



**PROGRAMAS  
ACADÉMICOS  
OPEN COURSE POWERED  
BY**

**LIDERARTE**  
FACTORÍA DE TALENTO

**BIEN  
VENI  
DOS**

¿A que esperas para **apuntarte** a uno de **nuestros cursos?**

#### **CURSO**

##### **Dirección, clima y cultura organizacional**

###### **Módulo 1. Fundamentos de dirección de empresas**

1. Introducción a la dirección de empresas
2. Síntesis del desarrollo histórico de la empresa
3. Conceptos clave de dirección y organización
4. Principales escuelas del pensamiento administrativo
5. La dirección de personas: principales recomendaciones
6. Características del liderazgo estratégico

###### **Módulo 2. Comportamiento, clima y cultura organizacional**

1. Comportamiento organizacional
2. Objetivos y características del comportamiento organizacional
3. Clima organizacional
4. Cultura organizacional
5. Tipos e importancia de la cultura organizacional
6. Implementación de la cultura organizacional

#### **CURSO**

##### **Dirección y toma de decisiones organizacionales**

###### **Módulo 1. Fundamentos de dirección de empresas**

1. Introducción a la dirección de empresas
2. Síntesis del desarrollo histórico de la empresa
3. Conceptos clave de dirección y organización
4. Principales escuelas del pensamiento administrativo
5. La dirección de personas: principales recomendaciones
6. Características del liderazgo estratégico

###### **Módulo 2. Toma de decisiones organizativas**

1. Visión sistémica para decisiones estratégicas
2. Las 3 etapas: análisis, decisión, implementación
3. Decisiones en el marketing organizacional
4. Fundamentos económicos de la toma de decisiones
5. Estilos para la toma de decisiones
6. Modelos de tomas de decisiones (los más útiles)

## CURSO

### Dirección y análisis estratégico

#### Módulo 1. Fundamentos de dirección estratégica

1. Evolución histórica de Dirección estratégica
2. Estrategia empresarial y planificación estratégica: conceptos
3. Concepto de Dirección estratégica
4. Niveles de estrategia
5. Definición e identificación de unidades estratégicas
6. La segmentación estratégica

#### Módulo 2. Análisis estratégico

1. Análisis estratégico: concepto, beneficios, pasos
2. Definición de los objetivos de la empresa
3. Análisis externo
4. Análisis interno
5. Análisis de la cartera de negocios
6. Desarrollo de ventaja competitiva y elección de estrategia competitiva

## CURSO

### Fundamentos y modelos para la dirección estratégica de empresas

#### Módulo 1. Fundamentos de dirección estratégica

1. Evolución histórica de Dirección estratégica
2. Estrategia empresarial y planificación estratégica: conceptos
3. Concepto de Dirección estratégica
4. Niveles de estrategia
5. Definición e identificación de unidades estratégicas
6. La segmentación estratégica

#### Módulo 2. Modelos para el direccionamiento estratégico

1. Conceptualización del modelo de dirección estratégica de Fred R. David
2. Etapas: Formulación, implementación y evaluación de la estrategia
3. Conceptualización del modelo de dirección estratégica de Hill y Jones
4. Proceso de creación e implementación de las estrategias
5. Conceptualización del modelo de dirección estratégica de Mintzberg
6. Formulación e implantación de la estrategia Mintzberg

## CURSO

### Modelos y gestión de procesos de talento humano

#### Módulo 1. Los Modelos de Talento Humano en la Organización Contemporánea

1. Introducción a los Modelos de Talento Humano en la Organización Contemporánea
2. La dirección estratégica de talento humano
3. Estructura y tipos de organización
4. Políticas de talento humano, indicadores de gestión en el talento humano (KPI)
5. Liderazgo y comunicación organizacional

#### Módulo 2. Gestión de los procesos de separación y reestructuración

1. Gestión del cambio, cultura en las organizaciones
2. Evaluación de clima laboral
3. Desarrollo de Talento Humano
4. Procesos de reestructuración organizacional
5. Negociación y resolución de conflictos
6. Outplacement.

## CURSO

### Subsistemas de Talento Humano

#### Módulo 1. Subsistemas de Talento Humano 1

1. Planificación del Talento humano
2. Reclutamiento 2.0 y Reclutamiento 3.0 LinkedIn Recruiter
3. Selección por competencias
4. Modalidades de entrevistas por competencias
5. Descripción, análisis, valoración
6. Evaluación del desempeño

#### Módulo 2. Subsistemas de Talento Humano 2

1. Plan de Carrera en las Organizaciones
2. Sistemas de compensación y beneficios Sociales
3. Higiene y seguridad en el trabajo
4. Capacitación del Talento Humano
5. Bases de Datos y Sistemas de Información
6. Auditoría de Recursos Humanos

## CURSO

### Gestión, cultura y motivación

#### Módulo 1. Consideraciones sobre los equipos

1. Del grupo al equipo
2. Características de los integrantes de equipos
3. La conformación de un equipo de alto desempeño
4. Aspectos distintivos de los equipos de alto desempeño
5. Cómo lograr la sinergia en los equipos

#### Módulo 2. Cultura organizacional y motivación para equipos de alto desempeño

1. Cultura y clima laboral para equipos de alto desempeño
2. El trabajo en equipo como valor empresarial en la cultura
3. Recompensas en los equipos
4. La motivación en los equipos de alto desempeño
5. El Efecto Pigmalión

## CURSO

### Gestión y liderazgo de equipos

#### Módulo 1. Consideraciones sobre los equipos

1. Del grupo al equipo
2. Características de los integrantes de equipos
3. La conformación de un equipo de alto desempeño
4. Aspectos distintivos de los equipos de alto desempeño
5. Cómo lograr la sinergia en los equipos

#### Módulo 2. Liderazgo para Equipos de Alto Desempeño

1. Teorías organizacionales y dirección de equipos
2. Los tipos de liderazgo y cuáles promueven el trabajo en equipo
3. Liderazgo adaptativo para los equipos de alto desempeño
4. Analogías para el liderazgo de los equipos
5. El desafío del liderazgo

## CURSO

### Desarrollo personal para la sinergia de equipos

#### Módulo 1. Consideraciones sobre los equipos

1. Del grupo al equipo
2. Características de los integrantes de equipos
3. La conformación de un equipo de alto desempeño
4. Aspectos distintivos de los equipos de alto desempeño
5. Cómo lograr la sinergia en los equipos
6. Estrategias de Desarrollo Humano

#### Módulo 2. Aportes del desarrollo personal al trabajo en equipo

1. El desarrollo personal como sustento del ser
2. La importancia del auto conocimiento dentro del desarrollo personal
3. Los Grupos de encuentro en la formación de equipos de alto desempeño
4. Confrontación o control
5. Etapa de afecto

## CURSO

### Cultura organizacional y liderazgo

#### Módulo 1. Cultura organizacional y motivación para equipos de alto desempeño

1. Cultura y clima laboral para equipos de alto desempeño
2. El trabajo en equipo como valor empresarial en la cultura
3. Recompensas en los equipos
4. La motivación en los equipos de alto desempeño
5. El Efecto Pigmalión

#### Módulo 2. Liderazgo para Equipos de Alto Desempeño

1. Teorías organizacionales y dirección de equipos
2. Los tipos de liderazgo y cuáles promueven el trabajo en equipo
3. Liderazgo adaptativo para los equipos de alto desempeño
4. Analogías para el liderazgo de los equipos
5. El desafío del liderazgo

## CURSO

### Coaching sistémico de equipo

#### Módulo 1. Coaching de equipos

1. Qué es el Coaching de equipo
2. Limitantes y retos del Coaching de equipo
3. El rol del coach de equipo
4. Las fases del proceso de Coaching de equipos
5. El líder de equipo como coach de equipo

#### Módulo 2. Coaching sistémico de equipos

1. Disciplina 1: Puesta en marcha y nuevo cometido
2. Disciplina 2: Aclarar
3. Disciplina 3: Co-Crear
4. Disciplinas 4 y 5: Conectar y Aprendizaje básico
5. Coaching para el aprendizaje en los equipos

## CURSO

### Modelo de gestión para el direccionamiento estratégico

#### Módulo 1. Modelos para el direccionamiento estratégico

1. Conceptualización del modelo de dirección estratégica de Fred R. David
2. Etapas: Formulación, implementación y evaluación de la estrategia
3. Conceptualización del modelo de dirección estratégica de Hill y Jones
4. Proceso de creación e implementación de las estrategias
5. Conceptualización del modelo de dirección estratégica de Mintzberg
6. Formulación e implantación de la estrategia Mintzberg

#### Módulo 2. Modelo de gestión para el direccionamiento estratégico

1. Visión y pensamiento sistémico
2. La gestión por procesos
3. Las conversaciones y la coordinación de acciones
4. La gestión de la calidad
5. Organizaciones de gestión de calidad
6. Mapa estratégico y el Balanced Scorecard

## CURSO

### Herramientas para el coaching de equipos

#### Módulo 1. Coaching de equipos

1. Qué es el Coaching de equipo
2. Limitantes y retos del Coaching de equipo
3. El rol del coach de equipo
4. Las fases del proceso de Coaching de equipos
5. El líder de equipo como coach de equipo

#### Módulo 2. Herramientas para el Coaching de equipos

1. Supervisión del Coaching de equipos
2. Herramientas claves para la comunicación interna
3. Herramientas claves para el diagnóstico
4. El modelo GROW
5. La metodología SMART

## CURSO

### Marketing digital para el personal branding

#### Módulo 1. Personal Branding

1. Definiciones y antecedentes
2. Desarrollo de la marca personal
3. Ventajas del personal branding
4. Creación de la marca
5. Mensajes y desarrollo de conceptos

#### Módulo 2. Marketing digital

1. Social media y clasificación de los medios sociales
2. Redes sociales como vehículo de comunicación
3. El mapa de las redes sociales y sus aplicaciones
4. Blogs y el contenido diferenciador para la marca personal
5. La marca personal diseñada desde el modelo Canvas

## CURSO

### Exposición de tu marca personal

#### Módulo 1. Personal Branding

1. Definiciones y antecedentes
2. Desarrollo de la marca personal
3. Ventajas del personal branding
4. Creación de la marca
5. Mensajes y desarrollo de conceptos

#### Módulo 2. Visibilidad de la marca personal

1. Formulación del propósito
2. Componentes del propósito personal
3. Llevar a la realidad el propósito personal
4. Desarrollo del networking
5. Vinculación social como estrategia

## CURSO

### Bases del proceso económico de mercado

#### Módulo 1. La Economía como ciencia

1. La Economía de Libre Mercado y otros sistemas económicos
2. El Flujo Circular de la Economía
3. La Ley de los Mercados o Ley de Say
4. Teorías del Valor y del Precio, enfoque austriaco (Parte 1)
5. Teorías del Valor y del Precio, enfoque austriaco (Parte 2)

#### Módulo 2. El proceso de mercado, las leyes de oferta y demanda

1. La Función Demanda
2. Elasticidades: Precio e ingreso de la Demanda
3. La Función Oferta
4. Equilibrio de mercado, sobreproducción, escasez, precios mínimos y máximos
5. Los precios, ¿quién los determina?, ¿es posible controlarlos?

## CURSO

### Fundamentos de economía para la gestión de empresas

#### Módulo 1. La Economía como ciencia

1. La Economía de Libre Mercado y otros sistemas económicos
2. El Flujo Circular de la Economía
3. La Ley de los Mercados o Ley de Say
4. Teorías del Valor y del Precio, enfoque austriaco (Parte 1)
5. Teorías del Valor y del Precio, enfoque austriaco (Parte 2)

#### Módulo 2. Teoría de la empresa

1. Costos implícitos y explícitos
2. La empresa y el beneficio económico
3. La competencia perfecta, el monopolio y el oligopolio
4. La Teoría de la empresa (perspectiva austriaca)
5. Las decisiones empresariales y las predicciones en economía

## CURSO

### Herramientas para el coaching de equipos

#### Módulo 1. Coaching de equipos

1. Qué es el Coaching de equipo
2. Limitantes y retos del Coaching de equipo
3. El rol del coach de equipo
4. Las fases del proceso de Coaching de equipos
5. El líder de equipo como coach de equipo

#### Módulo 2. Herramientas para el Coaching de equipos

1. Supervisión del Coaching de equipos
2. Herramientas claves para la comunicación interna
3. Herramientas claves para el diagnóstico
4. El modelo GROW
5. La metodología SMART

## CURSO

### Teoría económica de la empresa y proceso de mercado

#### Módulo 1. El proceso de mercado, las leyes de oferta y demanda

1. La Función Demanda
2. Elasticidades: Precio e ingreso de la Demanda
3. La Función Oferta
4. Equilibrio de mercado, sobreproducción, escasez, precios mínimos y máximos
5. Los precios, ¿quién los determina?, ¿es posible controlarlos?

#### Módulo 2. Teoría de la empresa

1. Costos implícitos y explícitos
2. La empresa y el beneficio económico
3. La competencia perfecta, el monopolio y el oligopolio
4. La Teoría de la empresa (perspectiva austriaca)
5. Las decisiones empresariales y las predicciones en economía

## CURSO

### La empresa y la creación de valor

#### Módulo 1. Acción humana, pobreza y riqueza. Las instituciones

1. Acción humana vs. comportamiento animal
2. Las instituciones
3. Pobreza y riqueza
4. Las necesidades y los bienes. El valor y la riqueza.
5. La demanda infinita de empleo humano
6. Elementos de determinación del salario real

#### Módulo 2. Intercambio y especialización. La empresa y la creación de valor agregado

1. La isla de Robinson Crusoe: partiendo de lo micro
2. La Ley de Say y la creación de abundancia adicional
3. El problema principal vs. agente
4. Activos intangibles, inversión, ganancia empresarial
5. El EVA de empresa, sector o país
6. El rol de las quiebras y las crisis

## CURSO

### Implicación de la empresa en los mercados de valores

#### Módulo 1. Intercambio y especialización. La empresa y la creación de valor agregado

1. La isla de Robinson Crusoe: partiendo de lo micro
2. La Ley de Say y la creación de abundancia adicional
3. El problema principal vs. agente
4. Activos intangibles, inversión, ganancia empresarial
5. El EVA de empresa, sector o país
6. El rol de las quiebras y las crisis

#### Módulo 2. La empresa y los mercados de valores. Herramientas de análisis de entorno y escenarios

1. El rol del entrepreneur y la empresa.
2. Tipos de entrepreneurship
3. Inversiones en el mercado bursátil
4. Valoración de proyectos
5. Análisis de mercado
6. Casos de mercados maduros y mercados emergentes

## CURSO

### Herramientas para el coaching de equipos

#### Módulo 1. Coaching de equipos

1. Qué es el Coaching de equipo
2. Limitantes y retos del Coaching de equipo
3. El rol del coach de equipo
4. Las fases del proceso de Coaching de equipos
5. El líder de equipo como coach de equipo

#### Módulo 2. Herramientas para el Coaching de equipos

1. Supervisión del Coaching de equipos
2. Herramientas claves para la comunicación interna
3. Herramientas claves para el diagnóstico
4. El modelo GROW
5. La metodología SMART

## CURSO

### Prototipado y visibilidad de la marca personal

#### Módulo 1. Prototipado de la marca personal

1. La marca personal, valores y responsabilidad
2. La gestión de las percepciones
3. La formulación del plan BP – Branding Personal
4. Imagen de la marca personal
5. Gestión de la marca personal frente al entorno

#### Módulo 2. Visibilidad de la marca personal

1. Formulación del propósito
2. Componentes del propósito personal
3. Llevar a la realidad el propósito personal
4. Desarrollo del networking
5. Vinculación social como estrategia

## CURSO

### Adaptación y análisis económicos a los entornos empresariales

#### Módulo 1. La planificación y sus límites. La adaptación empresarial a distintos entornos

1. La cadena de valor
2. El rol del sistema de precios
3. Estructura capital y órdenes de bienes
4. Mitigación de regulaciones en la economía de mercado
5. Análisis de riesgo
6. Riesgo-país, tasas de interés, fluctuaciones y ciclos económicos

#### Módulo 2. La empresa y los mercados de valores. Herramientas de análisis de entorno y escenarios

1. El rol del entrepreneur y la empresa.
2. Tipos de entrepreneurship
3. Inversiones en el mercado bursátil
4. Valoración de proyectos
5. Análisis de mercado
6. Casos de mercados maduros y mercados emergentes

## CURSO

### Fundamentos de marketing para la empresa

#### Módulo 1. Marketing y la Empresa

1. El Marketing del siglo XXI
2. La nueva situación de los negocios
3. La función del Marketing en la "cuarta ola"
4. El entorno del Marketing
5. Desarrollo de una visión global
6. Empresas orientadas al mercado y resultado

#### Módulo 2. Conocimiento del mercado

1. El mercado, centro orientador
2. Elección del mercado meta
3. Conocimiento del mercado meta
4. El neuromarketing
5. Establecimiento de una posición rentable en el mercado
6. Comportamiento del comprador

## CURSO

### Toma de decisiones organizativas

#### Módulo 1. Toma de decisiones organizativas

1. Visión sistémica para decisiones estratégicas
2. Las 3 etapas: análisis, decisión, implementación
3. Decisiones en el marketing organizacional
4. Fundamentos económicos de la toma de decisiones
5. Estilos para la toma de decisiones
6. Modelos de tomas de decisiones (los más útiles)

#### Módulo 2. Gestión del cambio organizacional

1. Origen del cambio
2. Análisis interno de la organización frente al cambio
3. Proceso de gestión del cambio
4. Pasos para lograr un cambio exitoso
5. Resistencia al cambio
6. Generación de vínculos para el futuro

## CURSO

### Fundamentos y herramientas del marketing digital

#### Módulo 1. Estrategia de Marketing Digital

1. Introducción al Marketing Digital
2. Perspectivas del Marketing Tradicional vs. Digital
3. Social Media Marketing
4. Métricas y mejores prácticas de manejo de Redes Sociales (Facebook, Instagram, Twitter, YouTube, LinkedIn)
5. Perfil psicológico de audiencias en las Redes Sociales
6. Embudo de Redes Sociales

#### Módulo 2. Inbound Marketing

1. Historia y evolución del inbound marketing
2. El mix digital y los 4 objetivos del marketing digital
3. Beneficios del inbound marketing
4. Outbound marketing vs. Inbound marketing
5. El contenido en el inbound marketing
6. Nuevo modelo de ventas: Socially Facilitated Sales

## CURSO

### Principios de contabilidad y finanzas de las empresas

#### Módulo 1. Contabilidad financiera

1. Conceptos básicos de contabilidad
2. Entendimiento de estados financieros
3. Las Normas Internacionales de Información Financiera NIIFs
4. Impuestos
5. Análisis de ratios financieros
6. Eficiencia en generación de contabilidad
7. Caso práctico

#### Módulo 2. Finanzas empresariales

1. Patrimonio, deuda y costos de capital
2. Flujo de efectivo
3. Valoración de empresas y proyectos
4. Análisis de opciones reales
5. Fusiones y adquisiciones
6. Gobierno corporativo
7. Caso práctico

## CURSO

### Mercados e inversiones financieras

#### Módulo 1. Finanzas empresariales

1. Patrimonio, deuda y costos de capital
2. Flujo de efectivo
3. Valoración de empresas y proyectos
4. Análisis de opciones reales
5. Fusiones y adquisiciones
6. Gobierno corporativo
7. Caso práctico

#### Módulo 2. Mercados financieros e inversiones

1. Mercados, fondos y fideicomisos
2. Inversiones de renta fija
3. Inversiones de renta variable
4. Manejo de portafolio
5. Valoración de productos financieros
6. Derivados financieros
7. Finanzas del comportamiento

## CURSO

### Gestión y análisis financieros

#### Módulo 1. Asignación de recursos y control

1. Presupuesto: diseño e implementación acorde a la estrategia empresarial
2. Punto de equilibrio
3. Evaluación de desempeño sobre los recursos asignados
4. Indicadores financieros
5. Mercado de valores

#### Módulo 2. Gestión empresarial basada en el análisis financiero

1. Capital de trabajo
2. Apalancamiento financiero
3. Gestión financiera en corto plazo
4. Toma de decisiones de la administración financiera
5. Capacidades y habilidades del gestor financiero
6. Casos de estudio

## CURSO

### Herramientas para la gestión efectiva de las finanzas empresariales

#### Módulo 1. Gestión empresarial basada en el análisis financiero

1. Capital de trabajo
2. Apalancamiento financiero
3. Gestión financiera en corto plazo
4. Toma de decisiones de la administración financiera
5. Capacidades y habilidades del gestor financiero
6. Casos de estudio

#### Módulo 2. Propuesta de valor para generar posición competitiva

1. El valor del dinero en el tiempo
2. Valuación de títulos valores
3. Uso del dinero de terceros, accionistas, bancos y mercado de valores
4. Riesgo, retorno y costo de capital
5. Evaluación financiera de proyectos de inversión
6. Enfoque de rentabilidad y diversificación de portafolio

## CURSO

### Gestión y estrategias comerciales

#### Módulo 1. Fundamentos de Gestión Comercial

1. Gestión y estrategias
2. Estrategias de consolidación
3. Triángulo estratégico
4. Fuerzas competitivas Porter
5. Enfoque u orientación de las estrategias
6. Ejemplos de la vida real

#### Módulo 2. Gestión Comercial

1. Patrimonio, deuda y costos de capital
2. Flujo de efectivo
3. Valoración de empresas y proyectos
4. Análisis de opciones reales
5. Fusiones y adquisiciones
6. Gobierno corporativo
7. Caso práctico

## CURSO

### Fundamentos y herramientas para la dirección de proyectos

#### Módulo 1. Fundamentos en Dirección de Proyectos

1. Proyectos y dirección de proyectos
2. Contexto de la dirección de proyectos
3. Ciclo de vida del proyecto
4. Grupos de procesos
5. Áreas del conocimiento
6. Caso de negocios
7. Proyecto exitoso

#### Módulo 2. Herramientas para la dirección de proyectos

1. Programación de proyecto y diagramas de Gantt.
2. Planeación del proyecto con incertidumbre: método PERT
3. Simulación Montecarlo y teoría de las restricciones
4. Herramientas para analizar el riesgo
5. Sistema de supervisión y control de ejecución del proyecto
6. Herramientas financieras
7. Herramientas y criterios para evaluar proyectos

## CURSO

### Planificación de proyectos

#### Módulo 1. Planificación del Proyecto

1. Objetivos del Proyecto y las restricciones
2. Estructuras de la organización
3. Rol y competencias del Director del Proyecto
4. Liderazgo del Director del Proyecto
5. Gestión del tiempo
6. Gestión de los costos
7. Gestión de la calidad

#### Módulo 2. Planificación del Proyecto II

1. Gestión de recursos
2. Gestión de las comunicaciones
3. Gestión de los riesgos
4. Gestión de las adquisiciones
5. Gestión de los involucrados
6. Monitorear y controlar de los elementos del proyecto

## CURSO

### Principios financieros para la asignación y control de recursos

#### Módulo 1. Introducción a las finanzas

1. Definición y objetivo del análisis financiero
2. Ética en la gestión financiera
3. Definiciones financieras básicas
4. Estados financieros básicos
5. Seguros y protección

#### Módulo 2. Asignación de recursos y control

1. Presupuesto: diseño e implementación acorde a la estrategia empresarial
2. Punto de equilibrio
3. Evaluación de desempeño sobre los recursos asignados
4. Indicadores financieros
5. Mercado de valores de productos

## CURSO

### Las nuevas tecnologías aplicadas al Talento Humano y la gestión empresarial

#### Módulo 1. La transformación empresarial en la era digital

1. La Revolución 4.0
2. La organización de las empresas
3. Soluciones para la resistencia al cambio
4. El enfoque humano en la gestión del talento
5. Indicadores para medir los avances

#### Módulo 2. Los procesos implícitos en la gestión de talento humano

1. Planificación de perfiles de trabajo
2. Cómo seleccionar al personal adecuado
3. Retención del talento interno
4. Las nuevas tendencias en evaluación del personal
5. El sistema de compensación

## CURSO

### La era digital y los procesos de gestión del talento humano

#### Módulo 1. El entorno globalizado

1. El entorno globalizado
2. La incidencia en las organizaciones
3. Cómo adaptarnos y utilizar el medio a nuestro favor
4. Por qué gestión del "talento" humano
5. Diferencias entre la gestión tradicional y la era digital

#### Módulo 2. Los procesos implícitos en la gestión de talento humano

1. Planificación de perfiles de trabajo
2. Cómo seleccionar al personal adecuado
3. Retención del talento interno
4. Las nuevas tendencias en evaluación del personal
5. El sistema de compensación

## CURSO

### Gestión de conflictos y comunicación organizacional

#### Módulo 1. Gestión de Conflictos y Negociación

1. Los conflictos, tipos y consecuencias
2. Cómo manejar conflictos con efectividad
3. Los modelos de interacción
4. Qué es la Negociación y tipos de negociación
5. Etapas de la negociación
6. Estilos de negociación

#### Módulo 2. Habilidades de Comunicación

1. Elementos y estructura de la comunicación
2. La comunicación en la organización
3. El lenguaje del cuerpo (Kinesia) en las organizaciones
4. Obstáculos, barreras y distorsiones de la comunicación
5. Estilos de comunicación y sus efectos

## CURSO

### Liderazgo, motivación y gestión de equipos

#### Módulo 1. Emociones y Motivación

1. Las inteligencias y la Inteligencia Emocional
2. Factores de éxito y fracaso por las emociones
3. El cerebro y las emociones
4. Competencias y habilidades emocionales
5. La motivación y sus factores
6. Clases de motivación

#### Módulo 2. Liderazgo y Gestión de Equipos

1. Fundamentos de liderazgo
2. Cualidades de un buen líder
3. Las actividades clave del líder
4. Estilos y formas de liderar
5. Liderazgo situacional
6. Las fases de desarrollo de un equipo de trabajo

## CURSO

### Inversiones y estadística financiera

#### Módulo 1. Mercados financieros e inversiones

1. Mercados, fondos y fideicomisos
2. Inversiones de renta fija
3. Inversiones de renta variable
4. Manejo de portafolio
5. Valoración de productos financieros
6. Derivados financieros
7. Finanzas del comportamiento

#### Módulo 2. Estadísticas para finanzas

1. Análisis económico histórico
2. Estadística descriptiva
3. Conceptos de probabilidad
4. Estadística inferencial
5. Regresión simple
6. Regresión multi variable
7. Caso práctico

## CURSO

### Fundamentos la Inteligencia Emocional y habilidades sociales

#### Módulo 1. Conociendo la Inteligencia Emocional

1. La Inteligencia Emocional. Qué es, por qué y para qué
2. Procesos asociados con la Inteligencia Emocional
3. Los "auto" y la meta cognición
4. Recursos personales. Cómo ser más inteligente
5. El manejo eficaz de las emociones

#### Módulo 2. Relaciones y habilidades sociales

1. El comportamiento emocionalmente inteligente
2. Habilidades sociales
3. Relaciones interpersonales
4. Manejo del estrés y situaciones difíciles
5. Cómo ser mi propio líder

## CURSO

### Herramientas para la evolución hacia el liderazgo transformacional

#### Módulo 1. Liderazgo actual y el camino al transformacional

1. El liderazgo y los distintos estilos
2. Evolución y definición del liderazgo transformacional
3. Tendencias y capacidad de adaptación del líder
4. Competencias, pilares y responsabilidades del líder
5. ¿El líder nace o se hace? Visión desde lo transformacional

#### Módulo 2. Las dimensiones del liderazgo transformacional

1. Liderazgo transformacional vs liderazgo transaccional
2. Consideración individualizada
3. Motivación inspiracional
4. Estimulación intelectual
5. Influencia idealizada, modelado y transformación

## CURSO

### Innovación del líder transformacional en la organización

#### Módulo 1. Visión innovadora del líder transformacional

1. Paradigmas y aportaciones hacia el modelo del liderazgo transformacional
2. Las competencias de integración sistémica desde la complementariedad
3. Modelos potenciadores de habilidades para el líder
4. Procesos valorativos hacia el cambio y proceso transformacional del líder
5. Aportaciones prácticas para el liderazgo transformacional

#### Módulo 2. El líder transformacional dentro de la organización

1. El líder emocionalmente inteligente
2. La estructura organizativa como eje del liderazgo
3. El líder transformacional y los procesos de cambio
4. El liderazgo transformacional y los equipos de trabajo
5. Influencia y toma de decisiones

## CURSO

### Habilidades de comunicación y gestión emocional

#### Módulo 1. Habilidades de Comunicación

1. Elementos y estructura de la comunicación
2. La comunicación en la organización
3. El lenguaje del cuerpo (Kinesia) en las organizaciones
4. Obstáculos, barreras y distorsiones de la comunicación
5. Estilos de comunicación y sus efectos

#### Módulo 2. Emociones y Motivación

1. Las inteligencias y la Inteligencia Emocional
2. Factores de éxito y fracaso por las emociones
3. El cerebro y las emociones
4. Competencias y habilidades emocionales
5. La motivación y sus factores
6. Clases de motivación

## CURSO

### Política económica y sus implicaciones

#### Módulo 1. Introducción a la macroeconomía

1. Principios fundamentales de la economía
2. Costo de oportunidad y frontera de posibilidades de producción
3. ¿Qué es la macroeconomía?
4. Macroeconomía neoclásica
5. Macroeconomía moderna
6. Variables económicas y su medición

#### Módulo 2. Política económica e implicaciones de la microeconomía

1. Política de estabilización
2. Deuda pública
3. El consumo
4. La inversión
5. La oferta y la demanda de dinero
6. Tendencias de la teoría de los ciclos económicos

## CURSO

### Factores influyentes en las proyecciones macroeconómicas

#### Módulo 1. La economía a largo plazo

1. La renta nacional
2. El dinero y la inflación
3. La economía abierta
4. El desempleo
5. Acumulación de capital y el crecimiento económico
6. La tecnología, el análisis empírico y la política económica

#### Módulo 2. La economía a corto plazo

1. Introducción a las fluctuaciones económicas
2. Demanda agregada: Construcción del modelo IS-LM
3. Demanda agregada: Aplicación del modelo IS-LM
4. Modelo Mundell-Fleming y el sistema de tipo de cambio
5. Oferta agregada
6. Disyuntiva entre inflación y desempleo

## CURSO

### Evaluación y prevención de riesgos psicosociales

#### Módulo 1. Prevención de RPS y gestión del talento humano

1. Marco de fundamentación de la gestión de riesgos
2. Definiciones y tipos de RPS
3. RPS y procesos de talento humano
4. Políticas preventivas de talento humano
5. Cultura organizacional y RPS
6. La gestión de desempeño y su relación con los RPS

#### Módulo 2. Evaluación de riesgos psicosociales

1. Identificación de la metodología, técnicas e instrumentos de evaluación
2. Métodos cuantitativos: Cuestionarios, escalas
3. Métodos cualitativos: Entrevistas, registros grupales, check list
4. Instrumentos de evaluación: Ventajas y desventajas
5. Informe de resultados de RPS
6. Caso estudio: Empresa de servicios

## CURSO

### Intervención y manejo de riesgos psicosociales

#### Módulo 1. Intervención de riesgos psicosociales

1. Sugerencias de intervención para principales RPS
2. Intervención en liderazgo
3. Gestión emocional en organizaciones
4. Elaboración de proyectos para RPS
5. Ejecución de iniciativas
6. Seguimiento y evaluación

#### Módulo 2. Manejo focalizado de RPS

1. Estrategias de afrontamiento personales
2. Resolución de conflictos en RPS
3. Estrés laboral y Burn-out
4. Mobbing y acoso sexual
5. Otros tipos de Violencia Laboral
6. Doble presencia

## CURSO

### Manejo de objeciones y estrategias hacia el cierre de ventas

#### Módulo 1. Las ventas: Técnicas y estrategias

1. Comunicación asertiva y formas de ser
2. Apreciación y fundamentos personales sobre las ventas
3. Cualidades y virtudes del vendedor
4. Proceso efectivo de las ventas, conocimiento, aplicación y objetivos
5. Planificación y técnicas de ventas
6. La entrevista: preparación, técnicas y estrategias

#### Módulo 2. De las objeciones a la posventa

1. Las objeciones: conceptos, tipos y respuestas a las mismas
2. Las ventas y tu mente
3. Servicio post venta y fidelización de clientes
4. Los cierres de las ventas
5. La administración del tiempo, proceso y plan modelo
6. Mercadeo en centros de ventas y sus tipos (Merchandising)

## CURSO

### De la venta tradicional a la venta consultiva

#### Módulo 1. De la venta tradicional a la consultiva

1. Venta tradicional vs. consultiva
2. Características y beneficios de la venta consultiva
3. Cualidades y competencias del asesor consultivo
4. Crear propuestas de valor y de solución
5. La comunicación del vendedor consultivo con el cliente
6. Atención personalizada y centrada en el cliente

#### Módulo 2. La Venta Consultiva

1. Proceso y aplicaciones de la venta consultiva
2. Pasos de la venta consultiva
3. Planeación y prospección desde la venta consultiva
4. Presentación de soluciones personalizadas al cliente
5. La habilidad consultiva para indagar
6. Objeciones y cierre en las ventas consultivas

## CURSO

### Herramientas para un liderazgo inteligente y de éxito

#### Módulo 1. Herramientas para un liderazgo efectivo

1. La comunicación interpersonal y organizacional
2. El grupo y su importancia en el desarrollo de las organizaciones
3. Gestionando un equipo de alto desempeño desde la Inteligencia Emocional
4. Gestionando el cambio organizacional
5. La re-resolución de conflictos. Cómo enfrentarla

#### Módulo 2. Ejerciendo un liderazgo inteligente y de éxito

1. El reto de las organizaciones diversas
2. Clima organizacional
3. ¿Cómo fomentar una cultura organizacional desarrolladora, desde la Inteligencia emocional?
4. El líder como modelo y formador de líderes

## CURSO

### Intervención y manejo de riesgos psicosociales

#### Módulo 1. Evaluación de riesgos psicosociales

1. Identificación de la metodología, técnicas e instrumentos de evaluación
2. Métodos cuantitativos: Cuestionarios, escalas
3. Métodos cualitativos: Entrevistas, registros grupales, check list
4. Instrumentos de evaluación: Ventajas y desventajas
5. Informe de resultados de RPS
6. Caso estudio: Empresa de servicios

#### Módulo 2. Intervención de riesgos psicosociales psicosociales

1. Sugerencias de intervención para principales RPS
2. Intervención en liderazgo
3. Gestión emocional en organizaciones
4. Elaboración de proyectos para RPS
5. Ejecución de iniciativas
6. Seguimiento y evaluación

## CURSO

### Fundamentos de seguridad y salud laboral

#### Módulo 1. Seguridad e higiene del trabajo

1. Salud y trabajo
2. Seguridad e higiene del trabajo.
3. El accidente de trabajo
4. Justificación de la prevención
5. Técnicas de seguridad
6. Evaluación de riesgos

#### Módulo 2. Seguridad del trabajo

1. Investigación de accidentes
2. Inspecciones e seguridad
3. Normas de seguridad, seguridad en el trabajo y seguridad del producto
4. Orden, limpieza y señalética en el trabajo
5. Protección personal
6. Enfoque de Liderazgo desde la Seguridad y Salud Ocupacional

## CURSO

### Seguridad y evaluación de riesgos laborales

#### Módulo 1. Seguridad del trabajo

1. Investigación de accidentes
2. Inspecciones e seguridad
3. Normas de seguridad, seguridad en el trabajo y seguridad del producto
4. Orden, limpieza y señalética en el trabajo
5. Protección personal
6. Enfoque de Liderazgo desde la Seguridad y Salud Ocupacional

#### Módulo 2. Evaluación de riesgos

1. Riesgos de incendio y explosiones I: prevención y protección
2. Riesgos de incendio y explosiones II: plan de emergencia y autoprotección
3. Riesgo eléctrico: factores intervinientes y técnicas de seguridad
4. Riesgos en operaciones manuales y mecánicas
5. Riesgos en procesos químicos.
6. Riesgos biológicos en ocupaciones industriales

## CURSO

### Evaluación de riesgos e higiene del trabajo

#### Módulo 1. Evaluación de riesgos

1. Riesgos de incendio y explosiones I: prevención y protección
2. Riesgos de incendio y explosiones II: plan de emergencia y autoprotección
3. Riesgo eléctrico: factores intervinientes y técnicas de seguridad
4. Riesgos en operaciones manuales y mecánicas
5. Riesgos en procesos químicos.
6. Riesgos biológicos en ocupaciones industriales

#### Módulo 2. Higiene del trabajo

1. Higiene del trabajo, introducción, funciones y terminología
2. Higiene teórica, valoración del riesgo higiénico
3. Agentes físicos ambientales I: ruido y vibraciones, evaluación y control
4. Agentes físicos ambientales II: Iluminación radiaciones ionizantes y no ionizantes
5. Agentes físicos ambientales III: Sobrecarga térmica
6. Equipos de protección personal frente a riesgos higiénicos

## CURSO

### Conformación de equipos

#### Módulo 1. Consideraciones sobre los equipos

1. Del grupo al equipo
2. Características de los integrantes de equipos
3. La conformación de un equipo de alto desempeño
4. Aspectos distintivos de los equipos de alto desempeño
5. Cómo lograr la sinergia en los equipos

#### Módulo 2. Sistemas y equipo de trabajo

1. Los principios sistémicos en las organizaciones
2. Equipo versus grupo
3. Equipos efectivos y sus desafíos
4. Equipos directivos transformacionales
5. Las 5 disciplinas para un equipo exitoso

## CURSO

### Liderazgo y coaching sistémico de equipos

#### Módulo 1. Liderazgo para Equipos de Alto Desempeño

1. Teorías organizacionales y dirección de equipos
2. Los tipos de liderazgo y cuáles promueven el trabajo en equipo
3. Liderazgo adaptativo para los equipos de alto desempeño
4. Analogías para el liderazgo de los equipos
5. El desafío del liderazgo

#### Módulo 2. Coaching sistémico de equipos

1. Disciplina 1: Puesta en marcha y nuevo cometido
2. Disciplina 2: Aclarar
3. Disciplina 3: Co-Crear
4. Disciplinas 4 y 5: Conectar y Aprendizaje básico
5. Coaching para el aprendizaje en los equipos

## CURSO

### Habilidades de comunicación y desarrollo personal en la empresa

#### Módulo 1. Aportes del desarrollo personal al trabajo en equipo

1. El desarrollo personal como sustento del ser
2. La importancia del auto conocimiento dentro del desarrollo personal
3. Los Grupos de encuentro en la formación de equipos de alto desempeño
4. Confrontación o control
5. Etapa de afecto

#### Módulo 2. Habilidades de Comunicación

1. Elementos y estructura de la comunicación
2. La comunicación en la organización
3. El lenguaje del cuerpo (Kinesia) en las organizaciones
4. Obstáculos, barreras y distorsiones de la comunicación
5. Estilos de comunicación y sus efectos

## CURSO

### Manejo de emociones y motivación en equipos de trabajo

#### Módulo 1. Cultura organizacional y motivación para equipos de alto desempeño

1. Cultura y clima laboral para equipos de alto desempeño
2. El trabajo en equipo como valor empresarial en la cultura
3. Recompensas en los equipos
4. La motivación en los equipos de alto desempeño
5. El Efecto Pígalión

#### Módulo 2. Emociones y Motivación

1. Las inteligencias y la Inteligencia Emocional
2. Factores de éxito y fracaso por las emociones
3. El cerebro y las emociones
4. Competencias y habilidades emocionales
5. La motivación y sus factores
6. Clases de motivación

## CURSO

### Herramientas de comunicación y habilidades sociales

#### Módulo 1. Habilidades de Comunicación

1. Elementos y estructura de la comunicación
2. La comunicación en la organización
3. El lenguaje del cuerpo (Kinesia) en las organizaciones
4. Obstáculos, barreras y distorsiones de la comunicación
5. Estilos de comunicación y sus efectos

#### Módulo 2. Relaciones y habilidades sociales

1. El comportamiento emocionalmente inteligente
2. Habilidades sociales
3. Relaciones interpersonales
4. Manejo del estrés y situaciones difíciles
5. Cómo ser mi propio líder

## CURSO

### Inteligencia Emocional

#### Módulo 1. Conociendo la Inteligencia Emocional

1. La Inteligencia Emocional. Qué es, por qué y para qué
2. Procesos asociados con la Inteligencia Emocional
3. Los "auto" y la meta cognición
4. Recursos personales. Cómo ser más inteligente
5. El manejo eficaz de las emociones

#### Módulo 2. Emociones y Motivación

1. Las inteligencias y la Inteligencia Emocional
2. Factores de éxito y fracaso por las emociones
3. El cerebro y las emociones
4. Competencias y habilidades emocionales
5. La motivación y sus factores
6. Clases de motivación

## CURSO

### Liderazgo en los entornos empresariales

#### Módulo 1. Ejerciendo un liderazgo inteligente y de éxito

1. El reto de las organizaciones diversas
2. Clima organizacional
3. ¿Cómo fomentar una cultura organizacional desarrollada, desde la Inteligencia emocional?
4. El líder como modelo y formador de líderes

#### Módulo 2. Liderazgo y Gestión de Equipos

1. Fundamentos de liderazgo
2. Cualidades de un buen líder
3. Las actividades clave del líder
4. Estilos y formas de liderar
5. Liderazgo situacional
6. Las fases de desarrollo de un equipo de trabajo

## CURSO

### Habilidades sociales y gestión de conflictos

#### Módulo 1. Relaciones y habilidades sociales

1. El comportamiento emocionalmente inteligente
2. Habilidades sociales
3. Relaciones interpersonales
4. Manejo del estrés y situaciones difíciles
5. Cómo ser mi propio líder

#### Módulo 2. Gestión de Conflictos y Negociación

1. Los conflictos, tipos y consecuencias
2. Cómo manejar conflictos con efectividad
3. Los modelos de interacción
4. Qué es la Negociación y tipos de negociación
5. Etapas de la negociación
6. Estilos de negociación

## CURSO

### Entorno organizacional y los modelos de Talento Humano

#### Módulo 1. Los Modelos de Talento Humano en la Organización Contemporánea

1. Introducción a los Modelos de Talento Humano en la Organización Contemporánea
2. La dirección estratégica de talento humano
3. Estructura y tipos de organización
4. Políticas de talento humano, indicadores de gestión en el talento humano (KPI)
5. Liderazgo y comunicación organizacional
6. Estrategias de Desarrollo Humano

#### Módulo 2. El entorno globalizado

1. El entorno globalizado
2. La incidencia en las organizaciones
3. Cómo adaptarnos y utilizar el medio a nuestro favor
4. Por qué gestión del "talento" humano
5. Diferencias entre la gestión tradicional y la era digital

## CURSO

### El talento humano y su evolución a la era 4.0

#### Módulo 1. Los Modelos de Talento Humano en la Organización Contemporánea

1. Introducción a los Modelos de Talento Humano en la Organización Contemporánea
2. La dirección estratégica de talento humano
3. Estructura y tipos de organización
4. Políticas de talento humano, indicadores de gestión en el talento humano (KPI)
5. Liderazgo y comunicación organizacional
6. Estrategias de Desarrollo Humano

#### Módulo 2. La transformación empresarial en la era digital

1. La Revolución 4.0
2. La organización de las empresas
3. Soluciones para la resistencia al cambio
4. El enfoque humano en la gestión del talento
5. Indicadores para medir los avances

## CURSO

### Procesos implícitos en la gestión de talento humano

#### Módulo 1. Los procesos implícitos en la gestión de talento humano

1. Planificación de perfiles de trabajo
2. Cómo seleccionar al personal adecuado
3. Retención del talento interno
4. Las nuevas tendencias en evaluación del personal
5. El sistema de compensación

#### Módulo 2. Gestión de los procesos de separación y reestructuración

1. Gestión del cambio, cultura en las organizaciones
2. Evaluación de clima laboral
3. Desarrollo de Talento Humano
4. Procesos de reestructuración organizacional
5. Negociación y resolución de conflictos
6. Outplacement.

## CURSO

### Introducción a las finanzas empresariales

#### Módulo 1. Introducción a las finanzas

1. Definición y objetivo del análisis financiero
2. Ética en la gestión financiera
3. Definiciones financieras básicas
4. Estados financieros básicos
5. Seguros y protección

#### Módulo 2. Finanzas empresariales

1. Patrimonio, deuda y costos de capital
2. Flujo de efectivo
3. Valoración de empresas y proyectos
4. Análisis de opciones reales
5. Fusiones y adquisiciones
6. Gobierno corporativo
7. Caso práctico

## CURSO

### Mercados financieros e inversiones

#### Módulo 1. Mercados financieros e inversiones

1. Mercados, fondos y fideicomisos
2. Inversiones de renta fija
3. Inversiones de renta variable
4. Manejo de portafolio
5. Valoración de productos financieros
6. Derivados financieros
7. Finanzas del comportamiento

#### Módulo 2. Propuesta de valor para generar posición competitiva

1. El valor del dinero en el tiempo
2. Valuación de títulos valores
3. Uso del dinero de terceros, accionistas, bancos y mercado de valores
4. Riesgo, retorno y costo de capital
5. Evaluación financiera de proyectos de inversión
6. Enfoque de rentabilidad y diversificación de portafolio de productos

## CURSO

### Gestión comercial y ventas

#### Módulo 1. Gestión Comercial

1. La gestión comercial
2. Relación cliente-empleado-ingresos
3. Sondeo o acercamiento permanente al cliente
4. Apuntar a productos o servicios
5. Lecciones tras la pandemia
6. Casos prácticos

#### Módulo 2. Las ventas: Técnicas y estrategias

1. Comunicación asertiva y formas de ser
2. Apreciación y fundamentos personales sobre las ventas
3. Cualidades y virtudes del vendedor
4. Proceso efectivo de las ventas, conocimiento, aplicación y objetivos
5. Planificación y técnicas de ventas

## CURSO

### Herramientas de coaching para líderes de equipos

#### Módulo 1. Liderazgo para Equipos de Alto Desempeño

1. Teorías organizacionales y dirección de equipos
2. Los tipos de liderazgo y cuáles promueven el trabajo en equipo
3. Liderazgo adaptativo para los equipos de alto desempeño
4. Analogías para el liderazgo de los equipos
5. El desafío del liderazgo

#### Módulo 2. Herramientas para el Coaching de equipos

1. Supervisión del Coaching de equipos
2. Herramientas claves para la comunicación interna
3. Herramientas claves para el diagnóstico
4. El modelo GROW
5. La metodología SMART

## CURSO

### Prototipado y visibilidad de la marca personal

#### Módulo 1. Prototipado de la marca personal

1. La marca personal, valores y responsabilidad
2. La gestión de las percepciones
3. La formulación del plan BP – Branding Personal
4. Imagen de la marca personal
5. Gestión de la marca personal frente al entorno

#### Módulo 2. Visibilidad de la marca personal

1. Formulación del propósito
2. Componentes del propósito personal
3. Llevar a la realidad el propósito personal
4. Desarrollo del networking
5. Vinculación social como estrategia

