

Nombre de la sesión	Descripción	Temario "Contenidos de la sesión"
1.- Taller precursor	Actividad para conocernos, ver nuestros desafíos iniciales y proyectar nuestro futuro.	<ul style="list-style-type: none"> a) Presentación autoridades b) Presentación detalles plan formativo c) Definición de potencial colaborativo
2.- El propósito de la empresa	Mediante trabajos indagatorio se llega a descubrir la esencia del negocio a partir de la cual se establece un propósito significativo, IEM, que inspire, motive y recuerde cada momento cómo proceder especialmente cuando no hay criterios escritos. La participante comprenderá la esencia del negocio identificando un propósito de negocio inspirador y con sentido, capaz de alinear y motivar a toda la organización.	<ul style="list-style-type: none"> a) ¿Qué es lo que hacemos cada día? b) ¿Qué valor entregamos a nuestros clientes? c) Nuestro Propósito de Servicio
3.- La inteligencia del negocio	Mediante análisis del sistema de inteligencia de la organización, se identifican los aparatos claves del sistema (Sentidos internos y externos), memoria, conciencia, centros de respuesta (intelectual, emotivo, vegetativo, emocional) de manera de intervenir con éxito en la mejor captación de datos del ambiente, en mejor coordinación y en mejores respuestas frente a estímulos externos, asegurando así su supervivencia y crecimiento del negocio. La participante comprenderá cómo funciona el sistema empresa y aprenderá a coordinar sus funciones en forma inteligente.	<ul style="list-style-type: none"> a) La empresa como sistema abierto. b) La psiquis del negocio y sus mecanismos. c) Los sentidos del negocio. d) La conciencia del negocio. e) Los centros de respuesta a los cambios del medio

<p>4.- Supervisión</p>	<p>Aprender y entender la importancia y responsabilidades del Supervisor. Identificar las funciones de la administración y entender cómo influyen en su trabajo. Aprender a lograr resultados para los diversos grupos de interés. Comprender cómo la ética, los modos y la autoestima afectan su trabajo y ende su equipo de colaboradores. Que conozca las responsabilidades e importancia de la supervisión en los negocios. Que sepa la importancia del asertividad y la productividad en los negocios.</p>	<p>a) Las funciones de la administración. b) La función de supervisar. c) Ética en la supervisión. d) Personalidad asertiva</p>
<p>5.- Liderazgo</p>	<p>Aprender a identificar y desarrollar los rasgos del líder. Conocerán la diferencia entre el poder personal y el poder del cargo. Comprenderán los diversos estilos de liderazgo y cómo aplicarlos. Conocerán cuál es el comportamiento asertivo y cómo actuar asertivamente.</p>	<p>a) Conocer y aprender a aplicar diversos estilos de liderazgo según se requiera b) Liderazgo burocrático. c) Liderazgo democrático. d) Liderazgo autocrático. e) Liderazgo laizes faire</p>
<p>6.- Motivación y Trabajo en equipo</p>	<p>Se espera que las participantes aprendan a actuar e influir positivamente en el estado de ánimo de las personas. Haciendo comprender qué es la motivación y cómo beneficia a la líder, a sus colaboradores y a su organización. Conocer y utilizar estrategias de motivación. Entender cómo grupos formales e informales afectan la motivación del trabajador. Saber cómo construir y promover trabajo en equipo entre sus colaboradores. Conseguir que sus colaboradores le ayuden a solucionar problemas y a hacer sugerencia sobre formas de construir trabajo en equipo.</p>	<p>a) La empresa como sistema abierto. b) La psiquis del negocio y sus mecanismos. c) Los sentidos del negocio. d) La conciencia del negocio. e) Los centros de respuesta a los cambios del medio</p>

<p>7.- Resolución de problemas y conflictos</p>	<p>Aprender a resolver problemas con su equipo de colaboradores, comprender los tres resultados de un conflicto y cómo ellos afectan a la solución final del mismo. Saber cómo su estilo de manejo le ayuda a alcanzar una buena solución a un conflicto. Negociar mejor. Identificar y manejar mejor a las personas difíciles. Desarrollar nuevas formas para manejar efectivamente un equipo de trabajo culturalmente distinto. Se esperan que aprendan a ver los problemas como oportunidad, a aprovecharlas y saber resolverlas con beneficios para todos los involucrados mediante el método de resolución creativa de problemas.</p>	<p>Qué es la negociación. b) Reconociendo que existe un conflicto. c) Cómo aprendiendo a negociar puedo mejorar mi estilo de administración. d) Cómo ofrecer la cooperación necesaria para resolver el conflicto para satisfacción de todos. e) Cómo usar un tono especial para negociar. f) Cómo entender los sentimientos de aquellos que estén en desacuerdo. g) Cómo conocer los hechos. h) Cómo llegar a un compromiso de parte de los involucrados en el conflicto. i) Cómo seguir adelante negociando.</p>
<p>8.- Aprendiendo a vivir IEM©</p>	<p>Aprender a moverse en forma inteligente, entretenida y con sentido, memorable - IEM©, en sus asuntos personales. Comprender el aporte personal de cada integrante a su negocio. Discutir las 4 etapas de la gestión de riesgo. Establecer métricas. ¿Cómo me actualizo? Las participantes aprenden organizar su vida en forma inteligente, entretenida y con sentido memorable. Identificar los diversos tipos de roles que desempeñan en la vida y aprender a realizar su autobiografía, lo que les permite reconocer que muchos aspectos de su situación actual, están determinados por su vida pasada. Es decir, que su historia personal no es cosa de poca importancia. Su pasado influye actualmente, en primer lugar, porque la situación de hoy está armada de este modo gracias a lo que se ha venido realizando. En segundo lugar, porque su pasado actúa no solamente en los hechos sino también en su memoria.</p>	<p>a) Autopercepción: ¿Cómo apporto? b) Creatividad: ¿Para que soy buena? c) 4 etapas de la gestión de riesgo. d) Gestión de recursos (Budgeting)</p>

<p>9.- Aprendiendo a crecer IEM©</p>	<p>Aprender a moverse en forma inteligente, entretenida y con sentido, memorable - IEM©, en la relación con otros. Fortalecer las capacidades de interrelación con otros. Potenciar habilidades comunicacionales. Educar en gestión de redes (On y Off-line). Identificar y potenciar liderazgo. Mediante la autogestión IEM©, que permite, facilita y promueve diálogos y acciones mediante un cambio de paradigma, desde el feedback al feedforward...el feedback acerca de ese futuro que imagino desde las capacidades y talentos que tengo. Los ámbitos de acción de vida, del negocio y cómo actuar proactivamente.</p>	<p>a) Elaborar estrategias de crecimiento: ¡Creerte tu cuenta! b) ¡Cómo obtener financiamiento y venderse bien, pero bien! c) ¿Qué es buena salud crediticia? d) Alianzas estratégicas para el éxito.</p>
<p>10. Visualizando las texturas del problema</p>	<p>Fabricar un cubo de texturas donde cada lado/textura representa los posibles escenarios en determinada situación. Mediante la aplicación de metodologías ágiles como Scrum, se logrará identificar por medio de un trabajo manual los posibles escenarios en determinados ámbitos y situaciones, basados en los pilares fundamentales de transparencia, inspección y adaptación. Además, en el proceso de elaboración de este cubo, las participantes deberán sortear obstáculos y explorar su creatividad.</p>	<p>a) Comprender los posibles escenarios frente a diferentes problemas y cómo enfrentarlos. b) Integrar como herramienta, los escenarios negativos y los miedos asociados.</p>
<p>11.- Cambiando el Mindset</p>	<p>Comprender el Mindset como concepto y cómo usarlo para el beneficio personal y colectivo. Mediante juegos de rol y registro escrito de expectativas y metas personales. Explorar el fracaso como herramienta de aprendizaje y como catapulta a la siguiente etapa.</p>	<p>a) Estados del ánimo y cómo identificarlos. b) Lenguaje corporal. c) Introducción a la meditación aplicada. d) Cómo vivo la sororidad?</p>

<p>12.- Aprendiendo nuevos hábitos</p>	<p>Aprender a controlar y administrar su tiempo. Elaborar una presentación del negocio o curriculum vitae conciso y relevante. Aprender a controlar ingresos y egresos. Cómo hablar en público y tipos de discursos. “Apretar el botón de Reset” Por medio de actividades prácticas como la elaboración de tres documentos esenciales: horario personal, curriculum vitae y desglose financiero. Disertaciones enfocadas en: speech informativo, persuasivo y ocasiones especiales (Impromptu)</p>	<p>a) Segmentos de espacio/tiempo y cómo usarlos efectivamente. b) Identificar habilidades y destrezas personales y aprender a desarrollarlas. c) Tu dinero (y el de otros) cuenta. d) Aprender a contar historias (Storytelling)</p>
<p>13.- Proyectos grupales e Individuales</p>	<p>Elaborar una ‘revista’ del grupo. Asignar y rotar secciones. Aprender a dar feedback y aceptar críticas. Elaboración de estrategias. Por medio de la creación de una revista/blog grupal, exploraremos los distintos roles y escenarios a los cuales se pueden enfrentar en situaciones laborales y personales reales. La jerarquía rotativa y contenidos de una revista/blog como escenario principal y los roles de cada una como fuente de actividades donde la retroalimentación y diseño de estrategias son esenciales para el éxito de la misma.</p>	<p>a) Cómo asignar o asumir roles. b) Cómo prepararse para el cambio de roles. c) Cómo enfrentar roles difíciles. d) Qué roles me gustaron más y por qué? e) Cómo usar mi poder?</p>
<p>14.- Digitalización empresarial (Marketing digital, redes sociales)</p>	<p>Identificar herramientas de marketing digital para presencia online y modelos de negocio con productos/servicios que necesiten posicionamiento de marca. Se relacionará el tipo de marketing, difusión y publicidad digital acorde al tipo de producto/servicio y las oportunidades de perfeccionamiento del modelo de negocio de cada participante. Incluye un proceso lectivo presencial y un aprendizaje autónomo visualizando videos con contenidos customizados (paso a paso) para el uso de las herramientas de transformación digital identificadas.</p>	<p>a) Configuraciones avanzadas en Facebook para negocios. b) Configuraciones avanzadas en Instagram para negocios. c) Configuraciones avanzadas en WhatsApp Business.</p>

<p>15. Generando estrategias para el crecimiento del negocio</p>	<p>Lograr que las participantes puedan establecer los criterios y esfuerzos necesarios para perdurar competitivamente en el mercado, mediante el desarrollo de estrategias de crecimiento, no solo para mejorar las ventas, la cuota de mercado, el beneficio o el tamaño de la organización, sino también para sobrevivir a los ataques de la competencia, la situación de pandemia Covid-19, las economías de escala y los efectos experienciales que ofrece.</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Experiencia de cliente. b) Crecimiento en la base de clientes. c) Aceleración del mercado. d) Expansión de productos. e) Diversificación de clientes y productos. f) Optimización de las ventas. g) Bajas de clientes (minimizarlas). h) Asociatividad y redes.
<p>16.- Generando tu Plan de acción e indicadores</p>	<p>Lograr que las participantes identifiquen las acciones necesarias para poner en funcionamiento su estrategia de crecimiento y se comprometa a desarrollarlas. Se espera que la participante sea capaz de ver la forma para ejecutar su estrategia, identificando y registrando sus tareas e indicadores de medición de logros que debe cumplir.</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) Conectar a la participante con la sensación de logro de sus objetivos. b) Mostrar a la participante que todas las herramientas que necesita para potenciar su proyecto ya las tiene en su entorno.