



FCSH

FACULTAD DE CIENCIAS
SOCIALES Y HUMANÍSTICAS

EXECUTIVE
EDUCATION

PROGRAMA DE DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES





FCSH
FACULTAD DE CIENCIAS
SOCIALES Y HUMANÍSTICAS

¿POR QUÉ ESTUDIAR EN LA ESPOL?

ESPOL es reconocida por ser la **mejor Universidad del Ecuador**.

El Ranking **Quacquarelli Symonds** (QS), califica a la ESPOL entre las **Mejores Universidades de Latinoamérica** ya que fomenta el trabajo investigativo de excelencia y postgrados.

EXECUTIVE EDUCATION

FORMACIÓN EJECUTIVA

La importancia de mantener el conocimiento empresarial actualizado, a medida que los mercados globales convergen, son los nuevos retos a los que se enfrentan las empresas exitosas. La ESPOL junto a la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas ofrecen programas de aprendizaje magistral impartidos por catedráticos de reconocimiento internacional otorgando al participante la oportunidad de mejorar sus capacidades de liderazgo, finanzas, estrategia, marketing, recursos humanos y gobierno ampliando su visión de los negocios y moviendo su carrera a una nueva dirección exitosa.

PROGRAMA DE DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES

MENÚ PRINCIPAL



Objetivos del seminario **01**



04 Instructor académico

02 Metodología

Inscripción **05**

Contenido **03**

06 El seminario incluye



Lugar, fecha y horarios **07**

08
Locación y contactos

INTRODUCCIÓN

Los cambios globales son llevados por la tecnología aplicada a los negocios, además de la dinámica de los mercados actuales locales o regionales, hacen que las organizaciones deban estar preparadas de forma mucho más integral y efectiva para lograr un nivel de competitividad que les permita destacarse y sobrevivir.

El éxito de las organizaciones no lo da solo el dinero, ni su infraestructura, sino que comienza por seleccionar y desarrollar su mejor talento, es decir, el éxito en las compañías es sinónimo de Talento Humano.

Está visto que aquellas organizaciones exitosas son las que tienen en su staff, líderes exitosos, es decir, gestionan de una forma eficaz emociones, decisiones, productividad y armonía Hogar-Trabajo.





OBJETIVO GENERAL

Los asistentes tendrán la capacidad para transformarse en líderes de excelencia, altamente sinérgicos y productivos, además de trabajar con un gran equilibrio mente-cuerpo que les permita aportar al logro de los objetivos organizacionales de forma sustancial y dejar un legado digno de imitar por sus seguidores y futuros sucesores.

01

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

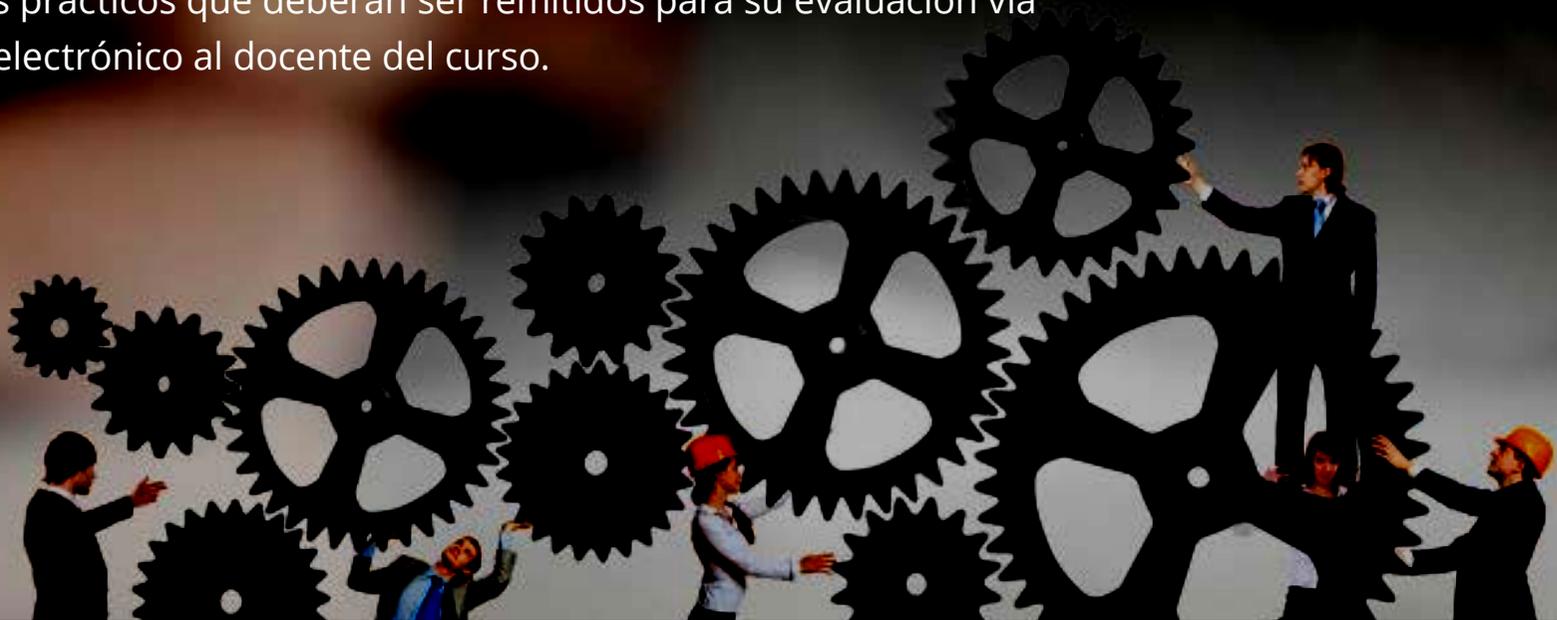
1. Aprender las bases neurocientíficas de la conducta humana para comprender su generación, modulación y evaluación.
2. Aprender la relación existente entre las emociones y la estabilidad de los valores personales, además de la influencia sobre el estilo de liderazgo y patrón de comunicación.
3. Conocer que variables psicológicas tienen relación directa con las técnicas más efectivas para negociar y tomar decisiones orientadas a resultados.
4. Desarrollar las habilidades y entrenar a cada asistente coach efectivo interno, de forma tal forma, de poder aprovechar al máximo el potencial de los seguidores de su equipo de trabajo, de acuerdo

Utilización de dinámicas, juegos, simulación, análisis de películas o videos si fuere el caso y trabajos especiales de forma virtual.

Al finalizar este módulo el participante deberá rendir una evaluación de todos los temas vistos.

La Calificación final deberá ser superior a 85/100 para considerarse cada módulo como aprobado.

Las horas complementarias estarán dedicadas a la realización de trabajos prácticos que deberán ser remitidos para su evaluación vía correo electrónico al docente del curso.





1 MÓDULO

NEURO MANAGEMENT

01. Desarrollo cerebral humano.
02. Hemisferios cerebrales. Cuerpo calloso. Funciones cerebrales.
03. La neurona. Funciones. Objetivo primordial.
04. La neuroglia. Función y objetivo.
05. Migración neuronal.
06. Nacimiento del cerebro. Conformación de las zonas especializadas.
07. Comunicación interneuronal.
08. Asambleas neuronales. Misión.
09. Corteza cerebral. Estructura y Función.
10. Macro columnas o centro de procesamiento de información.
11. El pensamiento humano. ¿Qué es cómo emerge?
12. Las emociones. ¿Qué son? ¿Tienen inteligencia, se las puede controlar?
13. La emocionalidad y su influencia en el pensamiento humano.
14. ¿Qué es la inteligencia? ¿Se la puede medir?
15. La genética y su influencia en la herencia de la inteligencia y las habilidades cognitivas.
16. El estrés, como altera nuestro sistema funcionalmente.
17. Plasticidad humana.
18. Las neuronas espejo y la empatía humana.
19. Factores estresores de diferentes tipos.
20. Formas de poder controlar el estrés y las emociones.
21. Los distintos tipos de pensamiento. Características.
22. Qué es Modelo Mental Humano (@Carlos Rossi)
23. Cómo se conforma un modelo mental.
24. Definición de percepción de la realidad.
25. Como interaccionan los modelos mentales humanos.
26. Consecuencia de las interacciones.
27. Como el modelo mental regula la aplicación de las competencias que se dominan.
28. Modelo Integral de Liderazgo Humano (@Carlos Rossi)
29. ¿De qué depende la capacidad de liderar?
30. Personalidad. Carácter y temperamento.
31. Análisis de las relaciones interpersonales desde las personalidades que se relacionan.
32. ¿Por qué hoy se es como persona? Entendiendo el crecimiento personal de cada uno.

03



2 MÓDULO

INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA A LOS VALORES, COMUNICACIÓN EFECTIVA Y ASERTIVA, Y LIDERAZGO EFECTIVO

01. ¿Cuál es el enfoque de su vida como líder
02. Enfoque su energía en algo productivo
03. ¿Qué es Inteligencia Emocional (IE)?
04. El modelo Six Seconds, de IE
05. Los valores y antivalores. ¿Se los puede detectar rápidamente?
06. La estabilidad de los valores es inestable
07. ¿De qué depende la firmeza en sus valores?
08. La comunicación. Concepto
09. No todas las personas se comunican de la misma forma.
10. PNL y comunicación eficaz. Los diferentes metaprogramas
11. Como hacer feedbacks efectivos. MOCIFE, Modelo de Feedback Efectivo (®Carlos Rossi)
12. EL empoderamiento y la IE
13. ¿De qué depende la eficacia del empoderamiento?
14. ¿Cómo se considera usted como líder?
15. Qué podría decir la realidad de su equipo
16. Liderazgo situacional. Cómo aplicar los 4 cuadrantes para no perder colaboradores buenos y crear un buen clima laboral
17. Liderazgo resonante. Irradie energía productiva y se convertirá en el protector de su equipo
18. Liderazgo transformacional. Cómo guía al equipo de trabajo de forma eficaz durante un cambio organizacional complejo
19. Liderazgo perceptual. Sus seguidores son su peor juez. Trabaje para generar admiración y respeto
20. Determinando el propio FODA. ¿Cuáles son fortalezas y oportunidades y cuales sus debilidades y amenazas?
21. Los líderes y el clima laboral. Cómo generar climas sinérgicos
22. creando sinergia. Sabiendo combinar conocimientos y experiencias

03



3 MÓDULO

NEGOCIACIÓN, MANEJO DE CONFLICTOS Y TOMA DE DECISIONES ORIENTADAS A RESULTADOS

01. SIMULACIÓN DE NEGOCIACIÓN EN “CRUDO”
02. Análisis de la capacidad real de negociación
03. En que consiste la negociación
04. Tipo de negociadores y características
05. Determinando el perfil de negociador propio
06. Estrategias de negociación. Cuando aplicarlas
07. Qué tácticas aplicar de acuerdo a la situación
08. Características de los negociadores expertos
09. Desarrollando las competencias para una negociación eficaz
10. ¿Qué es un conflicto?
11. Como prevenir conflictos interpersonales. Modelo de TRACOM.
12. Conflictos interdepartamentales. Porque se generan
13. Metodología para resolver conflictos interdepartamentales
14. La toma de decisiones. ¿Qué es decidir?
15. Tipos de decisiones. Programadas y no programadas. Niveles de estrés y baja de eficacia en la decisión
16. Clasificación de las decisiones: bajo certidumbre, bajo riesgo y bajo incertidumbre.
17. La toma de decisiones y la ética profesional.
18. Decisiones prioritarias más allá del sentido común.
19. La capacidad de tomar decisiones y el perfil de cada líder
20. Cómo tomar decisiones orientadas a resultados sin desenfocarse

03



4 MÓDULO

CONVIRTIENDO LOS LÍDERES EN COACHES

01. ¿Cualquier líder puede ser coach?
02. Las competencias que debe tener un coach exitoso
03. Auto evaluación del perfil de coach. Análisis y sugerencia de desarrollo
04. ¿Qué es el coaching?
05. Análisis mundial del coaching (Estudio 2015 de la PwC para la ICF, USA)
06. ¿Qué busca un coach?
07. ¿Cuándo se aplica?
08. ¿A quién se aplica?
09. Metodología del Coaching Científico, formato compacto
10. El paso a paso del proceso en general
11. Evaluación final del proceso y determinación del aporte a la productividad

03





PhD. Carlos Alberto Rossi

Coach Emocional Certificado por
6SECONDS – U.S.A.

Experto en el Social Style Model.
Planificador Estratégico en

Balance Score Card - HARVARD.

Consultor en Negociación en Crisis
con Toma de Rehenes, certificado
por **TICAMER** y el **FBI.**

Autor de artículos en revistas de
negocios internacionales

Tiene trabajos de investigación
presentados ante científicos de la
NASA, el MIT y HARVARD .

Teorema de Rossi, algoritmo de redes
neuronales artificiales auto contenidas,
subjetividad en la evaluación de los psicoterapeutas,
actividad filantrópica, estimulación sonora y
mejoramiento de la eficacia de la motricidad fina.



**Ph.D. WITH A MAJOR IN
Human Resources**
SUMMA CUM LAUDE
AIU, USA, 2014

**Presidente de
REALMIND SA**
Capacitador,
Consultor, COACH
e **INVESTIGADOR.**

MÁS DE **25 AÑOS**
de experiencia

04



INSCRIPCIONES

INVERSIÓN

El importe es de \$2000 (dólares americanos).

FORMAS DE PAGO

- Cheque certificado a nombre de la Institución *ESPOL-TECH E.P.*
- Mediante tarjeta de crédito excepto American Express.
- Depósito en efectivo o transferencia en línea a la siguiente cuenta corriente:

Banco del Pacífico

Cuenta Corriente: 742778-6 Código
de Ejecución # 140399 ESPOL-TECH E.P.

“Programa de Desarrollo de Habilidades Gerenciales”

DESCUENTOS CORPORATIVOS

- 10%** de 2 a 4 participantes de la misma organización
- 20%** de 5 a 9 participantes de la misma organización
- 30%** 10 ó más participantes de la misma organización

05





El participante recibirá el certificado:

“Programa de Desarrollo de Habilidades Gerenciales”

Emitido por:

Escuela Superior Politécnica del Litoral,
bajo la dirección de la
Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas.

- Material Didáctico
- Coffee & Networking Break
- Parqueo gratuito



FCSH
FACULTAD DE CIENCIAS
SOCIALES Y HUMANÍSTICAS

SEMINARIO INCLUYE

06



**Duración en horas lectivas:**

80 horas presenciales.

Fechas:

MÓDULO 1: Del 13 al 17 de Junio.

MÓDULO 2: Del 11 al 15 de Julio.

MÓDULO 3: Del 15 al 19 de Agosto.

MÓDULO 4: Del 12 al 16 de Septiembre.

Horario:

18h00 a 22h00.

Lugar:

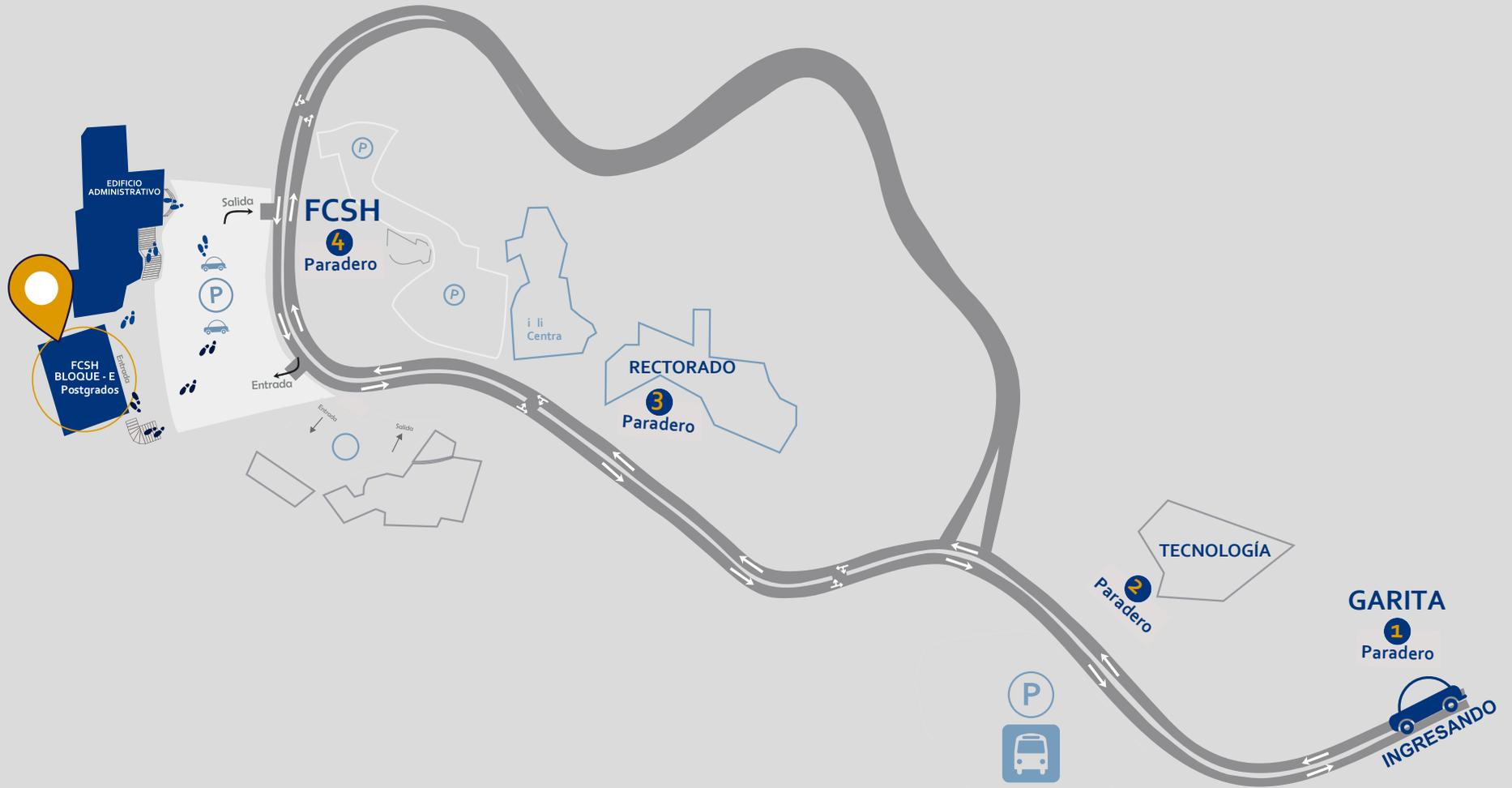
Aula de postgrados de la Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas - FCSH.

Km 30.5 Vía Perimetral

ESPOL - Campus "Gustavo Galindo"

**Fechas pueden estar sujetas a cambios.*

07





Contáctenos

Facultad de Ciencias Sociales y Humanísticas, ESPOL

Postgrado

 (04) 2269051 / 2269094

 info.postgradofcsh@espol.edu.ec
postgradofcsh@espol.edu.ec

Síguenos en:

 /fcsh.postgrados

 @postgradofcsh