



Ser Humano en el Trabajo

Desarrollo de habilidades de Negocio

FUNDAMENTACIÓN:

Cuando uno decide poner un negocio, lo hace de lo que uno ha hecho por oficio, por experiencia o por conocimiento, eso implica que conforme el negocio va creciendo uno sigue metido en la operación y en el control del negocio, lo que repercute en que en lugar de tener un negocio, uno tiene un autoempleo. Por otro lado, se dice que el 93% de los problemas en una empresa son atribuibles a la comunicación y eventualmente se llega a un punto en donde uno mismo es el tope de crecimiento del negocio. De ahí que este Diplomado pretende no sólo proporcionar herramientas a los dueños de negocio; sino desarrollar las habilidades que se requieren para manejar y trabajar con gente, lo que repercutirá en una forma diferente de hacer las cosas y por ende en resultados diferentes.

Por otro lado, la formación de hábitos, implica la aplicación constante de lo aprendido; de ahí que este programa esté diseñado como un diplomado.

Este **DIPLOMADO** es para ti, dueño de negocio si estás:

- dispuesto a hacer un cambio en tu negocio
- operando, en lugar de planear y supervisar
- inconforme con los resultados que tienes en el negocio
- realizando con Alma y Empresa una intervención en la estructura de tu empresa
- consciente que para que tu negocio cambie, TU necesitas cambiar
- dispuesto a cumplir con lecturas, tareas y asistencia al programa

Horarios de clase: 9:00 a 18:00 hrs una vez al mes.

Se elige un día entre semana para ir generando el hábito de no estar en el negocio, al menos una vez al mes, lo que implicará reorganizar la forma de hacer las cosas y aprender a hacer que el negocio opere sin que uno tenga que estar,

Objetivo general de aprendizaje

Al finalizar el Diplomado, los dueños de negocio que asistan serán capaces de dejar de operar su negocio, para lograr resultados a través de su gente y tener así tiempo y utilidades que les permitan un equilibrio entre el trabajo y su vida, siendo dueños de negocio y dejar de ser autoempleados.

Objetivos particulares de aprendizaje

Al finalizar el Diplomado el alumno será capaz de:

- Diseñar un futuro diferente a partir de cambiar los juicios que nos lo impiden
- Tener y aplicar una visión a corto, mediano y largo plazo en el negocio
- Contar con una estrategia para no dejar “al azar”, o “al mercado” las ventas
- Redactar objetivos y darles seguimiento
- Generar en el manejo del dinero una mentalidad de “cashflow”
- Identificar la importancia del manejo de reportes financieros y cómo tomar decisiones a partir de ellos
- Adquirir prácticas de ahorro, reserva y pago de impuestos
- Tener control sobre la operación y aspectos críticos del negocio, sin tener que operarlo uno mismo
- Estar al tanto de los requisitos dentro de un marco legal mínimo indispensable para tener una empresa sana
- Conducir una entrevista para tomar una decisión de contratación
- Identificarán qué emoción es la que predomina en su forma de actuar y cómo modificar la emoción según lo que cada situación requiera
- Aplicar el manejo de sus prioridades en la vida, para tener un equilibrio en la vida y en el trabajo
- Diferenciar entre juicios y afirmaciones
- Contar con una metodología de construcción de mensajes de retroalimentación y comunicación para lograr acuerdos
- Identificar los elementos de la escucha activa
- Dar y recibir retroalimentación de su equipo de trabajo
- Formar un equipo de trabajo a través de un ambiente que permita decir las cosas
- Implementar un sistema de evaluación del desempeño basado en el establecimiento de objetivos y en la retroalimentación

Requisitos que debe cumplir el alumno para la obtención del diploma

Tendrá que cumplir con tareas, sesiones, lecturas y réplica de lo aprendido con su gente

Aplicar lo aprendido en las siguientes 3 semanas en su negocio

Realizar una actividad personal al menos una vez a la semana

Elaborar reportes con aprendizajes de cada lectura

Asistir a sesiones de seguimiento individuales

Sesión de capacitación a su gente 1 vez al mes (al menos 2hrs)

ESTRUCTURA CURRICULAR DEL PROGRAMA

Duración del programa: 120 hrs en aula + 48 hrs de aplicación y seguimiento

(Diagnóstico de Salud Organizacional)

- 1. EL NEGOCIO Y LA VIDA**
 - 1.1 Estrategia Negocio
 - 1.2 Diseño de Futuro
- 2. EL ASPECTO COMERCIAL**

- 2.1 Ventas y Mercadotecnia
- 2.2 Entrevista
- 3. EL DINERO**
 - 3.1 Finanzas para no Financieros
 - 3.2 Manejo de dinero (Cashflow)
- 4. EL MENSAJE**
 - 4.1 Diseño de Conversaciones
 - 4.2 Comunicación no verbal (manejo de emociones)
- 5. LOS CLIENTES**
 - 5.1 Los clientes en el negocio
 - 5.2 Delegar y Supervisar
- 6. LA PRODUCTIVIDAD**
 - 6.1 Controles de Negocio I – Control Interno
 - 6.1 Controles de Negocio II – Marco Legal
 - 6.2 Cumplimiento de Estándares
- 7. LA EVALUACIÓN**
 - 7.1 Evaluación del Desempeño
 - 7.2 Formación de equipos de trabajo
- 8. EL CIERRE Y EL INICIO**
 - Presentación Final de Resultados (Ceremonia de Graduación)

Pide informes para llevarlo a tu empresa, o consulta nuestro calendario para agendarte para la siguiente sesión. *(Podrás iniciar en cualquier momento; creemos que el proceso te llega; conforme a tu propio proceso y momento)*