

CATALOGO DE CURSOS

2020

1. Planeación Estratégica
2. Evolución Corporativa
3. Desarrollo Organizacional
4. Administración De Negocios
5. Modelo Sistémico
6. Gobierno Corporativo
7. Consultoría Interna Aplicada
8. Entrepreneurship (Emprendimiento Corporativo)
9. Mapeo Y Rediseño De Procesos (BPM)
10. Cadena De Valor
11. Tableros De Control (BSC)
12. Administración De Proyectos (Metodología PMI)
13. Gestión Integral De RRHH
14. Detección De Necesidades De Capacitación (DNC)
15. Trabajo Colaborativo
16. Liderazgo Asertivo
17. Desarrollo De Competencias Directivas Y Gerenciales
18. Management Por Valores
19. Gestión De Equipos Y Dirección Por Objetivos
20. Planes De Vida Y Carrera Del Equipo
21. Diseño De Estructuras Organizacionales
22. Competencias Básicas Del Consultor
23. Formación De Instructores
24. Plan De Desarrollo De Vendedores
25. Liderazgo Situacional
26. Competencias Y Fortalezas En Los Puestos

- 27. Indicadores Comerciales**
- 28. Análisis De La Información**
- 29. Control Estadístico Del Proceso**
- 30. Preparación De Un Plan De Negocio**
- 31. Establecimiento De Objetivos**
- 32. Calidad Y Bienestar De Mi Equipo**
- 33. Perfiles Y Procesos Estratégicos**
- 34. Gerentes De Alto Potencial**
- 35. Dirección De Equipos Centrados En Los Objetivos: Evaluación De Desempeño**
- 36. Retornos De Inversión (ROI)**
- 37. Inteligencia Emocional**
- 38. Planeación De La Organización Por Competencias**
- 39. Dirección Estratégica De Recursos Humanos**
- 40. Desarrollo Y Gestión Del Talento**
- 41. Entrevistas Por Competencias**
- 42. Búsqueda Y Selección Del Talento**
- 43. Recursos Valiosos: Personas Y Tiempo ¿Cómo Administrarlos?**
- 44. De Gestor De RRHH A Consultor Del Negocio**
- 45. Etapas Competitivas De La Administración De Recursos Humanos**
- 46. Estrategias De Retención De Personal**
- 47. Desarrollo De La Capacitación**
- 48. Relaciones Laborales Y Ética Empresarial**
- 49. Remuneraciones, Prestaciones De Ley Y Prestaciones Sociales**
- 50. Cultura, Clima Y Comunicación Organizacional**
- 51. Organización Del Trabajo**
- 52. Administración Estratégica De Los Recursos Humanos**
- 53. Desarrollo De Supervisores**
- 54. Servicio Al Cliente**
- 55. Desarrollo Organizacional**

- 56. Metanegociación**
- 57. Metacomunicación**
- 58. Experiencias Extraordinarias Para Personas Extraordinarias**
- 59. Construyendo Nuevos Retos Y Oportunidades**
- 60. Estrategias Centradas En El Cliente**
- 61. Cadena De Valor Al Cliente Interno**
- 62. Integración De Equipos**
- 63. Autoconocimiento**
- 64. Un Equipo Exitoso**
- 65. Gestión Adecuada Del Proceso De Cambio Personal En El Ámbito Laboral**
- 66. Actitud De Servicio Como Calidad Personal**
- 67. Presentaciones Efectivas**
- 68. Emprendedores De Éxito**
- 69. Hábitos De Personas Inteligentes Emocionales**
- 70. Administración Del Tiempo**
- 71. Los Conflictos Y La Asertividad**
- 72. 5'S**
- 73. Responsabilidad Personal**
- 74. Componentes, Triángulos Y Estrategias De Servicio Al Cliente**
- 75. Componentes Del Servicio**
- 76. Satisfacción Del Cliente Interno Y Externo**
- 77. Tendencias De La Mercadotecnia Experiencial**
- 78. Transformación Cultural Y Calidad En El Servicio**
- 79. Fidelidad Y Retención De Clientes**
- 80. Equipos De Alto Rendimiento Y Mejora Continua**
- 81. Branding Cultural**
- 82. Comunicación Asertiva Y Positiva**
- 83. Habilidades Administrativas Y Creativas Del Equipo**
- 84. La Creatividad Para La Toma De Decisiones**

- 85. Enfoque Design Thinking: Pensando En El Cliente**
- 86. Gestión De Competencias**
- 87. Gestión De Competencias Del Servicio Publico**
- 88. Optimización De Tiempos**
- 89. Construyendo Iniciativa Y Comunicación**
- 90. Desarrollo De Habilidades De Interacción: Trabajo En Equipo/Gestión De Equipos**
- 91. Consultor Y Consultoría**
- 92. Control Estadístico Del Proceso**
- 93. Comunicación Y Retroalimentación Asertiva**
- 94. Valores Personales Y Profesionales**
- 95. Desarrollo Personal Y Calidad De Vida**
- 96. Ética, Valores Y Responsabilidad Personal**
- 97. Iniciativa Y Gratitud En Los Equipos**
- 98. El Líder Y La Visión**
- 99. El Líder Y El Trabajo En Equipo**
- 100. El Líder, La Motivación Y Los Valores**
- 101. Empowerment: Impacto De Facultar Al Talento Humano**
- 102. Equipos De Alto Desempeño: Cómo Medir Resultados**
- 103. Cómo Comunicarse Eficazmente En Una Negociación**
- 104. Innovación Como Estrategia De Liderazgo Y Diferenciación**
- 105. Innovación: Principios Para El Desarrollo Personal Y Organizacional**
- 106. Bases Para La Innovación**
- 107. Proactividad: La Llave Maestra Para Tu Desarrollo**
- 108. Asertividad Y Escucha Activa**
- 109. Administración Del Tiempo: Factor Clave Para El Logro De Mis Objetivos**
- 110. Manejo De Relaciones Interpersonales Efectivas**
- 111. Cómo Implementar El Coaching En La Organización**
- 112. Cómo Optimizar El Talento Humano En La Organización**
- 113. Competencias y Habilidades de Coaching**

- 114. Para qué Sirve El Coaching**
- 115. Cómo Desarrollar Un Plan de Implementación de Empowerment**
- 116. El Líder Y El Estatus Quo**
- 117. Estilo De Liderazgo: Diagnóstico Y Habilidades**
- 118. Tecnología Aplicada Al Empowerment**
- 119. Negociación: Bases Para La Negociación**
- 120. Pasos Para Una Negociación Exitosa**
- 121. Técnicas Para Una Negociación Exitosa**
- 122. Bases Para La Toma Eficaz De Decisiones**
- 123. Estilos Para La Toma Eficaz De Decisiones**
- 124. Modelos Gerenciales Para La Toma De Decisiones**
- 125. Toma De Decisiones: Centros De Responsabilidad Para El Seguimiento Eficaz**
- 126. Toma De Decisiones: Esquemas De Control Para La Implantación Efectiva**
- 127. Toma De Decisiones: Tipos De Controles Para El Logro De Metas**
- 128. Equipos De Alto Desempeño: Cómo Aprovechar La Inteligencia Colectiva**
- 129. Equipos De Alto Desempeño: Dominio Personal Como Factor Clave De Éxito**
- 130. Equipos De Alto Desempeño: Habilidades De Participación**
- 131. Directrices A Considerar En El Cierre De Una Venta**
- 132. Herramientas Para El Análisis Estratégico**
- 133. Liderazgo Eficaz: Lecciones Del Pasado, Retos Del Futuro**
- 134. El Líder Y La Comunicación**
- 135. Toma De Decisiones: Generación De Alternativas Y Soluciones**
- 136. Formación De Equipos De Trabajo Efectivos**
- 137. Calidad Humana En El Servicio Al Cliente**
- 138. Cómo Evitar Los Errores Más Comunes En El Servicio Al Cliente**
- 139. Manejo De Conflictos: Conceptos Básicos**
- 140. Manejo De Conflictos En La Organización**
- 141. Manejo De Conflictos Con El Cliente**

- 142. Inteligencia Emocional: Importancia Del Manejo De Las Emociones Para Una Vida Exitosa**
- 143. Inteligencia Emocional: Desarrollo De Climas Positivos**
- 144. Inteligencia Emocional: El Valor De Reconocer Sus Emociones**
- 145. Características Del Profesional Eficaz**
- 146. Hoshin Kanri: Respuesta Eficaz Al Cumplimiento De Objetivos**
- 147. Indicadores De Actuación: Su Impacto En El Logro De Objetivos**
- 148. Métodos Para Generar Valor En La Empresa**
- 149. El Servicio Al Cliente Y Sus Características**
- 150. Mapas Mentales Como Herramientas para un Pensamiento Organizado**
- 151. Administración De Proyectos: Introducción**
- 152. Administración De Proyectos: Costos Y Asignación De Recursos**
- 153. Administración De Proyectos: Control Y Cierre**
- 154. Bases Para Una Comunicación Efectiva**
- 155. Conceptos Y Fundamentos De Calidad**
- 156. La Calidad Y El Factor Humano**
- 157. Liderazgo Para La Calidad Total**
- 158. La Filosofía De Servicio Al Cliente**
- 159. El Instrumento Servqual**
- 160. Cómo Medir La Satisfacción De Sus Clientes**
- 161. Aplicación Del Instrumento Servqual Y Su Interpretación**
- 162. Estrategias Para Mejorar La Satisfacción De Los Clientes**
- 163. Hoshin Kanri: Elementos Básicos Para Su Práctica**
- 164. Hoshin Kanri: El Establecimiento De Directrices De Largo Plazo**
- 165. Hoshin Kanri: Establecimiento De Directrices Anuales**
- 166. Hoshin Kanri: El Proceso De Despliegue De Directrices**
- 167. Hoshin Kanri: Mecanismos Para El Control De Las Directrices**
- 168. Ruta De La Calidad: Metodología Para La Resolución De Problemas**
- 169. Ruta De La Calidad: Herramientas Básicas**

- 170. Equipos De Mejora: Operacionalización De La Estrategia**
- 171. Las 5's: Importancia Del Ambiente De Calidad**
- 172. Las 5's: Clasificación, Organización, Limpieza, Bienestar Personal Y Disciplina**
- 173. 5´S: Plan Típico De Implantación**
- 174. Principios De Administración De Calidad**
- 175. Proceso Hoshin Kanri: Misión, Visión, Valores Y Los Procesos Clave De Negocio**
- 176. Sistemas De Administración Por Calidad Total:**
- 177. Concepto Y Dimensiones De La Calidad Total**
- 178. Cómo Entender Las Expectativas De Sus Clientes**
- 179. Equipos De Mejora: Importancia Y Etapas De Desarrollo**
- 180. Evolución Histórica Del Desarrollo Organizacional**
- 181. El Concepto De Gestión Estratégica Del Capital Humano Por Competencias**
- 182. Función Estratégica De Los Procesos De Reclutamiento, Selección E Inducción**
- 183. Indicadores En El Capital Humano**
- 184. Marco De Referencia De Capacitación**
- 185. Alineación Como Factor Primordial**
- 186. Sensibilización A La Necesidad Del Cambio**
- 187. La Gestión Del Capital Humano Por Competencias**
- 188. Fuentes De Reclutamiento**
- 189. La Evaluación Del Capital Humano**
- 190. Detección De Necesidades De Capacitación**
- 191. Principales Enfoques Organizacionales**
- 192. Motivación Humana**
- 193. Gestión Del Capital Humano Por Competencias**
- 194. Selección De Capital Humano**
- 195. Evaluaciones Complementarias**
- 196. Procesos De Evaluación De Capacitación**
- 197. Estrategia Con Valor De Capital Humano**
- 198. Operacionalización De Un Modelo De Gestión De Capital**

199. Hacia La Gestión Del Capital Humano
200. Proceso De Inducción
201. La Mejora Continua En El Desempeño
202. Aspectos Normativos De La Capacitación
203. Agregando Valor A La Organización
204. Management Por Valores
205. Gestión De Equipos Y Dirección Por Objetivos: Kpi's
206. Planes De Vida Y Carrera Del Equipo
207. Habilidades Administrativas Y Creativas Del Equipo
208. Planeación De La Organización Por Competencias
209. Diseño De Estructuras Organizacionales
210. Administración De Proyectos Bajo Metodología PMI
211. Transformación Cultural Y Calidad En El Servicio
212. Desarrollo Organizacional
213. Intervenciones Individuales del DO
214. Intervenciones Grupales del DO
215. Intervenciones Organizacionales
216. Diagnóstico Organizacional
217. Adaptación Estratégica Al Cambio
218. Consultor y Consultoría
219. Efecto Wow del Servicio
220. Enfoque Design Thinking: Pensando En El Cliente
221. Elaboración De Cadenas De Servicio
222. Competencias Y Fortalezas En Los Puestos
223. Plan De Desarrollo
224. Componentes Del Servicio
225. Satisfacción Del Cliente Interno Y Externo
226. Fidelidad Y Retención de Clientes
227. Dirección Estratégica de Recursos Humanos

- 228. Formación de Instructores**
- 229. Equipos De Alto Rendimiento Y Mejora Continua**
- 230. Branding Cultural**
- 231. Creative And Emotional Branding**
- 232. Comunicación Asertiva Y Positiva**
- 233. Indicadores Generales Del Negocio**
- 234. Hábitos de Personas Inteligentes Emocionales**
- 235. Administración del Tiempo**
- 236. Los Conflictos y La Asertividad**
- 237. Calidad y Bienestar de mi Equipo**
- 238. Construyendo Nuevos Retos y Oportunidades**
- 239. Gerentes De Alto Potencial**
- 240. Dirección De Equipos Centrados En Los Objetivos: Evaluación De Desempeño**
- 241. Estrategias Centradas En El Cliente**
- 242. Búsqueda Y Selección Del Talento**
- 243. Estrategias de Retención De Personal**
- 244. Desarrollo de La Capacitación**
- 245. Cultura, Clima y Comunicación Organizacional**
- 246. Gestión de Equipos de Alto Desempeño**
- 247. Programación Neurolingüística (PNL)**
- 248. Análisis de Problemas y Toma de Decisiones**
- 249. Pensamiento Estratégico**
- 250. Tendencias y Herramientas Globales en la Capacitación**