



PROGRAMA DE
CERTIFICACIÓN "LNC"

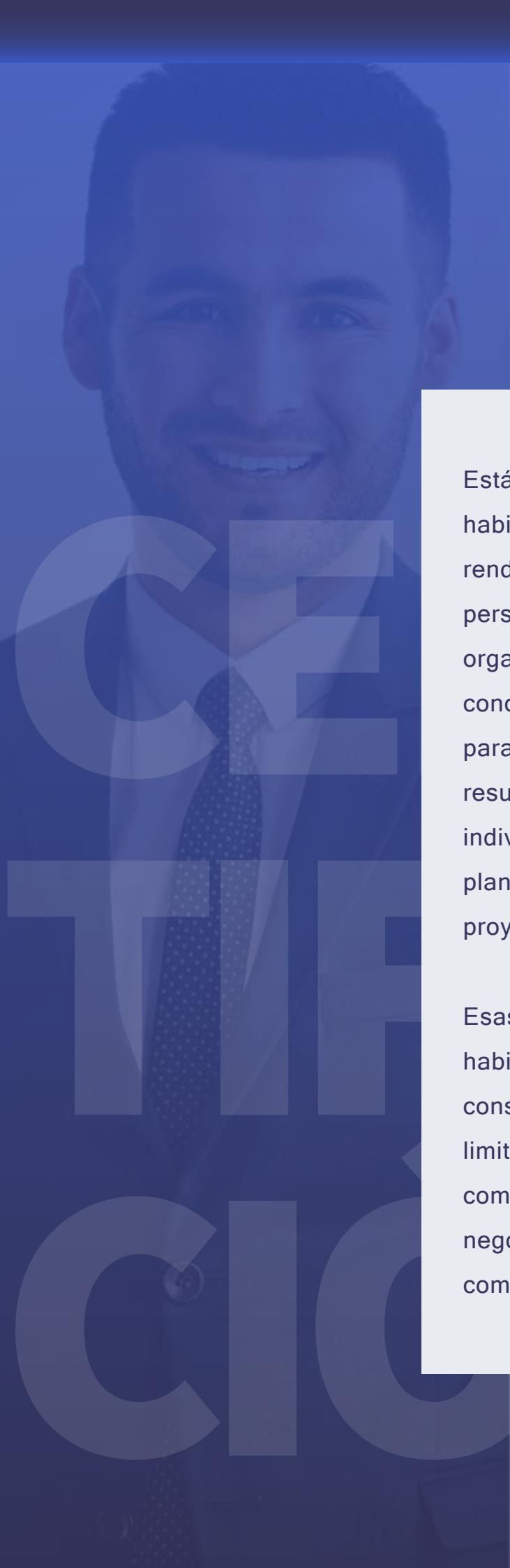
Liderazgo, Negociación y Comunicación



Marzo 2022



36 horas



Está demostrado científicamente que las habilidades blandas mejoran la performance, rendimiento y resultados profesionales, personales que redundan en las empresas y organizaciones. Muchos profesionales adquieren conocimiento técnico, pero tienen dificultades para implementar acciones, proyectos y obtener resultados en la organización y en la actividad individual, debido al desempeño en la planificación, ejecución y organización de algún proyecto.

Esas complicaciones se originan en la falta de habilidades para organizar, delegar, liderar y constituir equipos, justamente porque existen limitadas habilidades de liderazgo, negociación y comunicación. Liderazgo para inspirar, negociación para llegar a acuerdos y comunicación para articular, informar y delegar.

Objetivos

01

Fomentar y formar en habilidades de Liderazgo, para motivar, inspirar y transformar, partiendo del liderazgo interior, del autoconocimiento y la acción personal en favor de lograr acciones concretas.

02

Adquirir habilidades de negociación basada en intereses para llegar a acuerdos eficientes, en cualquier campo de la actividad humana, logrando desarrollar un método de negociación eficaz, organizado y vincular que garantice el cumplimiento de los acuerdos obtenidos.

03

Desarrollar habilidades de comunicación, que permitan mejorar las de liderazgo y negociación y contribuyan a contar con una visión orientada a actuar con empatía, saber escuchar activamente, delegar, influir y manejar las emociones propias y de las personas con que se interactúa.

Temas a desarrollar



LIDERAZGO

1. Qué es el liderazgo.
2. Elementos de liderazgo.
3. Liderazgo para la acción.
4. Autoconocimiento y acción inspirada.
5. Liderazgo para tiempos VUCA.
6. Liderazgo para el trabajo en equipo.

NEGOCIACIÓN

1. Elementos de la negociación.
2. Negociación basada en intereses.
3. Mejor Alternativa a una Negociación.
4. Negociación y cultura.,
5. Analizando las partes en la negociación.
6. Cómo estructurar acuerdos eficientes en la negociación.



COMUNICACIÓN

1. Porqué trabajar la comunicación efectiva.
2. Inspira, comunica, transforma.
3. Empatía.
4. Escucha activa.
5. La organización del mensaje.
6. Expresión y lenguaje corporal y verbal.



GG

Gonzalo
Galdos Jiménez.

Doctor en Administración y Dirección Internacional de Empresas, Universitat Politècnica de Catalunya (España). Vicepresidente Senior Laureado de Calidad Académica y Mejora Continua. Co-fundador de los colegios Innova Schools, Fundador y Presidente Ejecutivo de la cadena de colegios Futura Schools. Fue Director de la Escuela de Postgrado y Rector de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas - UPC.



PF

Pinkas
Flint Blanck

Doctor en Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Experto en Negociaciones Internacionales de las Naciones Unidas - UNCTAD/ GATT. Master en Derecho de la Universidad de Harvard, Magister en Administración de ESAN y MBA por la Université d'Québec. Diploma de Empresariato de Harvard Business School y Diploma de Alta Gerencia, Universidad de Oxford.



AB

Alicia
Barco Andrade

Magister en Dirección de Marketing Y Gestion Comercial. Licenciada en Comunicación. Especializada En Comunicación Corporativa y Marketing Estratégico: Planes de Comunicación Empresarial, Campañas de Publicidad ATL/BTL . Especialista en Estrategia Digital. Capacidad de Análisis del Capital de Marca, Estrategias de Comunicación con Orientación a Objetivos y Resultados.

Características

El PROGRAMA DE CERTIFICACIÓN LNC LIDERAZGO, NEGOCIACIÓN Y COMUNICACIÓN, tiene una duración de tres semanas y tiene las siguientes características en cuanto al manejo de herramientas metodológicas:

ACTIVIDAD	MÓDULO	PLATAFORMA	HORAS
Presentaciones en vivo de los speakers.	Seis horas académicas por módulo.	Zoom.	18 horas académicas.
Videos de introducción por cada expositor.	Tres videos de presentación de trece minutos por expositor.	Canal Youtube en Chamilo.	3 horas.
Presentaciones en Power Point.	Cada expositor presenta la temática en Power Point.	En el repositorio Chamilo.	



<p>Lecturas y libros recomendados.</p>	<p>Cada módulo tiene un libro básico y lecturas complementarias que los participantes deben revisar.</p>	<p>En el repositorio Chamilo.</p>	<p>6 horas.</p>
<p>Dinámicas y trabajos individuales y grupales.</p>	<p>Cada módulo tiene una dinámica individual y una grupal que los participantes deben desarrollar.</p>	<p>Canal Youtube en Chamilo.</p>	<p>6 horas.</p>
<p>Cuestionarios de seguimiento.</p>	<p>Cada módulo tiene un cuestionario de seguimiento.</p>	<p>A través de la Plataforma Chamilo.</p>	<p>3 horas.</p>

Inversión

El Programa de Certificación LNC Liderazgo, Negociación y Comunicación, tiene una inversión de S/360.00 (Trescientos sesenta con 00/100 soles) que incluye, la participación, los materiales de enseñanza, las herramientas metodológicas y la certificación otorgada por SFX Escuela de Negocios y DBS Digital Business School.

MEMBER OF:



PRIME



ASSOCIATED:

Cámara
Cámara Oficial de Comercio de España en el Perú



Proceso de Inscripción

A través del correo electrónico:
gtorres@sfx.edu.pe

Del whatsapp: 999968284

El pago se puede realizar por abono a nuestra cuenta en soles:

- Banco BBVA de Perú, cuenta Nro. 0011-0908-18-0100004239.

- Cuenta interbancaria (CCI): 011-908-000100004239-18.

- Ó a través de la página web con tarjeta de crédito.