



TRAINING  
& CONSULTING  
★★★★★

# EL GERENTE ESTRATÉGICO

[jesussanchez.com.mx](http://jesussanchez.com.mx)

## PRESENTE

Por este medio, tengo el gusto de presentarle el temario para el curso desarrollado con base en una serie de necesidades a mejorar en el corto plazo:

- Oportunidad en habilidades de comunicación.
- Dificultad para entender, comunicar y comprender a las personas.
- Difícil interacción con personal de carácter explosivo, poco accesible o depresivo.
- Poca habilidad de liderazgo.
- Personas de mentalidad cerrada y de poca visión.

Con base en estas premisas, me permito introducir la propuesta formal del curso:

## El Gerente Estratégico

Temario que está basado en una metodología de instrucción que parte del entrenamiento presencial, utilizando diferentes técnicas de aprendizaje como role play, mesa redonda, debate, reconocimiento personal, video, entre otras.

**DURACIÓN: 24HRS**



## Objetivos:

- El participante entenderá el proceso básico de la comunicación humana.
- El participante entenderá como procesa la mente humana para comunicarse de manera efectiva.
- El participante podrá controlar de forma inteligente sus emociones.
- El participante aplicará técnicas aprendidas entorno del lenguaje corporal.
- El participante desarrollará habilidades de alta gerencia.

## Dirigido a:

- Personal de Alta dirección.
- Personal de jefaturas, coordinaciones o gerencias.

## Al concluir el curso:

- El participante utilizará a su favor el proceso, elementos y variantes de la comunicación humana.
- El participante comprenderá como procesa la mente humana para relacionarse mejor con su entorno y sociedad.
- El participante desarrollará habilidades para mayor conocimiento de sí mismo y control de sus emociones.
- El participante será capaz de reconocer gestos y movimientos de su entorno.
- El participante será capaz de auto motivarse, motivar y dirigir a su equipo.



# El Gerente Estratégico

## Módulo 1: Comunicación

Hay que entender primero el concepto de “Comunicación” de donde proviene, elementos y procesos que la conforman, para poder mejorar las habilidades comunicativas.

- a) El proceso de la Comunicación.
  - I. ¿Qué es comunicación?
  - II. Elementos de la comunicación.
  - III. Proceso de la comunicación.
  - IV. Barreras de la comunicación.
- b) Comunicación Verbal.
  - I. ¿Qué es comunicación verbal?.
  - II. Factores del lenguaje verbal.
- c) Comunicación No Verbal.
  - I. Gestos.
  - II. Actitud corporal.
  - III. El rostro.
  - IV. El espacio territorial.
  - V. El tacto.
  - VI. Imagen personal.

# El Gerente Estratégico

## Módulo 2: Programación Neurolingüística

Comprendiendo los procesos básicos y elementos de la comunicación, es necesario que las personas entiendan los procesos mentales que la gente sigue, para poder mejorar las relaciones.

- a) ¿Qué es PNL?
- b) Pilares de la PNL.
- c) ¿Cómo percibimos el mundo?
- d) Procesos básicos para la información.
- e) Presuposiciones.

## Módulo 3: Inteligencia Emocional

Una de las más grandes oportunidades y anhelos del ser humano, es ser capaz de conocer su estado, emociones y llegado el momento poder “dominarse” para evitar posteriores conflictos.

- a) ¿Qué es Inteligencia Emocional?
- b) Base de las habilidades sociales.
- c) Emociones.
- d) Decálogo.

# El Gerente Estratégico

## Módulo 4: Motivación

Finalmente en el proceso e interacción de comunicación para todo líder, es necesario entender y conocer que es la motivación, de dónde proviene y cómo adquirir habilidades para auto motivarse.

- a) Motivación.
- b) Tipos de Motivación.
- c) Estrategias Motivacionales.
- d) ¿Cómo Auto motivarse?

## Módulo 5: Coaching.

Habilidades para desarrollar e implementar el COACHING en tu lugar de trabajo.

- a) ¿Qué es Coaching?
- b) El Coach.
- c) Principios del Coaching.
- d) Barreras del Coaching.
- e) Coaching y la Comunicación.
- f) Feedback - Feedforward

# El Gerente Estratégico

## Módulo 6: ¿Qué es Planeación Estratégica?

**Entender y aplicar los elementos para la implementación de una adecuada planeación estratégica**

- a) Planeación Estratégica japonesa: HOSHIN KANRI
- b) Planeación Estratégica norteamericana: Balance Score Card
- c) Aplicación del Ciclo de la Mejora Continua PDCA.
- d) Análisis FODA
- e) Concentración en pocos objetivos que sean rompedores y rutinarios.
- f) Uso de “Catch Ball” para el alineamiento vertical.
- g) Orientación a Procesos: Alineamiento Horizontal.

## Módulo 7: Implementación de la Planeación Estratégica.

Implementar los resultados obtenidos de los elementos para el desarrollo de la planeación estratégica.

- a) Establecer la filosofía de la empresa
- b) Establecer las directrices (Que's)
- c) Generación de estrategias.
- d) Generación del Box Score
- e) Generación de tácticas.

## NUESTRA PROMESA DE VALOR:

- Nuestra garantía de Calidad es alcanzar las metas establecidas en de la mano con nuestro cliente, no solo impartimos capacitaciones, **nos aseguramos de que el cambio se implemente**
- **Tenemos más de 450 cursos** desarrollados en los ámbitos más importantes de las empresas industriales y corporativas
- Contamos con un pool de **más de 100 instructores** expertos a nivel nacional
- Nuestro proceso de atención a clientes está basado en la **metodología DMAIC y PDCA de Lean Six Sigma**
- **Nuestros cursos pueden ser** presenciales, virtual en vivo o bien en nuestra plataforma de aprendizaje WINGS
- Cada uno de nuestros cursos se desarrolla **específicamente de acuerdo al requerimiento de nuestro cliente**
- Nuestra política de reclutamiento y evaluación de instructores nos permite seleccionar solo a los mejores y respaldarlos con la calidad de nuestra metodología



EXPERTOS  
GENERANDO  
SOLUCIONES

**Querétaro**

Milenio 3 C.P.  
76060, Querétaro  
+52(442)926-7021

**CDMX**

Plaza Carso  
Lago Zurich 219 Torre 2 Piso 12 Int. "A"  
Col. Ampliación Granada Del. Miguel  
Hidalgo, CDMX C.P. 11529  
+52 1 (55) 84 38 02 40  
Extensión: 421 8240

**Guadalajara**

Torre Skalia  
Av. Empresarios #135  
Piso 7 Col. Puerta de  
Hierro, Zapopan Jalisco  
C.P. 45116  
+52 1 (33) 88 52 07 19

**Monterrey**

Torre Avalanz  
Batalión de San Patricio  
109 Sur. Col. Valle  
Oriente. San Pedro Garza.  
Garcia, N.L. C.P. 66260  
+52 1 (81) 5000-9203