ZigmaConsulting®

Seminario en Desarrollo Gerencial 6.0

Objetivo:

Desarrollar las competencias personales y profesionales de los directivos, gerentes y/o gerentes en desarrollo con el fin de que sean mejores líderes, hagan más eficientes los procesos a su cargo e incrementen su productividad.

Temario:

MÓDULO 1: COMUNICACIÓN ASERTIVA (12 horas).
Objetivo: Conocer y practicar herramientas y estrategias comunicativas para elaborar y transmitir mensajes claros, efectivos y acordes al contexto con el fin de mejorar la comunicación personal y profesional.
Contenido:
¿Qué es comunicación?
Tipos de comunicación
Percepción y comunicación
Comunicación de apoyo.
Asertividad y otras posiciones.
Niveles de comunicación.
Comunicación no violenta.
Gente que trabaja con gente.
Los estados del yo y la comunicación.
Ciclo de vida y la asertividad.
Autodiagnóstico de estilo de comunicación.

MÓDULO 2: TÉCNICAS EFECTIVAS DE NEGOCIACIÓN (12 horas).
Objetivo: Conocer y aplicar técnicas prácticas para el

desarrollo de negociaciones efectivas.
Contenido:
La Comunicación y la Negociación.
Habilidades Clave.
Lenguaje Corporal.
Escucha Empática.
Comunicación Asertiva.
Conceptos y Factores Clave de la Negociación.
Período de Aceptación.
Aspiraciones.
Orden del día.
Acuerdos, entendimientos y procedimientos.
Consejos para dar mejores respuestas.
Socios que no necesita.
No suponer.
Estilos de Negociación.
La Inteligencia Emocional y la Negociación.
Cómo hacer frente a los arrebatos.
Manejo de amenazas.
Poder y Personalidad y su uso en la Negociación.
El Proceso de la Negociación.
Preparación.
Reunir información.
Identificación del MAPAN.
Alternativas y Propuestas.
Normas.
Aspectos Adicionales.
Desarrollo.
Presentación e inicio de la Negociación.
Argumentos y objeciones.
Tácticas de Desarrollo.
Tácticas de Presión.
Cambio de ritmo.
Concesiones.
Manejo de amenazas.
Acuerdos rápidos.
Cierre.
Cerrando un trato.
Evaluación del proceso.
El Modelo Estratégico de Negociación de Ury.
Etapa 1: Subir al balcón.
Etapa 2: Póngase del lado de su oponente.
Etapa 3: Replantee.
Etapa 4: Tienda un Puente de Oro.
Etapa 5: Use el Poder para Educar.
Valores y ética en la Negociación
Valores éticos aplicables a la Negociación.
Tácticas engañosas.
Los pecados del negociador.

Otros errores comunes.

MÓDULO 3: MOTIVACIÓN AL TRABAJO Y SENTIDO DE PERTENENCIA (12 horas).
Objetivo: El participante reconocerá la importancia de la motivación laboral y los medios disponibles que resulten eficaces para transmitir asertivamente los objetivos planteados para el desempeño de la empresa y con ello favorecer el sentido de pertenencia de los empleados.
Contenido:
Definición de motivación.
¿Qué es motivación para ti?
Clasificación de la motivación.
Importancia de la motivación efectiva.
Ejercicios de autoevaluación.
Modelo de motivación.
Elementos del modelo de motivación.
Principales problemas de motivación en la actividad diaria (D. Radar).
Estrategias para la solución de problemas de motivación.
Sentido de pertenencia.
¿Qué significa lograr el sentido de pertenencia?
Estrategias de persuasión.
Ejercicios de autoevaluación.
Importancia de la Comunicación Interpersonal
Asertividad.
Mi actitud y sus efectos en los diversos ámbitos de mi vida.

Duración:

36 horas.

Fecha:

Del 14 de June al
13 de July del 2024

Horarios:

Módulo I: Viernes 14 y Sábado 15 de junio del 2024.

Módulo II: Viernes 28 y Sábado 29 de junio del 2024.

Módulo III: Viernes 12 y Sábado 13 de julio del 2024.

Viernes de 3:00 p.m. a 9:00 p.m. y Sábado de 8:00 a.m. a 2:00

p.m. Hora Local Nogales, Son. (GMT-7)

Lugar:

Sala del Centro de Negocios del Edificio de Vinculación de la Universidad Tecnológica de Nogales (UTN). Ave universidad 271, Universitaria, 84097.
Nogales, Sonora.

Inversión:

Modalidad Presencial: $11,550 pesos más 16% de IVA por participante.

Por cada 3 personas que inscriba una misma empresa en este programa podrá participar una cuarta sin costo.

Proceso de Inscripción:

- Dar click en el link y llenar la solicitud

  www.zigmaconsulting.com/programas/911/inscripcion

- Es importante efectuar sus pagos en tiempo y forma, y proporcionar sus datos fiscales completos. Su factura se generará en los primeros 7 días hábiles posteriores a la fecha en que ingrese su pago a nuestra cuenta bancaria (cvaldes@zigmaconsulting.com).
- Su proceso de inscripción queda confirmado una vez que recibamos vía correo electrónico su comprobante de pago en cualquiera de las opciones seleccionadas.

Formas de Pago:

Realizar **únicamente transferencias bancarias** o depósito con **cheque** utilizando los siguientes datos:

- **Nombre:** Brenda Sofía Chávez Mézquita, (Socio, Zigma Consulting)
- **Banco:** Banorte
- **Número de Cuenta:** 0685766565
- **CLABE:** 072 760 00685766565 6

Mayores Informes:
Carlos Valdés Robles, M.A.

Director, Zigma Consulting
cvaldes@zigmaconsulting.com
Oficina (662)208 2849
Cel. (662) 222 7865
www.zigmaconsulting.com