



EDUCACIÓN CONTINUA

UNIVERSIDAD

**Pana
meri
cana**

Centro de
Desarrollo de
Alto Potencial
HIPODEC

Contenido

DIPLOMADOS 03

Administración Integral de Proyectos
Análisis y Planeación Financiera
Compliance y Gestión de Riesgos en las empresas
Desarrollo Ejecutivo de Liderazgo
Marketing Digital
Marketing Pharma Digital
Transformación Digital

PROGRAMAS EJECUTIVOS 10

Compliance
Dirección Comercial aplicada y bioanálisis de decisiones
Dirección de ventas B2B
ESG: Sustainability for businesses
Estrategia de ventas B2C-B2B e inteligencia creativa
Gestión comercial y estrategia de ventas
Inteligencia estratégica 5.0
Mujer: Liderazgo e influencia
Preparación para la Certificación en Prevención de Lavado de Dinero y Financiamiento al Terrorismo
Recursos Humanos: Aliado estratégico para la transformación organizacional

CURSOS Y TALLERES 21

Dilo simple: Argumentación y persuasión
Finanzas para no financieros
Inteligencia Emocional
Storytelling

CURSOS AUTOINSTRUCTIVOS EN LÍNEA 26

Prevención de Lavado de Dinero Introductorio
Trabajo en equipo
Toma de decisiones



DI PLO MA DOS

UNIVERSIDAD

**Pana
mer
cana**

Centro de
Desarrollo de
Alto Potencial
HIPODEC

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 COMPLIANCE Y GESTIÓN DE RIESGOS EN LAS EMPRESAS

Maximizar los conocimientos y habilidades necesarias del participante para el diseño y desarrollo de un sistema de compliance desde la base de la gestión de riesgos, la integridad y la ética organizacional, por medio de sesiones de coworking y tutorías con expertos que contribuyan al desempeño eficaz de las funciones del Compliance Officer.

Perfil de ingreso

Cualquier persona interesada en desarrollar habilidades y competencias para la gestión de cumplimiento al interior de las organizaciones con un interés por impulsar la implementación de buenas prácticas que impacten responsablemente en su entorno económico y social.

Principales beneficios

- Diseño, desarrollo, implementación, mantenimiento y evaluación de un sistema de compliance.
- Sesiones de coworking
- Asesoría con los expertos
- Claustro académico certificado en el tema

Módulos

1. La importancia del cumplimiento para la empresa: primeros pasos
2. Ética y responsabilidad social
3. Gobierno corporativo
4. El contexto de la empresa
5. Kick off para implementar el compliance en la empresa
6. Operación del sistema
7. Proceso de debida diligencia
8. Responsabilidad penal de las empresas
9. Anticorrupción
10. Comunicación y formación

EN ALIANZA CON:



Modalidad:
Presencial



Duración:
123 hrs.



Horarios:
Martes y jueves
19:00 a 22:00 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 omnicanal 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

UNIVERSIDAD

**Pana
mer
cana**

Centro de
Desarrollo de
Alto Potencial
HIPODEC

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 COMERCIAL APLICADA Y BIOANÁLISIS DE DECISIONES

Potenciar las habilidades de Dirección Comercial comprendiendo a fondo los principales factores estratégicos y biológicos que influyen en la toma de decisiones propias, de los equipos y del cliente.

Perfil de ingreso

Mandos directivos, gerenciales y operativos de diversas industrias y sectores interesados en potenciar el ejercicio de la Dirección Ejecutiva en tres ejes: liderazgo y motivación de equipos, creación de valor para incentivar la compra y autogestión y toma de decisiones inteligentes.

Principales beneficios

- Aprender con el Método del Caso
- Validar ideas y generar Networking.
- Inmersión a los modelos ©Bioeconomía e ©Inteligencia Creativa.

Módulos

1. Motivadores genéticos, identificación de valor y caso Harley Davidson
2. Hermenéutica de la consciencia, segmentación y caso Amazon Alexa
3. Motivadores biofísicos, psico-marketing y caso Under Armour
4. Motivadores neurobiológicos, desarrollo de concepto y caso Ikea
5. Economía conductual, relación con el cliente y caso Banorte
6. Dialéctica biológica, comunicación de valor y caso André Rieu
7. Fenomenología de la memoria, mantenimiento de valor y caso Domino's pizza
8. Biología de la creatividad, entrega de valor y caso Netflix
9. Posicionamiento, retorno de inversión y caso Pepsi
10. Resumen conceptual y generador estratégico de modelo de negocios



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

40 hrs.



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.

ESG: SUSTAINABILITY FOR BUSINESSES

Contribuirás al desarrollo de la sostenibilidad en tu organización a través del diseño e implementación de un plan general que cumpla con los criterios de ESG (Environmental, Social and Governance).

Perfil de ingreso

Líderes empresariales, tomadores de decisiones, asesores o consultores de negocios, responsables de áreas de riesgo y cumplimiento así como emprendedores interesados en contribuir al desarrollo de la sostenibilidad en su organización.

Principales beneficios

- Adquirirás conceptos y reconocerás las dimensiones y problemáticas globales de la sostenibilidad
- Comprenderás el rol de ESG y analizarás la integración estratégica de los criterios en tu empresa
- Plantearás las pautas para la aplicación de criterios ESG en la dirección de tu empresa
- Explorarás la respuesta empresarial frente a las variables asociadas a la problemática ambiental y social
- Analizarás el impacto de la implementación de ESG en la empresa identificando riesgos y oportunidades
- Identificarás los resultados intangibles para la inversión con criterios ESG.

Temas

1. Sostenibilidad y sus dimensiones
2. Planeación estratégica de triple resultado
3. Resiliencia empresarial
4. Nuevos modelos de financiamiento
5. Dirección y gestión de ESG



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

40 hrs.



Horarios:

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

ESTRATEGIA DE VENTAS B2C-B2B E INTELIGENCIA CREATIVA

Comprender qué es la creatividad, cómo se ha utilizado en casos de éxito, cómo puede desarrollarse y cómo puede generar valor en esfuerzos comerciales.

Perfil de ingreso

Mandos directivos, gerenciales y operativos de diversas industrias y sectores que busquen generar retornos de inversión con estrategias de Ventas.

Principales beneficios

- Desarrollar estrategias de ventas.
- Comprender y desarrollar la facultad creativa.
- Desarrollar tácticas comerciales creativas.
- Crear valor en todas las áreas comerciales a través de la creatividad.
- Obtener la experiencia adquirida por casos de éxito de grandes empresas.
- Reforzar y desarrollar aptitudes de liderazgo.
- Adquirir conocimientos fundamentales sobre la psique humana y los deseos inconscientes presentes en el proceso de toma de decisiones.

Módulos

1. INTELIGENCIA CREATIVA y Caso Ferrari
2. CONECTA CON EL INCONSCIENTE y Caso Red Bull
3. VENDE EMOCIONES y Caso Mercedes Benz
4. EL PODER DE UN PROPÓSITO y Caso Strava
5. VENTAS NEUROLINGÜÍSTICAS y Caso Palacio de Hierro
6. RECONOCIMIENTO Y POSICIONAMIENTO MASIVO y Caso Gandhi
7. ¿QUÉ ES LA CREATIVIDAD Y CÓMO DESARROLLARLA? y Caso Patriotas de Nueva Inglaterra
8. INTELIGENCIA EMOCIONAL EN EQUIPOS COMERCIALES y Caso PeopleFirst
9. CREATIVIDAD APLICADA y Caso Pixar & Disney Animation
10. LIDERAZGO CREATIVO y Caso SpaceX



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

43 hrs.



Horarios:

Jueves
18:00 a 20:00 hrs.

GESTIÓN COMERCIAL Y ESTRATEGIA DE VENTAS

Crea las bases de estrategias exitosas de venta y comercialización dentro de las organizaciones.

Perfil de ingreso

- Dueños de negocios en pequeñas y medianas empresas
- Directores comerciales
- Gerentes de comercialización y ventas

Principales beneficios

- Conocer y aplicar tus conocimientos sobre las funciones, tareas y actividades relacionadas con la comercialización y las ventas.
- Crear estrategias comerciales y de ventas, competitivas, exitosas y actuales.
- Comprender mejor el mercado actual y su dinámica.
- Aprovechar las oportunidades en la nueva normalidad.
- Seguir las mejores prácticas actuales de comercialización y ventas en toda la organización, así como a nivel personal.

Temas

- I. El poder de la persona y su impacto en las relaciones.
- II. Inteligencia comercial.
- III. Planeación y estrategia comercial.
- IV. Estrategias de marketing digital.
- V. La esencia y habilidades de ventas.
- VI. Negociación exitosas y resolución de conflictos
- VII. Venta con enfoque y valor.
- VIII. Calidad y Servicio

EN ALIANZA CON:



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

64 hrs.



Horarios:

Jueves
18:00 a 20:00 hrs.

INTELIGENCIA ESTRATÉGICA 5.0

Este programa brindará herramientas y marcos conceptuales a través de casos reales a líderes de las áreas comerciales en donde podrán generar retornos de inversión con estrategias de Marketing.

Perfil de ingreso

Mandos directivos, gerenciales y operativos de diversas industrias y sectores que busquen generar retornos de inversión con estrategias de Marketing.

Principales beneficios

- Aprender con el Método del Caso
- Validar ideas y generar Networking.
- Inmersión a los modelos ©Bioeconomía e ©Inteligencia Creativa.

Módulos

1. El ADN del Marketing
2. Super segmentación y medios de comunicación masiva digitales
3. Contenidos y equalización genética
4. La herramienta comercial más potente e inteligencia comercial
5. Vende emociones
6. Bioeconomía Conductual y Big Data
7. Retención estratégica de información
8. Creatividad aplicada
9. Inteligencia creativa y generador de modelo de negocio
10. Marketing Humano



Modalidad:

Encuentros digitales
vía Zoom



Duración:

40 hrs.



Horarios:

Jueves
18:00 a 20:00 hrs.

MUJER: LIDERAZGO E INFLUENCIA

Reconocerás y potenciarás tu liderazgo femenino para inspirar a tu equipo, transformar tu organización y tomar decisiones estratégicas logrando influir en tu entorno.

Perfil de ingreso

Directoras de alto nivel, empresarias o dueñas de su propio negocio, senior managers que busquen potenciar su liderazgo para el desarrollo de su organización

Principales beneficios

- Cada sesión se integra de una masterclass con invitadas especiales, sesión plenaria y workshops
- Compartir experiencias y generar Networking
- Diagnóstico de competencias directivas
- Simulador Crafting Your Life by Harvard (Certificación)

Módulos

1. Kick off: Power your skills, Women in the workplace
2. Inspirational leader: Innovación empresarial, Liderazgo y mujer, Desarrollo de otros
3. Game Changer: Inteligencia emocional, Gestión del cambio, Mujer libera tu poder
4. Decision maker: Reputación e influencia, Decisiones con enfoque de género, Negociación
5. La influencia de la mujer en la empresa



Modalidad:
Mixta



Duración:
24 horas



Horarios:
Jueves
17:00 a 20:00 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.

RECURSOS HUMANOS: ALIADO ESTRATÉGICO PARA LA TRANSFORMACIÓN ORGANIZACIONAL



Alcanzar una reingeniería integral de los procesos de Recursos Humanos, posicionando a la persona en el centro de la organización e impulsando la estrategia de negocio.

Perfil de ingreso

Encargados del área de talento, miembros del área de RH con deseo de desarrollo o dueños de sus propios negocios que busquen alcanzar una reingeniería integral de los procesos de Recursos Humanos.

Principales beneficios

- Desarrollo de un Business Case aterrizado a tu organización
- Mentoring para la realización del Business Case
- Sesiones de networking
- Claustro de expertos con enfoque académico y profesional

Módulos

1. Identidad
2. Agilidad
3. Escalabilidad
4. Legalidad



Modalidad:
Presencial



Duración:
45 horas



Horarios:
Sábados
9:00 a 14:00 hrs.



CURSOS Y TALLERES

UNIVERSIDAD

**Pana
mer
cana**

Centro de
Desarrollo de
Alto Potencial
HIPODEC

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.

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.

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 AUTOINSTRUCTIVOS EN LÍNEA

UNIVERSIDAD

**Pana
mer
cana**

Centro de
Desarrollo de
Alto Potencial
HIPODEC

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

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>

UNIVERSIDAD

**Pana
meri
cana**

Centro de
Desarrollo de
Alto Potencial
HIPODEC