



CURSO ONLINE

Programa de Desarrollo Directivo

Comunicación Eficaz

Desarrollo de habilidades interpersonales y comunicación digital para líderes modernos

Inteligencia Emocional

Aplicación del neuromarketing y gestión emocional en decisiones empresariales



Gestión de Equipos

Técnicas avanzadas de trabajo colaborativo y optimización del tiempo

Marketing Estratégico

Fundamentos del marketing y experiencia del cliente en el entorno digital

Innovación Digital

Herramientas tecnológicas y tendencias disruptivas para la competitividad

Este programa integral está diseñado para desarrollar las competencias directivas esenciales del siglo XXI, combinando habilidades tradicionales de liderazgo con las demandas del entorno digital actual. A través de cinco módulos especializados, los participantes adquirirán las herramientas necesarias para liderar equipos, gestionar proyectos y tomar decisiones estratégicas en un mundo empresarial en constante evolución.

Módulo 1: Comunicación y Habilidades Interpersonales

Objetivo del Módulo

Desarrollar competencias de comunicación eficaz y habilidades interpersonales, aplicadas tanto al entorno profesional como al digital. Este módulo fundamental establece las bases para una comunicación efectiva en todos los niveles organizacionales.

Resultados de Aprendizaje Clave

- Expresarse de manera clara y estructurada en presentaciones profesionales
- Utilizar técnicas básicas de comunicación verbal y no verbal para maximizar el impacto
- Reconocer la importancia de la reputación online y desarrollar estrategias para su gestión
- Aplicar la asertividad en contextos de equipo y atención al cliente



01

Comunicación Interpersonal

Análisis profundo de los procesos comunicativos y identificación de barreras que impiden la transmisión efectiva de mensajes.

02

Presentaciones Eficaces

Técnicas avanzadas de presentación y dominio del lenguaje corporal para generar impacto y credibilidad.

03

Asertividad Profesional

Desarrollo de estilos de personalidad asertivos que faciliten la colaboración y resolución de conflictos.

04

Comunicación Digital

Estrategias para la comunicación en entornos digitales y construcción de una reputación online sólida.

La comunicación efectiva es la piedra angular del liderazgo exitoso. En un mundo cada vez más digitalizado, los directivos deben dominar tanto las habilidades tradicionales de comunicación interpersonal como las nuevas competencias requeridas en entornos virtuales y redes sociales profesionales.

Módulo 2: Trabajo en Equipo y Gestión del Tiempo

Objetivo Estratégico

Comprender el valor del trabajo en equipo y adquirir herramientas de organización personal y gestión del tiempo en proyectos. Este módulo se enfoca en maximizar la productividad individual y colectiva a través de metodologías probadas.

Resultados de Aprendizaje Clave

- Diferenciar entre grupo y equipo de trabajo, comprendiendo las dinámicas que generan alto rendimiento
- Desempeñar roles y funciones específicas en equipos colaborativos multidisciplinares
- Identificar los principales "ladrones de tiempo" que afectan la productividad organizacional
- Aplicar técnicas prácticas para planificar y priorizar tareas según su impacto estratégico



Dinámicas de Grupo

Diferenciación entre grupo y equipo de trabajo, construcción de equipos efectivos y desarrollo de sinergias colaborativas



Roles y Decisiones

Desempeño de roles específicos en equipos colaborativos y técnicas de toma de decisiones colectivas eficientes



Gestión del Tiempo

Identificación de "ladrones de tiempo" y aplicación de técnicas prácticas para planificar y priorizar tareas estratégicamente

Herramientas Digitales

El módulo incluye formación en herramientas digitales básicas para coordinación y productividad, permitiendo a los participantes implementar sistemas de gestión que optimicen el rendimiento del equipo y faciliten la colaboración remota en entornos híbridos de trabajo.

La gestión efectiva del tiempo y la capacidad de liderar equipos de alto rendimiento son competencias críticas en el entorno empresarial actual. Este módulo proporciona las herramientas necesarias para transformar grupos de trabajo en equipos cohesionados y productivos, mientras se optimiza el uso del tiempo como recurso estratégico fundamental.

Módulo 3: Marketing y Experiencia de Cliente

Objetivo del Módulo

Conocer los fundamentos del marketing y su relación con la satisfacción del cliente y la gestión de marcas. Este módulo proporciona una comprensión integral de cómo las estrategias de marketing modernas se centran en crear experiencias excepcionales para el cliente.



Fundamentos del Marketing

Conceptos básicos del marketing y comunicación comercial en el ecosistema digital actual



E-commerce

Introducción al comercio electrónico y gestión integral de clientes en plataformas digitales



Experiencia de Cliente

Gestión de expectativas y percepción del cliente para maximizar la satisfacción y fidelización



Branding

Desarrollo de marca personal y corporativa en entornos digitales y tradicionales

Resultados de Aprendizaje

- Definir los conceptos básicos del marketing y la comunicación comercial en el contexto digital
- Reconocer la importancia crítica de la experiencia de cliente en el éxito empresarial sostenible
- Aplicar técnicas sencillas pero efectivas de atención y fidelización de clientes
- Valorar la marca personal y corporativa como activos estratégicos en entornos digitales

Enfoque Práctico

El módulo combina teoría fundamental con aplicaciones prácticas, permitiendo a los participantes comprender cómo las decisiones de marketing impactan directamente en la percepción del cliente y en los resultados empresariales. Se enfatiza la importancia de construir relaciones duraderas con los clientes a través de experiencias memorables y consistentes.

En la era digital, el marketing ha evolucionado hacia un enfoque centrado en el cliente, donde la experiencia supera al producto como diferenciador competitivo. Este módulo prepara a los directivos para liderar iniciativas de marketing que generen valor tanto para la organización como para sus clientes, estableciendo las bases para un crecimiento sostenible y una ventaja competitiva duradera.

Módulos 4 y 5: Innovación Digital e Inteligencia Emocional

Módulo 4: Innovación y Tecnologías Digitales

Adquirir nociones básicas sobre herramientas digitales e innovación tecnológica aplicadas al marketing y la gestión empresarial.



Módulo 5: Inteligencia Emocional y Neuromarketing

Fortalecer habilidades de autoconocimiento y gestión emocional, aplicándolas a la comprensión del comportamiento del consumidor.

Objetivo de los Módulos

Estos módulos finales integran la dimensión tecnológica con la humana, preparando a los directivos para liderar en un entorno donde la innovación digital debe combinarse con una profunda comprensión de las emociones y motivaciones humanas.

Resultados de Aprendizaje

- Identificar tecnologías clave en el entorno digital y aprender a usar herramientas básicas para crear proyectos en línea.
- Valorar la importancia de la innovación en la competitividad empresarial.
- Aplicar principios de inteligencia emocional en entornos laborales y en la toma de decisiones estratégicas.
- Comprender técnicas de neuromarketing para optimizar la efectividad de las campañas de comunicación.

Enfoque Práctico

Los participantes aprenderán a navegar la complejidad de la transformación digital mientras mantienen el factor humano en el centro de sus decisiones estratégicas, aplicando principios de neuromarketing para comprender mejor el comportamiento del consumidor y optimizar la efectividad de sus iniciativas empresariales.

La culminación del programa combina la vanguardia tecnológica con la sabiduría emocional, reconociendo que el liderazgo efectivo en el siglo XXI requiere tanto competencias digitales como inteligencia emocional. Este enfoque busca formar líderes capaces de generar valor tanto para la organización como para sus clientes, estableciendo las bases para un crecimiento sostenible y una ventaja competitiva duradera.