



Educación Continua

CAMPUS MEXICALI

# Diplomado en Desarrollo de Habilidades Gerenciales

Programa registrado ante la Secretaría del Trabajo y Previsión Social

[www.cetys.mx/educon](http://www.cetys.mx/educon)

CAMPUS MEXICALI

# **Diplomado en Desarrollo de Habilidades Gerenciales**

---

## **Objetivo**

Desarrollar una visión integral de negocio, que abarque aspectos de interacción humana y crecimiento; formar una base sólida en temas financieros; y metodologías para la eficiencia operacional y el posicionamiento estratégico. Crear, reforzar o recordar aspectos clave del reto gerencial al que se enfrentan en sus puestos.

## **Dirigido a**

Personas que trabajan en empresas medianas y grandes, nacionales o transnacionales, en las que exista una estructura organizacional visible, con mandos intermedios y superiores responsables de las diferentes áreas funcionales, procesos o unidades de negocio.

# Contenido

---

## Módulo I. Habilidades interpersonales

- Trabajo en equipo e identidad corporativa
- Comunicación asertiva
- Pensamiento crítico en equipos de alto rendimiento
- Ética profesional
- Habilidades de coaching para equipos de alto rendimiento

## Módulo II. Inteligencia emocional

- Encuadre-Integración
- Definición de Inteligencia Emocional
- Los cuatro pilares de la Inteligencia Emocional
- Características de los colaboradores con alta Inteligencia Emocional
- Ventajas del manejo de las emociones en el trabajo
- Factores que promueven la IE grupal
- La importancia del contagio de las emociones positivas en el trabajo.
- Cierre

## Módulo III. Liderazgo

- El entorno laboral postpandemia
- Perfil del líder en las organizaciones de los 2020's
- 3 competencias básicas de liderazgo y colaboración: Adaptabilidad. Contexto y alineación, Visión y Estrategia. Planeación Lean y Flexibilidad.
- Liderazgo Situacional
- La confianza y la colaboración

## Módulo IV. Negociación en un contexto ejecutivo

- ¿Qué es la negociación? y ¿cómo acercar posiciones?
- Pasos para una negociación exitosa
- Características del negociador

- Estilos de negociación
- Estrategias y tácticas de negociación para el logro de acuerdos ganar-ganar
- Lugar y tiempo de la negociación

### **Módulo V. Administración del cambio organizacional**

- La empresa frente a entornos inestables (V.U.C.A.)
- Administración del cambio y cultura organizacional
- Resiliencia y resistencia ante el cambio
- Arquitectura de las decisiones y cambio de hábitos
- La comunicación interna como elemento transformador de la cultura
- Métodos de transformación de la cultura
- Características de una cultura organizacional consolidada
- Antifragilidad como un objetivo del cambio organizacional

### **Módulo VI. Estrategia y competitividad**

- Características de los nuevos mercados
- Evolución del pensamiento estratégico
- La rivalidad entre los competidores de un mercado
- Diversas formas de competir en los mercados
- Los estándares de competencia en los mercados de libre competencia
- Fuentes que generan las ventajas competitivas
- La propuesta de valor
- Sustentabilidad y competencia

### **Módulo VII. Administración de proyectos**

- Conceptos fundamentales
- Inicio del Proyecto
- Planeación del Proyecto
- Ejecución, Monitoreo y Control del Proyecto
- Cierre del Proyecto

### **Módulo VIII. Administración financiera para la toma de decisiones**

- Principios de las Finanzas en los Negocios
- La Rentabilidad
- Inversión, Operación y Resultados

- Estados Financieros Básicos
- Concepto de Costo y Gasto
- Análisis del Costo Unitario y su Relevancia
- Punto de Equilibrio y su Función
- Evaluación de los márgenes Bruto, Operativo y Neto
- Decisiones de Corto Plazo (Admón. del Capital de Trabajo)
- Inversión vs. Costo de Capital vs. Flujo de Efectivo
- Evaluación del Rendimiento (VAN, TIR, PRI, ROI)
- Criterios de Inversión a Largo Plazo

## **Requisitos de Ingreso**

No se requieren conocimientos previos, cualquier interesado en ingresar puede hacerlo.

- La fecha de inicio está sujeta a cambios sin previo aviso.
- La apertura e inicio del programa está sujeta a reunir el grupo mínimo de 12 participantes.

## **Requisitos de Acreditación**

Haber cumplido con el 90% de asistencia.

# Detalles del Programa

---

**Fecha de Inicio:** 11 de agosto de 2026

**Fecha de Fin:** 16 de febrero de 2027

**Horario:** Martes de 6pm a 9pm

**Duración:** 78 horas

**Inversión:** \$29,157 MXN

## Promociones\*

---

**Inscripción Anticipada:** \$1,500 MXN de descuento

**Egresado:** 10% de descuento

**Grupo de 2 personas\*\*:** 10% de descuento

**Grupo de 3 a 4 personas\*\*:** 15% de descuento

**Grupo de 5 personas o más\*\*:** 20% de descuento

\* no acumulables

\*\* grupos pertenecientes a la misma empresa

## Formas de Pago

---

### Depósito Bancario:

Realizarlo en BBVA Bancomer a nombre de Instituto Educativo del Noroeste A.C. en la cuenta 0443028674

### Transferencia Bancaria:

BBVA Bancomer  
012020004430286743

CAMPUS MEXICALI

# Diplomado en Desarrollo de Habilidades Gerenciales

## Mayores Informes

**Promotor:** Lic. Yedid Meza

**Tel:** (686) 567 37 33

**Email:** yedid.meza@cetys.mx



Educación Continua