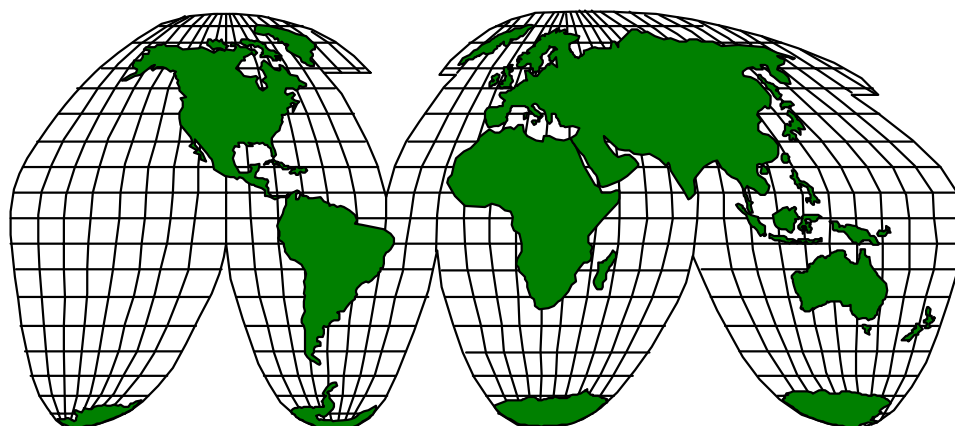




Ontology Training de México
Presenta



12 World Class Management Tools®

DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES

El entorno empresarial representa hoy en día un desafío constante que exige a los líderes de las organizaciones a desarrollar nuevas y mejores habilidades que le permitan afrontar las distintas instancias de su realidad profesional de manera segura, veloz y eficaz. En respuesta a esta imperiosa necesidad, ONTOLOGY TRAINING DE MEXICO ha desarrollado un programa de clase mundial, basado en las últimas investigaciones sobre desarrollo organizacional y formación gerencial.

a) Objetivos:

Ontology Training de México, S.A. de C.V.

Av. Del Rey # 29 La Alteza Naucalpan, Edo. de México C.P. 53116

Tels. 5393-8416 email: ontologia@prodigy.net.mx



1. Conseguir que los gerentes adquieran una habilidad gerencial cada mes.
2. Proporcionar a los gerentes herramientas prácticas y sencillas para que transfieran los conocimientos adquiridos con sus compañeros de área y subordinados.
3. Lograr que los gerentes se comprometan a aplicar esas habilidades en la empresa.

b) Características del Diplomado:

- Desarrollado en 12 sesiones de 4 horas, a razón de una por mes.
- Las sesiones se llevan a cabo utilizando una moderna metodología educativa que incluye dinámicas y ejercicios aplicables a casos prácticos, en formatos de práctica individual y en equipo.
- Se proporciona a cada participante una carpeta con los resúmenes de conceptos de cada tema y materiales didácticos con una guía práctica y sencilla para que el gerente que asista al programa pueda transferir los conocimientos en su empresa, realizando ejercicios, coordinando debates y sesiones de discusión por cada tema con sus colaboradores y con aplicaciones en casos prácticos de su área.

c) Programa:

ENERO – PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

Definir los objetivos estratégicos le permitirá al gerente dirigir la estructura y los esfuerzos de su empresa u organización a escenarios futuros para anticipar los cambios y planear los resultados que les permitirán el éxito de su gestión.

- 10 Principios Clave de la Efectividad en la Gestión Gerencial
- Pasos de la Planeación Estratégica
- Definición de Entornos
- Detección de Factores Críticos

FEBRERO - LIDERAZGO GERENCIAL DE EXCELENCIA

El liderazgo se define ahora como la capacidad de alinear y entusiasmar a otros hacia metas comunes. Los líderes excelentes de hoy cuentan con una visión clara, generan confianza y saben comunicarse con la gente. Es por esto que los altos niveles de productividad se logran mediante la correcta aplicación de los diferentes conceptos y herramientas de liderazgo. Cualquier persona que tenga un grupo a su cargo, necesita estos conocimientos.

- Estilos de Liderazgo
- Coaching y Mentoring
- Desarrollo de visión y misión
- Empowerment y Delegación Eficaz



MARZO - FORMACIÓN DE EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

En esta sesión se encontrarán las respuestas que lo conducirán a la realización de un equipo de gente que trabaje en armonía, con metas claras, altamente motivada y con un elevado sentido de pertenencia, logro y contribución.

- Definiendo las Características de un Equipo Ganador
- Etapas en el desarrollo de equipos
 - Desarrollando el Sentido de Pertenencia, Logro y Contribución
- Roles de sus miembros
- Solución de conflictos.
- Plan de 6 Pasos Para Crear un Clima de Motivación

ABRIL – COMUNICACIÓN Y RELACIONES HUMANAS

Los gerentes que poseen fuertes habilidades de comunicación, tienen mayor potencial para sobresalir y triunfar en sus carreras y vida personal... usted lo puede comprobar al observar la seguridad que proyectan, el liderazgo con sus colegas y el estilo y brillo con el que se expresan.

Muchas veces no es por falta de deseo por lo que no se logran la armonía y los acuerdos productivos en el entorno laboral, sino por la falta de conocimientos sobre los elementos clave de la comunicación que impactan en las relaciones humanas.

Este módulo le ayudara a desarrollar habilidades superiores de comunicación, le enseñará como proyectar una imagen mas segura, como mantener relaciones humanas armoniosas y manejar situaciones estresantes, expresando sus ideas y opiniones con autoridad, diplomacia y tacto.

- Elementos Clave de la Comunicación Asertiva
- Como mejorar su estilo de conversación
- El Arte de Saber Escuchar
- Cuando utilizar estratégicamente el silencio para obtener más información de una persona
- Elementos de la Comunicación y Lenguaje Corporal
- Técnicas probadas para ganar la atención, credibilidad y respeto
- Técnicas que los altos directivos utilizan para realimentar constructivamente al personal sin que este se sienta ofendido
- Como controlar el daño y seguir adelante cuando ha dicho algo indebido



MAYO - INNOVACIÓN Y CREATIVIDAD

Las organizaciones que han establecido climas que propician la creatividad están siendo señaladas como los modelos para lograr el éxito.

- La Importancia de la Innovación en las Organizaciones Inteligentes.
 - Los Espectros Creativos.
- Creando un Ambiente de Creatividad en la Empresa.
- Desarrollando la Creatividad de sus Empleados.

JUNIO - EXCELENCIA EN EL SERVICIO AL CLIENTE

Se ha sabido por generaciones que las empresas que brindan un servicio excepcional que sobrepasa las expectativas de sus clientes siempre terminan en la cima.

- Cómo Fomentar una Cultura de Servicio.
- La Pro actividad como Valor de Excelencia.
- Desarrollando Servicios de Calidad.
- Ganando al perder: la queja como una oportunidad.

JULIO – ESTRATEGIAS PARA MANEJAR CAMBIO

“Nadie se baña dos veces en el mismo río”... esta milenaria definición de lo que el cambio implica, cobra nueva vigencia en este tiempo presente de vertiginosa dinámica. Comprender la necesidad de renovar y renovarse es fundamental para sostenerse en el contexto actual y para descubrir nuevas oportunidades en un entorno cada vez más competitivo.

- Paradigmas; Su Ciclo de Vida y el Temor al Cambio.
- Estrategias Para Planear y Enfrentar el Cambio.
- Las Fuerzas y Resistencias del Cambio.
- Cualidades Humanas Para Enfrentar el Cambio con Efectividad.

AGOSTO - TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

Las personas no obtienen lo que se merecen sino lo que negocian. Este tema proporciona las habilidades para cerrar excelentes tratos y lograr productivos acuerdos “ganar- ganar”.

- Administrando la Negociación
- El Principio “Ganar – Ganar”
- Estrategias de Negociación y Solución Creativa de Conflictos
- Factores Claves de la Negociación



SEPTIEMBRE – ADMINISTRACIÓN DEL DESEMPEÑO

Este módulo examina los aspectos fundamentales de la actividad gerencial aplicados a la óptima administración de los recursos, determinando y analizando cuales son los factores que impactan en la productividad de la organización.

- Instrumentos Básicos para la Toma de Decisiones
 - El Principio 80/20
- Balanced Score Card y Administración por Objetivos.
- La Importancia de la Interacción

OCTUBRE – ADMINISTRACIÓN EFECTIVA DEL TIEMPO

La cualidad más común de los gerentes proactivos y exitosos es la de definir con claridad sus metas. La capacidad de planear, controlar y administrar el tiempo es esencial para lograrlas. Coaching es el arte de hacer que los colaboradores logren resultados extraordinarios sacando lo mejor de si mismos.

- Desarrollando habilidades para la conclusión de proyectos.
- Uso Efectivo de Agendas y Administradores de Tiempo
- Diferencia entre Importante y Urgente; Estableciendo Prioridades.
- Cualidades de un Objetivo Inteligente

NOVIEMBRE - HABILIDADES DE PRESENTACIÓN Y MANEJO DE REUNIONES

Tener conocimientos sobre cómo llevar a cabo reuniones altamente efectivas aumentará en forma impresionante la productividad, la participación y la creatividad de los participantes en sus juntas de trabajo.

- Claves de una Presentación Exitosa
 - Técnicas Para la Toma de Decisiones.
- Haciendo Diferencia con la Palabra
- Pautas para dirigir discusiones y lograr consensos.

DICIEMBRE - ADMINISTRACION GLOBAL DE LA CALIDAD

La calidad es un proceso que no conoce fin. Conocer, interpretar y aplicar su espíritu provee resultados perdurables a las organizaciones excelentes. Calidad como esencia y no como simple herramienta es la clave de la mejora continua.

- Qué es la Calidad
- Cómo Generar y Sostener una Cultura de Calidad en la



Organización

- Modelos de Sistemas de Gestión de la Calidad
- Calidad en Términos Prácticos

d) Módulos Complementarios:

Como suplemento de este valioso portafolio de conocimientos, ONTOLOGY TRAINING DE MEXICO ofrece a cada participante y sin costo adicional alguno, dos módulos que, en el primero de los casos, facilitará su formación personal con su entrenamiento profesional, y en el segundo, le brindará las herramientas necesarias para transformarse en un idóneo y hábil transmisor de los conceptos adquiridos durante su Diplomado.

El siguiente es el detalle de este obsequio excepcional:

PLUS “A” - EFECTIVIDAD PERSONAL

Ser efectivo significa estar dispuesto a asumir mayores niveles de responsabilidad y a actuar basado en principios tales como amor, disciplina, integridad, honestidad, calidad y excelencia, además de contar con la capacidad para lograr metas personales y profesionales. (Seminario de dos días impartido el primer fin de semana de cada mes)

- Responsabilidad, pro actividad y reactividad.
- Auto imagen, filosofía de vida, y autoestima; claves para el éxito personal
- Paradigmas, valores y principios.
- Ego, supresión y su importancia en el entorno personal y profesional.

PLUS “B” - MODELO EFECTIVO DE TRANSFERENCIA PARA LA CAPACITACIÓN

Como su nombre lo indica, un módulo que otorga herramientas ágiles, amenas y prácticas para una transferencia eficaz del conocimiento. Técnicas, tips y modelos de sesión acordes a distintas posibilidades de tiempo y recursos. Porque el que enseña aprende dos veces, he aquí una herramienta extraordinaria de ejecución para aplicar todo lo aprendido y convertirse en un auténtico líder. (Taller de un día impartido el segundo sábado de cada mes)

- Uso de un Modelo Superior para la Facilitación.
- Manejo de dinámicas y ejercicios.
- Prácticas de Facilitación Grabadas con Recibimiento de
- Uso de Mapas Mentales y Técnicas de Aprendizaje Acelerado.



Realimentación.

Inversión:

Si desea una cotización sobre este programa, por favor póngase en contacto con nosotros en info@ontologytraining.com

Programas Internos: A partir de 16 participantes.