño

Lección 2. Iniciar el proyecto

Lección 3. Hacer el trabajo

Lección 4. Mantener al equipo en el camino

Lección 5. Mantener el negocio en mente

Lección 6. Cierre

EN ALIANZA CON:



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

45 horas con instructor,
6 horas de contenidos virtuales
y 40 horas de estudio independiente.



Horarios:

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

©PSICO-MARKETING Y MARKETING DIGITAL

Comprende a fondo el mundo digital para generar campañas digitales masivas con las herramientas de marketing y contenidos más poderosas. Identifica y utiliza las fuerzas conscientes e inconscientes que actúan en un proceso de venta con el innovador modelo ©Psico-Marketing diseñado con lo último en las áreas de Psicología, Genética y Neurobiología.

Perfil de ingreso

Empresarios o profesionales que ocupan una posición de dirección en una empresa de cualquier giro y tamaño.

Tomadores de decisiones con equipos de trabajo a su cargo.

Miembros de equipos de Marketing o Ventas.

Emprendedores o profesionales con deseos de ofrecer servicios de Marketing digital.

Principales beneficios

- Crear campañas masivas de publicidad con el Método “Campaña maestra”
- Comprender el ©Psico-marketing y las fuerzas conscientes e inconscientes que influyen en una decisión.
- Comprender qué es el músculo creativo y cómo utilizarlo.
- Ofrecer o dirigir servicios de Marketing digital altamente eficientes.
- Comprender el ADN del mundo digital.
- Entender los secretos y metodología de una de las agencias más importantes del país.
- Lanzamiento de la propia campaña de publicidad masiva.

Temas

1. El mundo digital
2. Estrategia de comunicación y ©Psico-marketing
3. Comunicación masiva y el método ©Campaña-maestra
4. Creación de contenidos y creatividad



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

24 hrs. con experto y
24 hrs. de autoestudio



Horarios:

Miércoles
18:00 a 20:00 hrs.



CURSOS Y TALLERES



HIGH POTENTIAL
DEVELOPMENT CENTER

UNIVERSIDAD
PANAMERICANA

DILO SIMPLE: ARGUMENTACIÓN Y PERSUASIÓN

Desarrolla tu habilidad para expresarte con éxito al hacer uso de la palabra con precisión y considerar siempre el *Timing*, las circunstancias y los interlocutores, demostrando empatía y prudencia.

Perfil de ingreso

Profesionistas y docentes que necesiten mejorar su capacidad para transmitir ideas, marcas y valores de manera rápida, clara y efectiva.

Líderes que tengan la intención de influir, indicar, pedir algo o suscribir su postura y quieran expresarse con empatía y prudencia.

Principales beneficios

- Desarrollo de habilidades comunicativas y persuasivas.
- Mejora en la capacidad para transmitir ideas claras y precisas a sus grupos de trabajo.
- Ejercer liderazgo sin importar la posición que se ocupe dentro de la organización a través de la argumentación y persuasión.

Temas

1. Comunicación e ideas: Técnicas de control corporal y mental, construcción y presentación de ideas, ejercicios de oratoria
2. Persuasión en auditorios: Persuasión y elocuencia, tipos de auditorios y estrategias asertivas, ejercicios de persuasión
3. Presentando una idea: Presentación y retroalimentación



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

20 horas



Horarios:

Sábados
8:30 a 13:30 hrs.

FINANZAS PARA NO FINANCIEROS

Comprende y analiza la información financiera para tomar decisiones enfocadas en la generación de valor económico tanto en el ámbito de las finanzas operativas como estructurales.

Perfil de ingreso

Profesionistas interesados en la utilización de las herramientas financieras y matemáticas básicas que buscan analizar e interpretar la información para la toma de decisiones.

Principales beneficios

- Conocer las principales fuentes de información financiera
- Comprende el vocabulario usualmente usado en finanzas y en economía dentro del ámbito empresarial.

Temas

1. Herramientas financieras básicas
2. El análisis financiero
3. Las finanzas operativas
4. Las finanzas estructurales
5. Matemáticas financieras y proyectos de inversión
6. Análisis y diagnóstico integral de la empresa



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

30 horas



Horarios:

Sábados
8:30 a 13:30 hrs.

FINTECH: DISRUPCIÓN FINANCIERA

Conoce y analiza las plataformas tecnológicas aplicadas a las finanzas y sus consecuencias en la nueva industria que han creado en el sector financiero con el fin de asumir el desafío de la innovación y los riesgos implicados.

Perfil de ingreso

Profesionales con interés en conocer y analizar cómo pueden aprovecharse las nuevas tecnologías Fintech para la innovación de servicios financieros.

Principales beneficios

- Comprender el ecosistema, nuevos modelos de negocio derivados de las Fintech.
- Analizar las decisiones de inversión.
- Comprender los nuevos modelos de negocio para innovar en productos y servicios financieros.
- Estudio de casos Harvard e intercambio de experiencias entre participantes.
- Intercambio con invitados expertos en la materia.

Temas

1. Fintech. Ecosistema, modelos de negocio y decisiones de inversión.
2. Criptomonedas.
3. Préstamos
4. Crowdfunding
5. Seguros
6. Gestión de portafolios
7. Banca. Open Innovation
8. Banca. Virtual Banking



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

24 horas



Horarios:

Sábados
9:00 a 13:00 hrs.

DISEÑO DEL PLAN FINANCIERO PERSONAL

Conoce las bases esenciales que te permitirán formular un plan financiero personal para alcanzar en el tiempo la autonomía financiera esperada.

Perfil de ingreso

Personas interesadas en alcanzar su autonomía financiera a través del desarrollo de hábitos de ahorro e inversión.

Personas con apertura intelectual y emocional para aprender nuevos conceptos y esquemas relacionados con el ahorro y la inversión.

Principales beneficios

- Modelo de aprendizaje constructivista que permite el desarrollo de habilidades.
- Comprender los fundamentos teóricos y el diseño de modelos de solución en hojas de cálculo.
- Acompañamiento individual por parte de los expertos.
- Capacidad para implementar acciones que tengan un impacto en tu plan de vida.

Temas

1. ¿Por qué debemos ahorrar?
2. Objetivos y metas financieras personales
3. ¿Para qué alcanzar la autonomía financiera?
4. Nuestras pertenencias como generadoras de ingresos
5. Clasificación de costos y gastos de forma sencilla para controlarlos.
6. Cómo hacer y llevar un presupuesto personal para que siempre nos sobre dinero?



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

15 horas



Horarios:

Sábados
8:30 a 13:30 hrs.

FORMULACIÓN DE PORTAFOLIO DE SEGUROS

Conoce las características de los seguros y diseña un portafolio que sirva para proteger tu patrimonio empleando un pensamiento crítico.

Perfil de ingreso

Personas interesadas en alcanzar su autonomía financiera a través del desarrollo de hábitos de ahorro e inversión.

Personas con apertura intelectual y emocional para aprender nuevos conceptos y esquemas relacionados con el ahorro y la inversión.

Principales beneficios

- Modelo de aprendizaje constructivista que permite el desarrollo de habilidades.
- Comprender los fundamentos teóricos y el diseño de modelos de solución en hojas de cálculo.
- Acompañamiento individual por parte de los expertos.
- Capacidad para implementar acciones que tengan un impacto en tu plan de vida.

Temas

1. ¿Cómo clasificamos de forma sencilla los seguros para seleccionar los más convenientes?
2. Lo que debemos tener presente al buscar un seguro: crecer y blindar nuestro patrimonio.
3. En qué debemos fijarnos para conocer el costo y el beneficio de un seguro.
4. Lo esencial que debemos conocer de la normatividad y regulación como asegurados.
5. ¿Qué criterios debemos considerar al diseñar nuestro portafolio de seguros personal?



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

15 horas



Horarios:

Sábados
8:30 a 13:30 hrs.

HABILIDADES DE VENTAS

Revisa y reinventa tu forma de vender, pero, sobre todo, la relación con tus clientes y tus tácticas de ventas, debes recordar que la situación económica siempre está cambiando y tú debes cambiar con ella.

Perfil de ingreso

Profesionales con o sin experiencia en áreas comerciales que deseen aprender a asesorar al cliente o requieran perfeccionar sus habilidades de ventas.

Miembros de equipos comerciales de empresas de cualquier tamaño.
Emprendedores y personas que quieran ofrecer productos o servicios.

Principales beneficios

- Aplicar el proceso de venta y las técnicas más efectivas para manejar objeciones.
- Acelerar la toma de decisiones durante el proceso de venta.
- Acortar el tiempo de cierre de la venta.
- Valorar a tus clientes construyendo relaciones productivas de largo plazo.
- 80% de práctica de habilidades a través de ejercicios de juegos de rol, simulaciones, cuestionarios, casos y técnicas grupales.

Temas

1. Vendedores en tiempos de distanciamiento social: Inside Sales, vendedor e-commerce, habilidades del vendedor digital.
2. ¿Los clientes son reacios a la venta? Atrayendo la atención desde el primer contacto. Estilo y personalidad como vendedor, la venta tradicional vs. venta consultiva.
3. ¿Qué compra el cliente? Oferta de valor, diferenciadores, necesidades. Hacer las preguntas correctas para identificar los *pain points* del cliente. Storytelling y persuasión.
4. Adecuando mi mensaje de ventas a cada estilo de comprador. Interpretar las señales, estilos de clientes, escucha, empatía y asertividad.
5. El proceso de ventas de alto desempeño. Técnicas para el manejo de objeciones, resiliencia y manejo del No para pasar al Si. Habilidades para el cierre exitoso, relaciones de largo plazo.



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

16 horas



Horarios:

Miércoles y viernes
19:00 a 21:00 hrs.

INTELIGENCIA EMOCIONAL

Reconoce, reflexiona y autorregula tus emociones para evitar situaciones de conflicto derivadas de una falta de gestión emocional y mejorar tus procesos de comunicación, trabajo en equipo, toma de decisiones y liderazgo.

Perfil de ingreso

Líderes y profesionales en empresas de cualquier giro y tamaño.
Tomadores de decisiones con equipos de trabajo a su cargo.
Emprendedores o colaboradores que deseen desarrollar, incrementar o potenciar su capacidad de gestión emocional.

Principales beneficios

- Comprender qué es la Inteligencia Emocional y los hábitos para desarrollarla.
- Identificar obstáculos y reconocer sus pilares emocionales.
- Emplear técnicas de autorregulación
- Poner en práctica las herramientas aprendidas en un contexto 100% organizacional.

Temas

1. Autoconocimiento: realidad vs expectativa
2. Consciencia de sí mismo
3. Autorregulación
4. Empatía



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

16 horas



Horarios:

Horario A:
Sábados de 9:00 a 13:00 hrs.
Horario B:
Martes y jueves de 19:30 a 21:30 hrs.

MECANISMOS Y ESTRATEGIAS PARA EL AHORRO

Conoce los mecanismos y estrategias para el ahorro corresponden a rutinas y actividades en las que las personas pueden apoyarse para generar el patrimonio que buscan en el momento de su retiro, o incluso incrementar la masa heredable para dejar un legado

Perfil de ingreso

Personas interesadas en alcanzar su autonomía financiera a través del desarrollo de hábitos de ahorro e inversión.

Personas con apertura intelectual y emocional para aprender nuevos conceptos y esquemas relacionados con el ahorro y la inversión.

Principales beneficios

- Modelo de aprendizaje constructivista que permite el desarrollo de habilidades.
- Comprender los fundamentos teóricos y el diseño de modelos de solución en hojas de cálculo.
- Acompañamiento individual por parte de los expertos.
- Capacidad para implementar acciones que tengan un impacto en tu plan de vida.

Temas

1. ¿Por qué debemos ahorrar?
2. Objetivos y metas financieras personales
3. ¿Para qué alcanzar la autonomía financiera?
4. Nuestras pertenencias como generadoras de ingresos
5. Clasificación de costos y gastos de forma sencilla para controlarlos.
6. ¿Cómo hacer y llevar un presupuesto personal para que siempre nos sobre dinero?



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

15 horas



Horarios:

Sábados
8:30 a 13:30 hrs.

PRIVACIDAD Y PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES

Obtén las herramientas que podrás aplicar en el tratamiento de datos en su empresa a través del estudio de casos que le permitirán detectar problemáticas y proponer soluciones acordes a las medidas de seguridad estudiadas.

Perfil de ingreso

Empresarios o profesionales que ocupan una posición de dirección en una empresa de cualquier giro y tamaño y se encuentren vinculados al tema de Privacidad y protección de datos.

Tomadores de decisiones con equipos de trabajo a su cargo.

Personas interesadas en el tema.

Principales beneficios

- Obtener un conocimiento completo de la protección de datos.
- Desarrollar actitudes de liderazgo, coordinación y generación de resultados en equipo.
- Alcanzar la capacidad para la adecuada elaboración de avisos de privacidad.
- Proponer políticas y procedimientos en materia de protección de datos.
- Proponer un adecuado sistema de gestión de solicitudes de derechos ARCO.
- Conocimiento pleno de procedimientos y sanciones en la materia.

Temas

1. Introducción al curso y modelo de aprendizaje.
2. Marco conceptual de la privacidad y la publicidad
3. Tipos de datos y principios rectores de la protección de datos
4. Medidas de seguridad
5. Procedimientos y sanciones / Derechos ARCO
6. Casos prácticos
7. Integración y cierre



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

30 horas



Horarios:

Autoinstructivo
Abierto durante 7 semanas.

STORYTELLING

Mejora tus habilidades de comunicación para inspirar, generar interés y entusiasmo por tus ideas, proyectos o contenidos, así como solucionar conflictos por medio del arte de contar una historia.

Perfil de ingreso

Personas que lideran un grupo de trabajo.

Capacitadores, gerentes, subdirectores, directores o dueños de su propio negocio o docentes que busquen transmitir un mensaje de manera eficiente.

Principales beneficios

- Practica el arte de contar historias para lograr que tu público se enamore de tus proyectos e ideas.
- Logra la diferencia en la interacción con y entre generaciones.
- Genera empatía en tus procesos de comunicación.
- Comparte experiencias con un experto certificado internacionalmente y amplía tu red de profesionales.

Temas

1. Inteligencia y comunicación
2. Lenguaje y realidad
3. ¿Por qué contar historias?
4. La neuroquímica del storytelling
5. El viaje del héroe
6. El conflicto
7. El mundo mágico
8. El líder como director de escena
9. Tu empresa, una historia
10. Tu historia, la mejor historia



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

20 horas



Horarios:

Sábados
8:30 a 13:30 hrs.



CURSOS AUTO- INSTRUCTIVOS EN LÍNEA



HIGH POTENTIAL
DEVELOPMENT CENTER®

DESARROLLO DE COMPETENCIAS PARA LA PARTICIPACIÓN CIUDADANA

Participa de manera profesional y efectiva para resolver los problemas más apremiantes de nuestra nación a través de proyectos de acción social que produzcan cambios positivos en la familia, las empresas y la sociedad.

Perfil de ingreso

Personas que lideran o son miembros de grupos de trabajo en organizaciones del sector público, privado o sociedad civil. Promotores sociales con o sin experiencia. Padres de familia, estudiantes universitarios, ciudadanos en general interesados en desarrollar proyectos de acción social.

Principales beneficios

- Oportunidades para integrar a la familia mediante la educación en y para el trabajo y la participación activa.
- Fundamentos, herramientas y ejemplos para profesionalizar la labor de promotoras y promotores sociales.
- Desarrollar competencias de todos los involucrados en una iniciativa social para la mejora de personas y comunidades.
- Realización de un proyecto concreto de acción social.

Temas

1. La persona, eje de la participación
2. Educar para participar
3. Modelo y agentes de acción social
4. Educar para trabajar es educar para la ciudadanía
5. Reflexión y acción: herramientas de la educación para la ciudadanía
6. Educar por competencias para la participación ciudadana
7. Proyecto de acción social

EN ALIANZA CON:



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

50 horas



Horarios:

Curso en línea autogestivo
con apoyo de tutor y
colaboración en foros.

DESARROLLO DE COMPETENCIAS PARA LA PARTICIPACIÓN FAMILIAR

Crea una nueva cultura de participación en y desde la familia, para promover el desarrollo de cada persona y responder a los retos del Siglo XXI.

Perfil de ingreso

Personas que lideran o son miembros de grupos de trabajo en organizaciones del sector público, privado o sociedad civil. Promotores sociales con o sin experiencia. Padres de familia, estudiantes universitarios, ciudadanos en general interesados en desarrollar ambientes de armonía y solidaridad en la familia donde todos puedan participar y crecer.

Principales beneficios

- Profundizar en la estructura de la vida de familia: aspectos, objetivos y funciones para descubrir oportunidades para hacer participar y crecer a los hijos.
- Aprovechar la administración profesional de los recursos y servicios del hogar para desarrollar las competencias de saber ser, saber pensar, saber hacer, saber convivir, en cada miembro de la familia.
- Aplicar los conocimientos y herramientas en un proyecto concreto con la participación de toda la familia.

Temas

1. Vida de familia: somos seres familiares
2. Hogar profesional: la casa es de todos
3. El hogar: primera escuela de participación y trabajo
4. Mente administrativa: un auténtico cambio de mentalidad
5. Participación en la administración de recursos
6. Participación en los servicios del hogar
7. Competencias para la participación en la familia, más tarde en la escuela y en la sociedad.
8. Proyecto de participación familiar

EN ALIANZA CON:



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

50 horas



Horarios:

Curso en línea autogestivo
con apoyo de tutor y
colaboración en foros.

MUJER, ¡DESPIERTA!

PERFIL DE LA MUJER DEL SIGLO XXI

Reflexiona sobre el sentido de ser mujer en el mundo contemporáneo a partir de la novedad en el ser, en el hacer y en la relación, para construir un proyecto de vida valioso para tí, la familia y la sociedad.

Perfil de ingreso

Mujeres que lideran o son miembros de grupos de trabajo en organizaciones del sector público, privado o sociedad civil. Madres de familia, mujeres universitarias, ciudadanas en general interesadas en redescubrir la dignidad y significado de ser mujer .

Temas

1. Novedad en el ser. La mujer es vida.

- Mujer ¡Atrévete a ser lo que eres!
- La educación: frontera entre el desarrollo y la imaginación.
- ¡Soy libre!
- Ser líder sin hacer ruido
- La grandeza de servir
- Responsabilidad y privilegio de ser Mujer
- ¿Dónde encontrar la felicidad?

2. Novedad en el hacer.

- Mujer y unidad
- La mujer en el mundo



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

60 horas



Horarios:

Curso en línea autogestivo
con apoyo de tutor y
colaboración en foros.

Principales beneficios

- Comprender la novedad de ser mujer contemporánea.
- Reflexionar sobre tu manera de pensar, actuar y relacionarte con los demás, procurando un trato a la altura de la dignidad personal.
- Lograr unidad y armonía en los ámbitos personal, familiar y social.

- Cómo organizarte, instrumento infalible: mente administrativa.
- La mujer en el mundo

3. Novedad en la relación.

- Mujer y hombre unidos por el amor
- Nueva relación de hombre y mujer en el hogar y en el mundo.
- Mujer y hombre en la familia, en la sociedad, en la empresa, en el campo laboral.
- La amistad

EN ALIANZA CON:



PREVENCIÓN DE LAVADO DE DINERO INTRODUCTORIO

Conoce los fundamentos para la prevención del delito de operaciones con recursos de procedencia ilícita, fenómeno que se desarrolla al abrigo del comercio pluridimensional e interactivo en el que nos encontramos.

Perfil de ingreso

Empresarios, profesionistas, así como a cualquier persona que, por su desarrollo profesional, se encuentre vinculada con el tema.

Principales beneficios

- Conocer las obligaciones que se desprenden de la legislación mexicana en materia de operaciones con recursos de procedencia ilícita.
- Modelo de aprendizaje abierto y autodirigido para estudiar los materiales al propio ritmo.

Temas

1. Aspectos internacionales del delito de lavado de dinero
2. Grupo de Acción Financiera Internacional
3. El delito de operaciones con recursos de procedencia ilícita
4. Ejes rectores en materia de Prevención de Lavado de Dinero en nuestro sistema jurídico



Modalidad:

Curso en línea
autogestivo



Duración:


30 horas



Horarios:

Abierto por
un mes

COMUNICACIÓN EFICAZ EN EL SERVICIO AL CLIENTE



Desarrolla habilidades de comunicación y retroalimentación para enfrentar los retos cotidianos como prestador de servicios, reconociendo la importancia de superar las expectativas del cliente y mejorar la calidad de forma continua.

Perfil de ingreso

Líderes o profesionales que colaboren en organizaciones del sector privado, público u organizaciones de la sociedad civil interesados en reflexionar la manera en que prestan servicios a clientes externos e internos.

Principales beneficios

- Incorporar el proceso de mejora continua en las labores cotidianas buscando nuevas oportunidades para brindar un servicio de excelencia.
- Mejorar la comunicación y desempeño mediante el perfeccionamiento de habilidades para expresar y recibir ideas y puntos de vista en forma constructiva mediante la retroalimentación.

Temas

1. El servicio al cliente puede mejorar.

- Los clientes antes y ahora
- Qué es servir
- Diferencia entre servicios y productos
- Calidad en el servicio y mejora continua
- Evaluación del servicio
- Pirámide del servicio
- Actitudes del servicio

2. Retos en la comunicación con nuestros clientes

- Empatía
- Manejo de quejas
- Asertividad en el dar y recibir retroalimentación

3. Plan de mejora continua



Modalidad:

Curso en línea
autogestivo



Duración:

8 horas



Horarios:

Abierto por
un mes

TRABAJO EN EQUIPO

Valora las ventajas del trabajo compartido para el logro eficaz de objetivos comunes en la organización.

Perfil de ingreso

Líderes o profesionales que colaboren en organizaciones del sector privado, público u organizaciones de la sociedad civil interesados en reflexionar la manera en que colaboran con otros para el logro de objetivos comunes y perfeccionar su manera de trabajar en equipo o fungir como líder de un equipo de alto rendimiento.

Principales beneficios

- Reconocimiento de las diferencias personales como oportunidades de complementariedad.
- Demostrar voluntad e interés por compartir libremente ideas e información con el equipo de trabajo.
- Mejorar la capacidad para organizarse y colaborar en un equipo de trabajo a través de la comunicación interpersonal.
- Analizar la dependencia y la solidaridad como valores sociales implicados en el trabajo en equipo, así como los valores individuales de la integridad, honestidad y responsabilidad para sustentar su colaboración en equipos de trabajo.

Temas

1. La persona como miembro de un equipo
2. Estilo personal de colaboración
3. Reconocimiento los valores que sustentan el trabajo en equipo
4. Principios de la colaboración
5. Organización del trabajo en equipo
6. Gestión de los conflictos en el equipo
7. Impulso al alto rendimiento del equipo
8. Descubriendo metas comunes en mi organización



Modalidad:

Curso en línea
autogestivo



Duración:

8 horas



Horarios:

Abierto por
un mes

TOMA DE DECISIONES

Mejora la calidad y firmeza de la toma de decisiones en tu trabajo, aplicando diversas metodologías y herramientas.

Perfil de ingreso

Líderes o profesionales que colaboren en organizaciones del sector privado, público u organizaciones de la sociedad civil interesados en adoptar un enfoque más proactivo para enfrentar los problemas y mejorar la calidad de sus decisiones.

Principales beneficios

- Mayor seguridad al comunicar tus decisiones.
- Convertir problemas en oportunidades de aprender, aprendiendo las consecuencias que implica decidir.
- Clasificar diversos problemas y elegir la herramienta más adecuada para resolverlos con base en diferentes procesos.
- Aplicar una metodología para el análisis de situaciones, decisiones y problemas potenciales.
- Emplear técnicas para resolver problemas humanos y operativos con enfoque en la mejora continua.

Temas

1. Cómo enfrento los problemas y las decisiones
2. Problemas y oportunidades
3. El proceso de solución de problemas
4. Métodos para la toma de decisiones
5. Otros métodos para la toma de decisiones individuales y de equipo.



Modalidad:

Curso en línea
autogestivo



Duración:

8 horas



Horarios:

Abierto por
un mes

EDUCACIÓN CONTINUA



¿Tienes preguntas?

Escríbenos y nos comunicaremos contigo.

mx_hipodec@up.edu.mx

Tel: 55 5482 1600 Ext. 6855

Whatsapp: 55 7940 0982

o entra a

<https://hipodec.up.edu.mx/educacion-continua>