



CAMPUS
VIRTUAL



Espacio
Empresarial

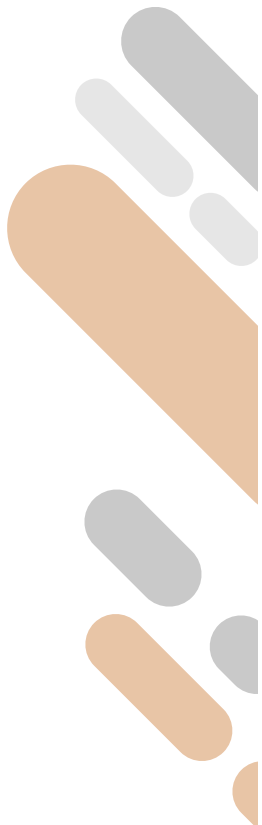
Catálogo de
CURSOS

<https://campus-anui.es.mx/>



Espacio
Empresarial

Índice





Atención y servicio al cliente	4
El equipo como sistema	5
Manejo del tiempo	6
Taller Anti-estrés	7
Liderazgo en tiempos de crisis	8
Ventas	9
Planeación Estratégica	10
Servicio al Cliente	11
Comunicación estratégica	12
Toma de decisiones	14
Administración del Tiempo	16
Instructor Interno	17
Inteligencia Emocional	18
Negociaciones Efectivas	19
Presentaciones de alto impacto	20
Trabajo en Equipo	21
Programación Neurolingüística (PNL) aplicada a ventas	22
Economía Circular: Una agenda económica ambiental para la sustentabilidad.	23

Atención y servicio al cliente



Espacio

Empresarial

Tipo de oferta educativa: Curso-taller
Modalidad: A distancia

Descripción

Este curso pretende desarrollar en el participante actitudes orientadas a lograr la satisfacción de los clientes y al trabajo bajo estándares de calidad; así como concientizar sobre los principios elementales de comunicación, asertividad y trabajo en equipo, aplicados al proceso de prestación al servicio y atención al cliente, mediante la oportunidad de estudiar el ciclo del Servicio, donde los proveedores y facilitadores son pieza clave.

Líneas temáticas

Unidad 1. El servicio como elemento estratégico de todo negocio.

Unidad 2. Conceptos claves:

Unidad 3. ¿Qué Esperan los Clientes?

Unidad 4. Impacto de las Relaciones con el Cliente

Unidad 5. El Marketing de relaciones: Empresa – Cliente

Unidad 6. Ciclo de Servicio

Unidad 7. Tipos de Clientes: Cómo tratar clientes difíciles

Unidad 8. El Trabajo Emocional tras prestar un servicio

Unidad 9. Manejo de quejas, reclamos y objeciones

Unidad 10. El Facilitador de Servicio. Dimensiones.

Perfil del participante

Gerentes, Supervisores, Profesionales, Trabajadores y Empleados en General de una organización que reconozca la importancia vital de proveer servicios y atención a sus clientes bajo altos estándares de calidad.

El equipo como sistema



Espacio

Empresarial

Tipo de oferta educativa: Curso-taller
Modalidad: A distancia

Descripción

Este curso tiene como objetivo fomentar en los participantes el concepto de equipo de trabajo desde los principios del pensamiento sistémico, teniendo como prioridad el logro de los objetivos organizacionales en un clima donde impere la credibilidad y el respeto mutuo.

Para ello pretende:

- Expandir la capacidad personal de los participantes para crear un entorno empresarial que aliente a sus integrantes a desarrollarse.
- Desarrollar estrategias para el trabajo en equipo.
- Analizar las fuerzas e interrelaciones que modelan el comportamiento de los sistemas.
- Establecer conceptualmente la diferencia entre Grupo y Equipo.
- Identificar el Rol del Individuo dentro de la vida del Equipo.
- Identificar las diferentes características de los Equipos de Trabajo altamente efectivos.

Líneas temáticas

Unidad 1. Disciplinas del Enfoque Sistémico:

Unidad 2. Diferencia entre Grupo vs. Equipo

Unidad 3. Características del Equipo de Alto Rendimiento

Perfil del participante

Personal dentro de la organización, sin distinción de su nivel dentro de la misma, que requiera consolidar competencias asociadas al enfoque sistémico del trabajo en equipo.

Manejo del tiempo



Espacio

Empresarial

Tipo de oferta educativa: Curso-taller
Modalidad: A distancia

Descripción

En este curso está dirigido a proveer las herramientas necesarias para que los participantes conozcan como maximizar su tiempo productivo en sus organizaciones y así, orientar su actividad diaria, destacando la importancia del hábito de "Poner Primero lo Primero". De esta manera, se contribuye a concientizar a los participantes acerca de la importancia de la sinergia y la interdependencia para el logro de las metas del equipo de trabajo en el mejor tiempo posible.

Líneas temáticas

Unidad 1. El reloj y la brújula

Unidad 2. Organizándonos... primero lo primero

Unidad 3. La sinergia de la interdependencia

Perfil del participante

Este curso está dirigido a personal con responsabilidades de liderazgo y/o supervisión dentro de la organización y que esté interesado en reconocer en el desarrollo de estrategias de maximización del tiempo una herramienta de apoyo en la consecución de metas organizacionales a corto, mediano y largo plazo.

Igualmente está dirigido a personal con potencial de crecimiento y desarrollo para dimensionar su perfil de desempeño dentro de las mejores prácticas de liderazgo.

Taller Anti-estrés



Espacio

Empresarial

Tipo de oferta educativa: Taller
Modalidad: A distancia / Sesiones virtuales

Descripción

Las diferentes situaciones de crisis en distintos ámbitos, lleva a desarrollar en las personas sentimientos abrumadores de temor y ansiedad, y provocar emociones fuertes que desencadenan en un alto índice de estrés, causando afectaciones que les impiden actuar de manera asertiva y equilibrada. El miedo y la preocupación de lo que podría suceder en sus diferentes ámbitos puede generar circunstancias que les impida ser eficientes tanto en el área laboral como personal, provocando inclusive enfermedades y malestar físico.

El taller favorece la identificación de los factores que pueden provocar estrés y ansiedad, y proporciona herramientas valiosas de fácil aplicación para lograr transitar, lo mejor posible, en este periodo de distanciamiento social y ayuda a las personas a desarrollarse en una nueva normalidad.

Líneas temáticas

- ¿Qué es un paradigma?
- ¿Qué es el estrés?
- ¿Cómo funciona el cerebro?
- El cerebro y el estrés
- Hábitos
- Respiración abdominal
- Descargando químicos emocionales
- Estresores
- Las emociones y el estrés
- La felicidad y las sustancias que la generan en el cuerpo
- Herramientas
- Las necesidades humanas
- El control y el estrés

Perfil del participante

Personal en general

Liderazgo en tiempos de crisis



Espacio

Empresarial

Tipo de oferta educativa: Curso
Modalidad: A distancia

Descripción

En este curso se abordará el liderazgo como una habilidad requerida en todas aquellas personas que dirigen equipos de trabajo, en todo tipo de organizaciones e instituciones, desde que existe el proceso administrativo, para asegurar que los colaboradores se sientan motivados y comprometidos con su trabajo. Sin embargo, se han identificado estilos de liderazgo más efectivos que otros, y en los modelos de gestión más modernos, se proponen estilos de liderazgo específicos como el Situacional, que enfatiza la importancia de distinguir las diferencias de personalidad y necesidades de cada seguidor, para aplicar el liderazgo apropiado.

Pero son los momentos de crisis, como el que actualmente vivimos, que establecen retos especiales, adicionales a los que se enfrenta comúnmente un líder. Es en la crisis donde se distingue claramente las virtudes, defectos y capacidades del líder, por lo tanto, es urgente e importante, que todos los líderes formales, de todas las organizaciones e instituciones, logren implementar un liderazgo efectivo, que se adapte al cambio, y, que promueva también el cambio organizacional, oportuno y eficaz, para el cumplimiento de la misión y visión, así como de los objetivos establecidos.

Las habilidades de liderazgo se aprenden y desarrollan, comprendiendo la importancia de cada una y poniéndolas en práctica en el ámbito laboral, evaluando su eficacia y mejorando continuamente.

Líneas temáticas

Unidad 1. Contexto del liderazgo

Unidad 2. Cualidades del líder

Unidad 3. Liderazgo situacional

Perfil del participante

Este curso está dirigido a toda persona que coordine, quiera, o vaya a coordinar en el futuro, un equipo de trabajo, en los distintos ámbitos laborales; que esté interesado en conocer las bases y aplicar modelos de liderazgo efectivo, así como en mejorar la respuesta de su equipo hacia el compromiso y logro de los resultados en la función que desempeñan. Además, que quiera asegurar que su equipo desarrolle la habilidad y flexibilidad para adaptarse rápidamente al cambio, y ser resiliente en medio de un momento de crisis como el que está viviendo actualmente el mundo entero.



Tipo de oferta educativa: Taller
Modalidad: A distancia

Descripción

Taller orientado a generar un plan de acción que incremente las ventas de su negocio.

El taller tiene una duración de 12 horas y se desarrolla en 4 sesiones de 3 horas cada una.

Líneas temáticas

Unidad 1. ¿Qué es una Competencia?

- 1.1 Competencia de Influencia
- 1.2 Niveles de Competencia de Influencia

Unidad 2. Clarificación de la estrategia de Negocio

- 2.1 ¿En qué negocio estamos?
- 2.2 Publicidad y Promoción ... la diferencia eres tú

Unidad 3. Ciclo de Promoción o Venta Eficaz

- 3.1 Prospectación
- 3.2 Rompimiento de la 1era Barrera
- 3.3 Frente al Prospecto
- 3.4 Presentación del Producto o Servicio
 - Elementos Clave
 - Estructuración de la Presentación
 - Diseño del Mensaje
- 3.5 Manejo de Objeciones
- 3.6 Cierre de la Negociación

Perfil del participante

Todas las personas interesadas en identificar áreas de oportunidad a fin de incrementar la efectividad de su labor de ventas. Grupos de 25 personas máximo.

Para participar, se deberá realizar un Prewrite que enviará la facilitadora.

Planeación Estratégica



Espacio

Empresarial

Tipo de oferta educativa: Taller
Modalidad: A distancia

Descripción

Taller orientado a generar un producto final para empresas y/u organizaciones de sector público u ONG'S, con el objetivo de diseñar o rediseñar: Misión, Visión, Valores y Objetivos Estratégicos derivado del análisis estratégico interno y externo, que impulsen la cultura y las líneas de acción para impulsar la productividad total.

El taller tiene una duración de 12 horas y se desarrolla en 4 sesiones de 3 horas cada una.

Líneas temáticas

1. Entorno V.U.C.A.
2. Tendencias Organizacionales
3. Análisis Estratégico Externo (Competencia Externa)
4. Análisis Estratégico Interno (Estructura, Recursos Humanos, Tecnología, Procesos, Etc.)
5. Definición o Redefinición de Misión, Visión y Valores
6. Determinación de Objetivos Estratégicos
7. Plan de Acción

Perfil del participante

Directores, Empresarios y/o Gerentes y personas que están orientadas a la planeación en sus Organizaciones sean públicas o privadas. Grupos de 20 personas máximo.

Para participar, se deberá realizar un Prewrite que enviará la facilitadora.

Servicio al Cliente



Espacio

Empresarial

Tipo de oferta educativa: Taller
Modalidad: A distancia

Descripción

Taller orientado a generar las actitudes y estrategia para brindar un servicio de excelencia dirigido a todas las personas que atienden al público en general.

El objetivo es identificar áreas de oportunidad en los procesos y actitudes al brindar un servicio.

El taller tiene una duración de 12 horas y se desarrolla en 4 sesiones de 3 horas cada una.

Líneas temáticas

1. El Triángulo del Servicio
2. Componentes de un buen servicio
3. Factores clave de un servicio de Excelencia
4. Diagnóstico de niveles de satisfacción de mi cliente
5. Generando estrategias basadas en servicio
6. Los doce factores de un mal servicio
7. Competencias para el Servicio
8. Plan de Acción

Perfil del participante

Todas las personas que tienen contacto con el público y otorgan servicios. Grupos de 25 personas máximo.

Para participar, se deberá realizar un Prewrite que enviará la facilitadora.

Comunicación estratégica



Espacio

Empresarial

Tipo de oferta educativa: Curso
Modalidad: A distancia

Descripción

En los tiempos actuales es necesario abordar la actividad comunicativa desde un enfoque analítico estratégico y se comprenda como un proceso de planificación necesario para la mejora institucional. Por tanto, es importante reflexionar sobre la comunicación estratégica, la planificación y gestión de ésta.

Con base en dicha reflexión, se proponen un conjunto de elementos para el diseño de un plan estratégico de comunicación que permita trabajar a los actores de los procesos para construir los objetivos institucionales.

La planificación estratégica es amplia y abarca a la institución en general, en donde el plan de comunicación más allá de contener una serie de estrategias, actividades y acciones construidas por la alta dirección abarca procesos construidos desde los actores, a partir del reconocimiento de sus contextos, tramas y escenarios para la construcción de objetivos conjuntos.

Objetivo general:

Identificar la comunicación estratégica en su concepción, planeación y gestión para aplicarla en ambientes institucionales que permita dinamizar los procesos.

Objetivos particulares:

- Conceptualizar la comunicación estratégica en las instituciones y las tendencias actuales a través de actividades de aprendizaje.
- Identificar la planificación y las formas de gestión de la comunicación estratégica a partir de la generación de un plan estratégico de comunicación.
- Identificar la identidad y la alteridad como componentes de la comunicación estratégica en la nueva normalidad por la contingencia sanitaria.

El curso tiene una duración de 20 horas.

Líneas temáticas

Unidad 1. Conceptualización de la comunicación estratégica en las instituciones

- 1.1 Definición y tendencias de la comunicación estratégica.

Unidad 2. Planificación estratégica de la comunicación

- 2.1 Planificación estratégica.
- 2.2 Comunicación organizacional: un elemento clave para el desarrollo personal.
- 2.2 Obstáculos en la comunicación organizacional.

Unidad 3. La gestión de la comunicación estratégica en la nueva normalidad

- 3.1 La identidad y la alteridad como componentes de la comunicación organizacional.

Perfil del participante

El curso está dirigido a profesionales y servidores públicos con intereses en la formación organizacional, que lideran equipos de trabajo, a nivel directivo, gerencial y departamental. Profesionales dispuestos a crear sinergias que permitan dinamizar el trabajo en la institución de la que forman parte a través de la comunicación estratégica. Profesionales que tengan un pensamiento reflexivo hacia sus propios procesos institucionales. Profesionales que vean la comunicación estratégica como una posibilidad de crecer profesional y personalmente en todos los ámbitos de su vida.

Asimismo, está dirigido a estudiantes universitarios y docentes en el área de las ciencias administrativas. Los estudiantes como profesionales en formación que puedan incorporar la comunicación estratégica como parte de su rol en la Universidad, pero también como parte de las competencias para la vida y para su futuro laboral. Por su parte, está dirigido a aquellos docentes que, como gestores del conocimiento, buscan una mejora en la calidad de su práctica educativa, pensada siempre en función del desarrollo integral de sus estudiantes con la generación de ambientes efectivos de aprendizaje, donde la comunicación estratégica permita dinamizar el contexto escolar y su quehacer docente.

En el caso de que el curso sea ejecutado de manera presencial o a distancia con el apoyo de un tutor se recomienda sea de 20 a 25 participantes, preferentemente. No aplica para el caso de modalidad autogestiva.

Toma de decisiones



Espacio

Empresarial

Tipo de oferta educativa: Curso
Modalidad: A distancia

Descripción

Tomar decisiones consiste en elegir entre alternativas, para resolver alguna situación. Esta función es inherente al ser humano, y diariamente toma decisiones con diferente nivel de importancia y dificultad. Pero en el ámbito laboral, este tema ha requerido un amplio estudio para determinar la mejor forma de analizar problemas y seleccionar adecuadamente la solución, porque solo una decisión puede llevar al éxito o al fracaso, a una organización, un proyecto, un proceso, etc.

La toma de decisiones se ha estudiado como una función de dirección en el proceso administrativo. Toda organización, temporal o permanente, de cualquier tamaño y giro, que tiene un objetivo que cumplir, realiza el proceso administrativo, el cual requiere tomar decisiones específicas y generales, y son los líderes formales de la organización en los tres niveles, directivo, táctico y operativo, quienes la realizan. Algunos autores consideran que la función de la toma de decisiones es la primera y la que ocupa más tiempo del administrador. El tema no es exclusivo de organizaciones, y cualquier profesional puede considerar las bases para la toma de decisiones en su desempeño laboral.

El proceso de la toma de decisiones establece los pasos para la identificación de problemas, desarrollo y selección de soluciones, implementación y evaluación de las acciones.

Objetivo general:

Evaluar el tipo de decisiones que debe tomar en su desempeño laboral y profesional para el desarrollo efectivo de la organización.

Objetivos particulares:

- Identificar las fuentes de localización de problemas para la toma de decisiones
- Identificar y diferenciar el tipo de decisiones para el desarrollo efectivo de la organización.
- Identificar y ejecutar el proceso de la toma de decisiones para evaluar la efectividad de las acciones en la organización.

El curso tiene una duración de 20 horas.

Líneas temáticas

Unidad 1. La toma de decisiones como parte del proceso administrativo

- 1.1. La toma de decisiones como parte de la función de dirección
- 1.2. La toma de decisiones en tiempos de crisis
- 1.3. La inteligencia emocional y asertividad en la toma de decisiones

Unidad 2. Tipo de decisiones en la organización

- 2.1. Programadas
- 2.2. No programadas
- 2.3. Individuales
- 2.4. De grupo

Unidad 3. El proceso de la toma de decisiones

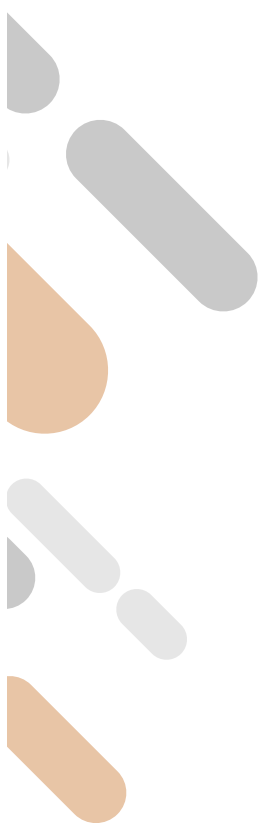
- 3.1. Identificar y definir el problema
- 3.2. Desarrollar soluciones alternativas
- 3.3. Evaluar las soluciones alternativas
- 3.4. Seleccionar alternativa
- 3.5. Implementar la solución
- 3.6. Evaluar y controlar los resultados de la toma de decisiones

Perfil del participante

Este curso está dirigido a toda persona que quiera y necesite conocer una metodología que proporcione buenos resultados en la toma de decisiones, como parte de su función en el ámbito profesional y en pro de la mejora del logro de resultados.

También será útil, para todo aquél que se dedique a enseñar sobre el proceso administrativo o de gestión, y la función de dirección, ya sea en las aulas como docente o en el ámbito laboral como consultor e instructor.

Se sugieren grupos de 25 personas.



Administración del Tiempo



Espacio

Empresarial

Tipo de oferta educativa: Curso-taller
Modalidad: A distancia

Descripción

Los participantes aprenderán a elaborar un plan de trabajo que les ayudará a realizar las actividades prioritarias y emplearán técnicas para utilizar óptimamente el tiempo, con la finalidad de lograr mayor productividad.

El curso tiene una duración de 8 horas, divididas en dos sesiones de 4 horas cada una

Líneas temáticas

- **Qué es la Administración del tiempo**
- **Desperdiciadores del tiempo**
- **Importante vs lo urgente**
- **La matriz del tiempo**
- **Planeación**
- **Sistemas de planeación y organización del tiempo**
 - **Organización de actividades**
 - **Identificación de prioridades**
- **Estrategias para mejorar el uso del tiempo**
- **Plan de mejoramiento**

Perfil del participante

Personal de diversas áreas que pueda:

- Tomar la sesión en un espacio libre de interrupciones y distractores.
- Contar con buena conexión de internet.

Cada participante necesitará conectarse desde un equipo de cómputo con la posibilidad de habilitar cámara y micrófono

Se sugieren grupos de 18 personas.

Instructor Interno



Espacio

Empresarial

Tipo de oferta educativa: Curso-taller
Modalidad: Presencial / Sesiones virtuales / Mixta

Descripción

Que el participante comprenda y sea capaz de utilizar las herramientas básicas de instrucción y de cómo se lleva a cabo una planeación didáctica.

Que el participante sea capaz de identificar los tipos de grupo, de alumno y pueda adaptar su diálogo y acciones en consecuencia y para maximizar su aprendizaje.

El curso tiene una duración de 12 horas, divididas en dos sesiones de 6 horas cada una.

Líneas temáticas

- **Fundamentos de aprendizaje en adultos**
- **Tipos de grupo**
- **Comunicación verbal y no verbal**
- **Lo visual, auditivo y kinestésico**
- **Planeación didáctica**
 - Diseño de objetivos
 - Desarrollo temático
 - Selección y diseño de técnicas didácticas
 - Diseño de evaluaciones
 - Diseño de apoyos visuales
 - Guía didáctica y guía de recursos
 - Desarrollo del material del participante
- **Concepto de encuadre**
- **Técnica de los 4 pasos**
- **Uso de hemisferios cerebrales y su balance**
- **Perfil y compromisos del facilitador**
- **Beneficios de ser un facilitador**
- **Puesta en marcha**

Perfil del participante

Personal que está involucrado en el proceso de capacitación, que pueda:

- Tomar la sesión en un espacio libre de interrupciones y distractores
- Contar con buena conexión de internet

Cada participante necesitará conectarse desde un equipo de cómputo con la posibilidad de habilitar cámara y micrófono.

Se sugieren grupos de 18 personas.

Inteligencia Emocional



Espacio

Empresarial

Tipo de oferta educativa: Curso-taller
Modalidad: Presencial / Sesiones virtuales / Mixta

Descripción

Durante el curso los participantes:

- Reconocerán el impacto de la inteligencia emocional en su vida personal y profesional.
- Contarán con un modelo y con herramientas que les permitan hacer un manejo emocional efectivo.
- Ejercitarán la comprensión de las emociones de los demás.

El curso tiene una duración de 12 horas divididas en dos sesiones de 6 horas cada una.

Líneas temáticas

- **Inteligencia emocional**
- **Hacia la maestría emocional**
 - Conciencia de la emoción
 - Aceptación de la emoción
 - Regulación emocional
 - Indagación
 - Expresión emocional
- **Comprensión de las emociones de los otros**
- **Compromisos y plan de acción**

Perfil del participante

Personal que está involucrado en el proceso de capacitación, que pueda:

- Tomar la sesión en un espacio libre de interrupciones y distractores
- Contar con buena conexión de internet

Cada participante necesitará conectarse desde un equipo de cómputo con la posibilidad de habilitar cámara y micrófono.

Se sugieren grupos de 18 personas.

Negociaciones Efectivas



Espacio

Empresarial

Tipo de oferta educativa: Curso-taller
Modalidad: Presencial / Sesiones virtuales / Mixta

Descripción

Durante el curso los participantes:

- Reconocerán qué son los conflictos así como la estrategia que utilizan de manera predominante para afrontarlos.
- Distinguirán los elementos y aspectos clave involucrados en los conflictos.
- Ejercitarán el modelo de negociación constructiva para lograr acuerdos efectivos ante situaciones de conflicto.
- Utilizarán el ciclo de coordinación de acciones como un recurso para lograr resultados efectivos.

El curso tiene una duración de 12 horas, divididas en dos sesiones de 6 horas cada una.

Líneas temáticas

- **Problema vs conflicto**
- **Estrategias para el manejo de conflictos**
- **Elementos del conflicto (desacuerdo, escasez, derechos de propiedad en disputa)**
- **3 niveles de conflicto (el de la tarea, el de la relación, el de las emociones)**
- **Los conflictos personales, interpersonales, operacionales**
- **Negociación constructiva (Exponer e indagar)**
 - El consenso operacional
- **Ciclo de coordinación de acciones**
- **Compromisos conversacionales**
 - Pedidos y promesas
- **Recompromisos conversacionales**
 - Reclamos productivos
 - Disculpas productivas

Perfil del participante

Personal que está involucrado en el proceso de capacitación, que pueda:

- Tomar la sesión en un espacio libre de interrupciones y distractores
- Contar con buena conexión de internet

Cada participante necesitará conectarse desde un equipo de cómputo con la posibilidad de habilitar cámara y micrófono.

Se sugieren grupos de 18 personas.

Presentaciones de alto impacto



Espacio

Empresarial

Tipo de oferta educativa: Curso-taller
Modalidad: Presencial / Sesiones virtuales / Mixta

Descripción

Al finalizar el curso, el participante adquirirá las habilidades que le permitan clarificar lo que desea transmitir y exponerlo de manera clara, considerando en su presentación los diferentes tipos de audiencia.

El curso tiene una duración de 12 horas, divididas en dos sesiones de 6 horas cada una.

Líneas temáticas

- **El arte de ‘Construir’ la presentación.**
- **Desarrollando la introducción de la presentación**
 - Que hay que incluir
 - El inicio
- **Desarrollo del cuerpo de la presentación**
 - Creando rapport
 - Mantener la atención de la audiencia
 - Apoyando puntos claves
- **Finalizando la presentación**
 - Recomendaciones
 - Agradecimiento
- **Técnicas y recursos didácticos para hacer presentaciones efectivas**
 - Tipos de audiencia.
 - Canales directores.
 - Apoyos visuales.
 - o Tips
 - o Texto de diapositivas
 - o Gráficos
- **Habilidades personales para hacer presentaciones efectivas**
 - Respiración, atención y concentración
 - Lenguaje verbal y no verbal
 - Presencia, postura, tono y volumen de voz
 - Recursos y fortalezas individuales
 - Estrés y formas de manejarlo/Dominio del escenario
 - Vestimenta
- **Escucha y lectura de grupo**
 - Acciones para mantener el interés
 - Manejo de interrupciones
- **Comunicación efectiva**
 - Uso de preguntas
 - Canales perceptuales
- **Prácticas y retroalimentación**

Perfil del participante

Personal que está involucrado en el proceso de capacitación, que pueda:

- Tomar la sesión en un espacio libre de interrupciones y distractores
- Contar con buena conexión de internet

Cada participante necesitará conectarse desde un equipo de cómputo con la posibilidad de habilitar cámara y micrófono.

Se sugieren grupos de 18 personas.

Trabajo en Equipo



Espacio

Empresarial

Tipo de oferta educativa: Curso-taller
Modalidad: Presencial / Sesiones virtuales / Mixta

Descripción

Durante el curso los participantes:

- Explorarán los aspectos clave que contribuyen a integrar equipos de trabajo funcionales orientados a la colaboración y el logro de resultados.

El curso tiene una duración de 12 horas, divididas en dos sesiones de 6 horas cada una.

Líneas temáticas

- **Confianza**
- **Participación en el desarrollo eficaz y creativo del equipo**
- **Conversaciones en el equipo**
- **Compromiso y responsabilidad en el equipo**
- **Retroalimentación en equipos de trabajo**
- **Equipo orientado a resultados**

Perfil del participante

Personal que está involucrado en el proceso de capacitación, que pueda:

- Tomar la sesión en un espacio libre de interrupciones y distractores
- Contar con buena conexión de internet

Cada participante necesitará conectarse desde un equipo de cómputo con la posibilidad de habilitar cámara y micrófono.

Se sugieren grupos de 18 personas.

Programación Neurolingüística (PNL) aplicada a ventas



Espacio

Empresarial

Tipo de oferta educativa: Curso-taller
Modalidad: Presencial / Sesiones virtuales / Mixta

Descripción

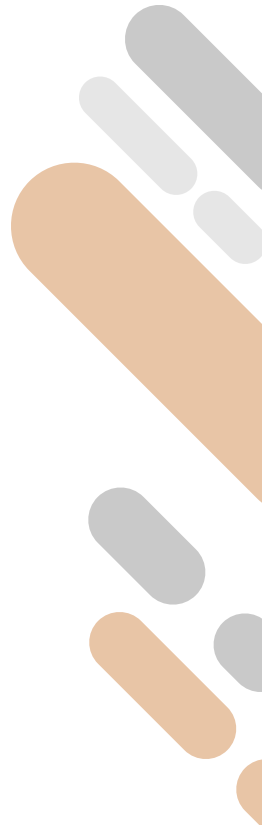
Desarrollar un modelo comunicacional que, desde el conocimiento de patrones y creencias, permita consolidar estrategias para la negociación y el proceso de venta. Este programa está definido en 4 sesiones de 2 horas aproximadamente.

Líneas temáticas

1. Introducción a la Programación Neurolingüística (PNL).
2. Modelo de Aprendizaje de la PNL aplicado a ventas.
3. Herramientas de la PNL para ventas y negociación.
4. El proceso de venta desde la PNL.

Perfil del participante

Personas interesadas en consolidar la labor de ventas a través la negociación.



Economía Circular: Una agenda económica ambiental para la sustentabilidad



Espacio

Empresarial

Tipo de oferta educativa: Curso-taller
Modalidad: Presencial / Sesiones virtuales / Mixta

Descripción

Promover la enseñanza transversal de la economía circular en las disciplinas del conocimiento humano para transformar nuestra forma de vida, de producción y de consumo hacia una trayectoria sustentable.

Influir para la comprensión y divulgación de los riesgos reales y potenciales para la humanidad y el planeta, su modo de vida y las perspectivas para nuestro presente y el futuro de las generaciones en los distintos ámbitos económicos, políticos y sociales.

Líneas temáticas

Tema 1: La humanidad al límite

Tema 2: Entendiendo la biodiversidad y sus contribuciones: planeta solo hay uno

Tema 3: Calentamiento global: acelerador del cambio climático

Tema 4: Capitalismo natural: un futuro de caudales

Tema 5: Economía circular: cero residuos, cero emisiones

Tema 6: Capitalismo natural circular: agenda económico-ambiental global

Tema 7: Sectores críticos para la economía circular

Tema 8: Diseñando una política fiscal verde

Tema 9: Inversión, financiamiento y descarbonización para la transformación natural

Perfil del participante

Sugerimos que los participantes sean profesionales capaces de impulsar y lograr cambios en sus organizaciones. Lo recomendamos para aquellos involucrados con el diseño de materiales, procesos productivos, procesos de aprendizaje, diseño de líneas de negocio, de nuevos servicios, de innovación tecnológica, así como líderes de proyectos y emprendedores del sector privado y la academia. También, lo sugerimos para los interesados en diseñar políticas públicas sustentables desde los gobiernos locales, estatales y nacional, así como los responsables de políticas públicas y de sustentabilidad de las organizaciones líderes, capaces de influir en la agenda pública.

El límite de participación los marca los propios interesados.



Espacio

Empresarial

<https://campus-anuies.mx/>