



ANÁHUAC MAYAB
Educación Continua

Diplomado en
**DESARROLLO DE
HABILIDADES DIRECTIVAS**

A DISTANCIA



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

DIPLOMADO EN DESARROLLO DE HABILIDADES DIRECTIVAS

¿POR QUÉ ESTUDIAR ESTE DIPLOMADO?

El programa provee las herramientas y habilidades necesarias para desempeñarse en posiciones de dirección y gerencia, al tocar temas como liderazgo y comunicación efectiva, toma de decisiones estratégicas, técnicas de negociación y toma de decisiones financieras. Además, el proceso de aprendizaje utiliza metodologías como casos y simulaciones, lo cual permite que el conocimiento se contextualice con las necesidades actuales de las empresas.



+3,500
Egresados de
Programas de
Posgrado

¿QUÉ APRENDERÁS?

Adquirirás y mejorarás tus habilidades directivas al adquirir las herramientas y conocimientos necesarios para liderar equipos y departamentos de una forma eficaz y flexible que permitirá adaptarte a las necesidades actuales.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR

- ✓ Toma de decisiones estratégicas
- ✓ Técnicas de negociación
- ✓ Métodos de financiamiento y liderazgo



Beneficios Anáhuac

Conoce los beneficios de pertenecer a la **Comunidad Anáhuac Mayab de Posgrado.**



¿PARA QUIÉN ES ESTE PROGRAMA?

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



DURACIÓN

120 horas



HORARIO

Viernes de 5:00 pm
a 10:00 pm y Sábado
de 8:00 am a 1:00 pm



INVERSIÓN

Inscripción \$5,000
y 5 Colegiaturas
de \$3,800 pesos



MODALIDAD

A distancia



CLAUSTRO ACADÉMICO



Dr. Alejandro Kantun Ramirez

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

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

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

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



Dr. José Fernández Zárate

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

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



Dr. Carlos Pérez Vázquez

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

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



Dra. Judith Towle

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

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

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

PLAN DE ESTUDIOS



+150

Programas
de **Posgrado**
y **Educación**
Continua

Módulo 1

LIDERAZGO, COACHING Y TRABAJO EN EQUIPO

Mtra. Judith Towle (20hrs)

Aprenderás a desempeñarte como un líder eficaz en tu ámbito de trabajo, coordinando equipos y desarrollando conocimientos de liderazgo y desarrollo estratégico, con vistas a mejorar el rendimiento de los trabajadores y la productividad general de la empresa.

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

Criterio de evaluación: Entregable de aplicación del módulo..

- 1.1 Autoliderazgo
- 1.2 El poder conversacional del líder
- 1.3 Team care
- 1.4 Desarrollo Estratégico
- 1.5 Coaching disciplina del desarrollo
- 1.6 Herramientas del coaching aplicadas al liderazgo
- 1.7 Taller práctico

Módulo 2

COMUNICACIÓN EFECTIVA

Dr. Carlos Pérez Vázquez (20 hrs)

Aprenderás a comunicarte de manera efectiva a través de entender como componer mensajes claros, efectivos y que son fácilmente comprendidos por el publico al que van dirigidos. Además, adquirirás herramientas en temas de retroalimentación y confrontación positiva.

Objetivo: Integrar los conceptos de comunicación con el fin de lograr en organización, una interacción eficaz que contribuya al logro de los objetivos de la organización y a un flujo de información mas ágil dentro de la misma.

Criterio de evaluación: Entregable de aplicación del módulo.

- 2.1 Modelo de la comunicación humana
- 2.2 Niveles de la comunicación
- 2.3 Dirección de la comunicación

- 2.4 La asertividad o la capacidad de transmitir un mensaje
- 2.5 La empatía o la capacidad de escuchar activamente
- 2.6 Retroalimentación de la comunicación y confrontación positiva
- 2.7 Taller práctico

Módulo 3

IMAGEN PÚBLICA Y MANEJO DE CRISIS

Dra. Judy Towle (20 hrs)

Parte del rol de los tomadores de decisiones es mantener y mejorar la buena imagen pública de la organización ante sus grupos de interés. Este modulo presenta desde los principios de la imagen publica corporativa hasta como manejar crisis, el control interno y las medidas restaurativas a tomar, además de cómo construir una imagen publica resiliente en el contexto actual de redes sociales y sus impactos sobre las marcas y la relación con los consumidores ante los fenómenos virales.

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

Criterio de evaluación: Entregable de aplicación del módulo.

- 3.1 Teoría de la Imagen Pública
- 3.2 Conceptos y principios generales
- 3.3 Imagen Física e imagen kinésica
- 3.4 Psicología de la ropa, estilo e identidad y teoría del estilo
- 3.5 Construcción de la identidad e imagen profesional
- 3.6 Protocolo en el área de trabajo y protocolo en redes sociales
- 3.7 Manejo de crisis, comunicación en crisis y control interno
- 3.8 Comunicación social, reputación e imagen profesional
- 3.9 Diagnóstico y medidas restaurativas
- 3.10 Resiliencia de la Imagen, congruencia en la imagen y reforzamiento de la identidad
- 3.11 Taller práctico

Módulo 4

NEGOCIACIÓN Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Dr. Alejandro Kantún (30 hrs)

Este módulo provee las habilidades para la negociación eficiente que son fundamentales en el rol de directivos y gerentes, al alcanzar acuerdos que beneficien a la organización, manteniendo relaciones con los

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

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

Criterio de evaluación: Entregable de aplicación del módulo.

- 4.1 ¿Qué es el Conflicto, cuándo y por qué surge?
- 4.2 Condiciones que anteceden a un conflicto.
- 4.3 Rasgos y características de personalidad que provocan conflictos.
- 4.4 La actitud ... diferentes formas de ver y de percibir las cosas, tipos de Observador.
- 4.5 Técnicas para manejar los conflictos: Evitar, cede, luchar, negociar
- 4.6 La Negociación, qué es, cuándo y cómo se logra, cuáles son sus ventajas.
- 4.7 Ventajas y desventajas de los conflictos.
- 4.8 Cuál es tu personalidad y cómo influye en los conflictos que enfrentas o provocas.
- 4.9 ¿Cuál es tu estilo personal ante los conflictos?
- 4.10 La asertividad y su relación con el manejo de conflictos.
- 4.11 La Inteligencia Emocional ¿Qué es y qué nos aporta al tema de manejo de conflictos?
- 4.12 Taller práctico

Módulo 5

TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS

Dr. José Fernández Z. (30 hrs)

En el proceso de toma de decisiones de directivos y ejecutivos se debe considerar la información financiera de la organización, las implicaciones del desempeño económico y las consecuencias de las decisiones que se tomen, mientras que este proceso debe llevarse a cabo de la manera más ágil y eficaz posible para reducir el costo de una reacción lenta por parte de la administración. El modulo agrupa los temas en dos categorías practicas: las decisiones de inversión y las decisiones de financiamiento.

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

Criterio de evaluación: Entregable de aplicación del módulo.

- 5.1 Proceso de toma de toma de decisiones y solución de problemas
- 5.2 Entorno económico de las finanzas
- 5.3 Finanzas básicas y toma de decisiones
- 5.4 Finanzas personales y familiares
- 5.5 Finanzas Empresariales
- 5.6 Planes de Negocios y su financiamiento
- 5.7 Análisis de rentabilidad de los negocios
- 5.8 Taller práctico



+8,000
Alumnos de
**Posgrado y
Educación
Continua**



ACERCA DE LA UNIVERSIDAD ANÁHUAC MAYAB

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

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



Conoce nuestras Certificaciones

Miembros de:



uni>ersia

Acreditados por



FIMPES

PROCESO DE ADMISIÓN

PASO 1



Entra a nuestra página

merida.anahuac.mx/educacion-continua



PASO 2



Encuentra el programa de tu preferencia.

PASO 3



Haz clic al botón **"Aplicar a programa"**, el cual te redireccionará a nuestra plataforma de pagos.

PASO 4



Crea tu cuenta con los datos:
Nombre, correo electrónico y teléfono.

PASO 5



Realiza el pago de tu inscripción al programa educativo.



Contacto

WhatsApp
(999) 649 4978

Teléfono
(999) 942 4800

Correo
posgrado.merida@anahuac.mx

Web
merida.anahuac.mx/educacion-continua



Continúa tu
crecimiento profesional
