



Diplomado en Habilidades Directivas Avanzadas

El **Diplomado en Habilidades Directivas Avanzadas** es un programa que te ofrece las claves para potenciar tu desarrollo personal y profesional como líder. A través de este diplomado, aprenderás a aplicar los principios del neuroliderazgo, a gestionar el cambio en entornos dinámicos y complejos, a formar y dirigir equipos de alto rendimiento, a negociar de forma eficaz y ética, a organizar tu trabajo de manera óptima y a comunicarte con impacto y persuasión.

El **Diplomado en Habilidades Directivas Avanzadas** se imparte en modalidad **semipresencial**. La primera parte, se lleva a cabo en España durante un período de dos semanas, y posteriormente se complementa con la **formación en línea**, que está disponible desde cualquier lugar del mundo a través de nuestro Campus Virtual.

- Modalidad: semipresencial o 100% online
- Duración: 3 meses
- Idioma: español
- Titulación: propia
- Créditos ECTS: 5
- Precio: 1.100 € (consulta los descuentos disponibles para universidades colaboradoras)



PROGRAMA ACADÉMICO

Primera parte: del 25 de junio al 4 de julio en la sede de Barcelona o mediante el Método HomeClass®

Modalidad presencial u HomeClass® (40 horas)

1. Neuroliderazgo
2. Equipos de alto rendimiento
3. Técnicas avanzadas de negociación
4. Organización eficaz del trabajo
5. Gestión del cambio
6. Habilidades de comunicación 360°
7. Desarrollo personal y profesional del líder

Segunda parte: del 8 de julio al 9 de septiembre a través del Campus Virtual

Modalidad online (85 horas)

8. Diplomado en Habilidades Directivas Avanzadas

REQUISITOS DE ACCESO

El **Diplomado en Habilidades Directivas Avanzadas** es de naturaleza multidisciplinaria y está diseñado para estudiantes universitarios o titulados que aspiren a dirigir su carrera profesional hacia roles con responsabilidades, tales como gerencia, gestión de recursos humanos o liderazgo de equipos, entre otros.





OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Identificar los principios y beneficios del neuroliderazgo para el desarrollo personal y profesional.
- Aplicar técnicas y herramientas del neurolíder para motivar, dirigir y fidelizar a los equipos de trabajo.
- Reconocer y gestionar la resistencia al cambio y la zona de confort, como agentes de cambio.
- Comunicarse de forma efectiva y persuasiva, adaptándose a los diferentes canales y contextos.
- Planificar y organizar el tiempo de forma óptima, previniendo y afrontando el estrés, la fatiga y el síndrome de estar quemado.
- Describir las características, las bases neurobiológicas y las competencias de los equipos de alto rendimiento.
- Valorar la influencia de las emociones, la motivación y la toma de decisiones en la conducta productiva y el bienestar de los líderes y sus equipos.
- Conocer los fundamentos, el proceso y las técnicas de negociación, y las diferencias entre negociación y persuasión.
- Diseñar y realizar propuestas de negociación, teniendo en cuenta los intereses y las posiciones de las partes.
- Practicar el entrenamiento cerebral para desarrollar las capacidades y las competencias de un neurolíder, y mejorar el liderazgo y la negociación.



METODOLOGÍA

Durante el curso, los participantes se comprometerán con una participación activa en las sesiones presenciales, que incluyen estimulantes discusiones y ejercicios prácticos. Además, se llevarán a cabo actividades de role-playing que permitirán a los estudiantes practicar y perfeccionar estrategias de manera interactiva. Fomentaremos un ambiente de trabajo en equipo, donde se alentará el debate y se valorará la diversidad de perspectivas, lo que enriquecerá la experiencia de aprendizaje. A medida que avancemos, se promoverá la reflexión y el análisis crítico para que los participantes puedan aplicar de manera efectiva lo aprendido en su futura práctica profesional.

El **Método HomeClass®**, concebido y patentado por nuestra reconocida entidad, constituye una vanguardia disruptiva en la educación en línea, cuidadosamente diseñada para atender las necesidades de nuestros estudiantes que, por diferentes motivos, no pueden participar en nuestras clases en persona. Este enfoque coloca el conocimiento a tu disposición, superando las limitaciones geográficas y proporcionando la flexibilidad requerida para lograr un aprendizaje eficaz. Además, permite la interacción en tiempo real con tus compañeros y profesores.

Este diplomado ofrece numerosas razones por las cuales no querrás perdértelo:

- Aprenderás a liderar con eficacia y excelencia, basándote en los últimos avances de la neurociencia.
- Desarrollarás tus habilidades de comunicación, negociación y gestión del cambio, adaptándote a los desafíos del siglo XXI.

- Mejorarás tu bienestar y su productividad, gestionando tu tiempo, tu estrés y tus emociones de forma óptima.
- Formarás parte de una red de profesionales de alto nivel, que comparten sus experiencias, conocimientos y proyectos.
- Obtendrás una certificación de prestigio, avalada por una institución de reconocido prestigio internacional.
- Ampliarás tu visión y su perspectiva, conociendo otras realidades y culturas, y participando en actividades formativas y culturales en España.
- Potenciarás tu creatividad y tu innovación, aplicando técnicas neurocientíficas para estimular tu cerebro y tus equipos.
- Fidelizarás y motivarás a tu equipo, creando una cultura de colaboración, confianza y excelencia.
- Aumentarás tu autoconfianza y tu seguridad, entrenando tu cerebro para desarrollar las capacidades y competencias de un neurolíder.
- Disfrutarás de una experiencia única y enriquecedora, que te aportará valor y satisfacción personal y profesional.



CALENDARIO

El programa se llevará a cabo en dos fases:

Primera fase

La primera fase se llevará a cabo del **25 de junio al 4 de julio de 2024**, con una duración total de **40 horas**. Tendrás la opción de asistir a las clases en persona en Barcelona o conectarte desde cualquier lugar mediante el Método HomeClass[©].

Estas clases se llevarán a cabo durante la semana, en el horario de 15:00h a 20:00h (España Peninsular).

Segunda fase

La segunda fase se llevará a cabo del **8 de julio al 9 de septiembre de 2024** y consistirá en la parte online del programa. Durante esta etapa, los participantes completarán los módulos de formación a través de la plataforma del **Campus Virtual**.



AGENDA CULTURAL

El programa incluye actividades y eventos culturales planificados, que abarcan:

- Un encuentro inicial para fomentar la integración y una ceremonia de cierre.
- Talleres y conferencias internacionales.
- Salidas a lugares y monumentos emblemáticos de la ciudad de Barcelona, como la Sagrada Familia (no incluye entrada), la Catedral de Barcelona, el Paseo de Gracia, la Basílica de Santa María del Mar, el Parque de la Ciutadella y el Museo Picasso.

Estas actividades podrán ser modificadas y no tendrán coste adicional para los estudiantes.





PLAN DE ESTUDIOS

1. Neuroliderazgo

- a. Los retos de los líderes actuales.
- b. Características y estilos de liderazgo.
- c. Transición del líder al neurolíder.
- d. Neuroliderazgo: características y competencias.
- e. La influencia de la emoción, la motivación y la toma de decisiones en la conducta productiva.
- f. Cerebro feliz = Cerebro productivo.
- g. Conocimientos neurocientíficos sobre la activación de determinadas zonas cerebrales y la liberación de sustancias químicas relacionadas con la motivación y la productividad.
- h. Técnicas y herramientas del neurolíder para mejorar sus competencias y pueda generar respuestas motivadoras de las personas de su equipo, y obtener mejores resultados en la consecución de los objetivos.
- i. Estrategias neurocientíficas para desarrollar y fidelizar el talento de las personas, y ponerlas a disposición de la empresa en la que trabajan.
- j. Entrenamiento cerebral para desarrollar las capacidades de un neurolíder y mejorar sus competencias para liderar equipos de alto rendimiento.

2. Equipos de alto rendimiento

- a. Características de un equipo de alto rendimiento (EAR).
- b. Origen y bases neurobiológicas del trabajo en equipo.
- c. Trabajo en equipo y Neurociencia Social.
- d. Estructura neuro-organizacional y su funcionamiento.
- e. Competencias para pertenecer y/o neuroliderar a un EAR.

-
- f. Competencias para pertenecer y/o neuroliderar a un EAR.
-
- g. La influencia de las 20 “Cs” en el trabajo en equipo.
-
- h. El efecto del lenguaje verbal y corporal en la activación del cerebro para conseguir mejores resultados de los equipos.
-
- i. Entrenamiento de técnicas neurocientíficas para estimular la creatividad y la motivación de los equipos.
-

3. Gestión del tiempo antiestrés: cómo dominar tu tiempo y tu vida

- a. Carga mental y fatiga mental.
-
- b. La organización del tiempo como medio preventivo del estrés.
-
- c. Síndrome de estar quemado: factores y desencadenantes.
-
- d. Factores influyentes en la gestión eficaz del tiempo.
-
- i. La concentración.
-
- ii. Las leyes del uso eficaz del tiempo.
-
- e. La planificación y programación eficaz del tiempo.
-
- i. Del análisis funcional y determinación de objetivos a la programación diaria del trabajo.
-
- ii. Lo importante y lo urgente.
-
- iii. La agenda diaria.
-
- iv. Herramientas de gestión del tiempo personales: timing, matrices de tareas, organizadores, etc.
-
- f. Los ladrones del tiempo.
-
- i. Los ladrones internos y externos del tiempo.
-
- ii. Cómo tratarlos: teléfono, llamadas, reuniones, los compromisos, los imprevistos, el “pasaba por aquí” y un largo etcétera.
-
- g. La delegación.
-
- h. El poder de los hábitos.
-

4. Técnicas de negociación avanzadas

- a. Fundamentos, proceso y técnicas de negociación.
- b. Negociación vs. persuasión y disciplina.
- c. Preparación de la entrevista de negociación.
- d. Variables de la planificación.
- e. Métodos para realizar propuestas.
- f. La comunicación dentro del proceso de negociación.
- g. Gestionando los conflictos.
- h. Cierres en la negociación.
- i. Método Harvard de negociación.
- j. Técnicas para fomentar la seguridad y la confianza en uno mismo.
- k. Frustraciones e inseguridades en las negociaciones.

5. Gestión del cambio

- a. ¿De dónde partimos con respecto al cambio?
- b. Diferentes modelos mentales.
- c. Resistencia al cambio.
- d. Área de confort.
- e. Píldoras para salir del área de confort.
- f. El poder de la neuroplasticidad.
- g. La importancia de la responsabilidad.
- h. El concepto de temporalidad.
- i. Teoría del espejo como principal agente de cambio.

6. Comunicación efectiva 360°

- a. Elementos esenciales en la comunicación.

- b. Barreras comunes y estrategias para superarlas.

- c. Escucha activa y empatía.

- d. Lenguaje verbal y no verbal.

- e. Comunicación y tecnología: RRSS y Whatsapp.

- f. Comunicación virtual eficaz.

- g. La importancia del consciente y del inconsciente en la comunicación.

- h. Herramientas prácticas.



DIRECCIÓN



Fermín Carrillo

Doctor en Educación por la Universidad de Zaragoza. Profesional de la psicología educativa, especializado en orientación profesional mediante la marca personal y la gestión del propio proyecto laboral. Máster en Dirección de Empresas. M.B.A. Executive. Diploma de Estudios Avanzados en Psicología evolutiva y de la educación del programa de doctorado de la Universidad de Zaragoza.

Profesional de la formación y el desarrollo de cualquier tipo de persona desde 1997. Formador de Formadores desde 1999. Actualmente es el Director de Relaciones Internacionales y Director de la Cátedra de Educación de iRG. Ha ocupado cargos destacados como el de Vicerrector en la Universidad Internacional Isabel I, Director General del Instituto Superior de Estudios Psicológicos y la Dirección académica de Columbus International Business School.



PROCESO DE MATRÍCULA

1

Formulario de matrícula

Rellena el siguiente formulario para realizar tu inscripción:

<https://forms.gle/jjc5pto8MLcu1n468>



2

Formas de pago

El pago se realiza mediante transferencia o con tarjeta de crédito o de débito al finalizar el proceso de matrícula.

*En el caso de que realices el proceso a través de tu universidad, deberás indicarlo en el modo de pago.



Escanea el código QR o sigue el siguiente enlace:

<https://buy.stripe.com/7sI5kr6DzeGPb5K14r>

3

Uno de nuestros asesores académicos revisará tu matrícula y te enviará la documentación necesaria para que puedas asistir a las clases presenciales en España.



PRECIOS, DESCUENTOS Y FORMAS DE PAGO EDICIÓN **JUNIO** 2024

Precio general: 1.100 €

Descuento por inscripción anticipada

Hasta el 8 de abril: 820 €

Descuento por entidades con convenio

Si eres alumno o egresado de una universidad con convenio con IRG podrás beneficiarte de un descuento en tu matrícula. Solo debes tener en cuenta las siguientes fechas:

- Precio hasta el 8 de abril: 750 €
- Precio con descuento después del 8 de abril: 820 €

Cierre de matrícula: 27 de mayo del 2024.

Forma de pago

Se podrá elegir entre pago único o pago fraccionado:

- **PAGO ÚNICO.** Por transferencia o pago con tarjeta de crédito/débito.
- **PAGO FRACCIONADO.** Los alumnos podrán realizar dos plazos, cada uno del 50% con tarjeta de crédito.



ALOJAMIENTO



Se ofrecerá una lista de hoteles y alojamientos cercanos al centro de estudios, así como aquellos que cuentan con fácil acceso en autobús o metro. Los estudiantes podrán elegir la opción que mejor se adapte a sus necesidades. Desde iRG, se establecerá un espacio de comunicación para aquellos estudiantes que deseen compartir alojamiento con el objetivo de obtener mejores precios.



CONSULTA LAS CONDICIONES DE MATRÍCULA

Para formalizar la matrícula, es necesario realizar el pago correspondiente y proporcionar la documentación requerida dentro del plazo especificado. En caso de no cumplir con estos requisitos, las instituciones relacionadas no podrán procesar la matriculación.

El precio del curso incluye la emisión del título y los certificados de asistencia a las actividades. No están incluidos duplicados ni el envío por correo postal.

En el caso de solicitar la cancelación del curso por motivos justificados, se reembolsará únicamente el importe pagado a IRG, siempre que la solicitud de cancelación se realice por escrito a través del correo electrónico secretaria.rrii@institutoraimongaja.com con una antelación de **30 días al inicio del curso**.

“**40 años de experiencia
formando a grandes
profesionales**”

Instituto Raimon Gaja

C/ Còrsega 213, 1-2
08036 Barcelona
España

Contacta:

+34 932 08 21 21 

secretaria.rrii@institutoraimongaja.com 

institutoraimongaja.com 

