Diplomado en Liderazgo y Desarrollo de Competencias Gerenciales

iRG
Instituto Raimon Gaja

El **Diplomado en Liderazgo y Desarrollo de Competencias Gerenciales** es un programa diseñado para potenciar y perfeccionar tus habilidades de liderazgo en el mundo profesional. A lo largo de este diplomado, se explorarán estrategias innovadoras, con el fin de adquirir conocimientos sólidos y competencias necesarias para liderar equipos con éxito y alcanzar las metas profesionales. Está especialmente indicado para profesionales de la salud y la educación, que deseen dirigir su consultorio o centro.

El Diplomado en Liderazgo y Desarrollo de Competencias Gerenciales se imparte en **modalidad semipresencial**. La primera parte se lleva a cabo en España durante un período de dos semanas (o en modalidad Homeclass), 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 / Homeclass
- Duración: 3 meses
- Idioma: español
- Titulación: propia
- Créditos: 5 ETCs
- Precio: 1.400 € (consulta los descuentos disponibles para universidades colaboradoras)

PROGRAMA ACADÉMICO

Primera parte: del 30 de junio al 11 de julio en la sede de Barcelona o mediante el Método HomeClass©

Modalidad presencial (50 horas)

1. Diseño del proyecto profesional y de la marca personal
2. Técnicas de comunicación en la negociación
3. Liderazgo de equipos de alto rendimiento
4. Organización eficiente del tiempo y manejo del estrés
5. Inteligencia emocional del líder
6. Aplicación de técnicas de neurocoaching ejecutivo

Segunda parte: del 15 de julio al 26 de septiembre a través del Campus Virtual

Modalidad online (75 horas)

1. Organización eficiente del tiempo y manejo del estrés
2. Técnicas de comunicación en la negociación
3. Aplicación de técnicas del coaching ejecutivo

REQUISITOS DE ACCESO

El Diplomado en Liderazgo y Desarrollo de Competencias Gerenciales es de naturaleza multidisciplinaria y está diseñado para estudiantes universitarios o titulados y 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

Al completar este programa, los estudiantes serán capaces de:

- Dominar a fondo diversas herramientas y estrategias relacionadas con liderazgo, comunicación, negociación y gestión de personal, aplicándolas de manera apropiada y beneficiosa tanto en el ámbito personal como en el profesional.
- Reconocer las propias fortalezas y áreas de mejora de manera consciente.
- Construir y mantener una sólida reputación y prestigio en el entorno profesional.
- Exhibir habilidades de gestión del tiempo altamente organizativas.
- Demostrar una eficaz capacidad de liderazgo.
- Mantener una perspectiva equilibrada frente a posibles desilusiones o fracasos.
- Tener una orientación clara hacia el logro, enfocándose en la ejecución efectiva del trabajo y superando los criterios de éxito.
- Trabajar activamente en el desarrollo de los demás.
- Persuadir, convencer o influir en clientes o pacientes para que alcancen sus objetivos.
- Gestionar las propias emociones de manera efectiva.

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 avanzamos, 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 querrías perdértelo:

- **Desarrollo Profesional:** Este diplomado te brindará las herramientas esenciales para avanzar en tu carrera y convertirte en un líder efectivo en tu campo.

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

- **Desarrollo Profesional:** Este diplomado te brindará las herramientas esenciales para avanzar en tu carrera y convertirte en un líder efectivo en tu campo.
- **Amplio Espectro de Habilidades:** Aprenderás una amplia gama de habilidades que son críticas para el éxito en el mundo empresarial, incluyendo liderazgo, comunicación, negociación, gestión de personas y más.
- **Autoconocimiento:** Ganarás una comprensión profunda de tus propias fortalezas y debilidades, lo que te permitirá mejorar y crecer como profesional.
- **Reputación Profesional:** Aprenderás a construir y mantener una sólida imagen y prestigio profesional, lo que puede abrir puertas y oportunidades en tu carrera.
- **Solución Creativa de Problemas:** Desarrollarás habilidades para abordar problemas de manera creativa y encontrar soluciones efectivas.
- **Gestión del Tiempo:** Aprenderás a organizar tu tiempo de manera eficiente, lo que te permitirá ser más productivo y equilibrar mejor tu vida laboral y personal.
- **Adaptabilidad:** La capacidad de adaptarse a nuevas situaciones y desafíos es esencial en un mundo empresarial en constante cambio, y este diplomado te ayudará a desarrollar esta habilidad.
- **Liderazgo Efectivo:** Obtendrás las habilidades necesarias para liderar equipos de manera efectiva y motivar a tus colaboradores.

CALENDARIO

El programa se llevará a cabo en dos fases:

- La primera fase se llevará a cabo del **30 de junio al 11 de julio de 2025** con una duración total de **50 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).
- La segunda fase se llevará a cabo del **15 de julio al 26 de septiembre de 2025** y consistirá en la parte online del programa. Durante esta etapa, los participantes completarán de forma asíncrona los módulos de formación a través de la plataforma del **Campus Virtual.**

PLAN DE ESTUDIOS

1. Gestión del proyecto profesional y de la marca personal
a. Elementos para Alcanzar el Éxito en la Profesión
b. Pros y Contras de la Visibilidad en el Ámbito Profesional
c. Definición de la Misión y Visión en el Contexto Profesional
d. Atributos. Valores. Competencias
e. Análisis del Entorno de Mercado
f. Evaluación de la Competencia
g. Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) de mi Trayectoria Profesional
h. Objetivos Personales y Objetivos Relacionadas con la Carrera
i. Público Objetivo, Clientes y Segmentación
j. Establecimiento de una Posición Sólida en el Ámbito Profesional
k. Construcción y Mantenimiento de la Confianza
l. Evaluación de la Reputación Personal
m. Los Canales Utilizados para Promocionarse
n. La Construcción de Redes de Contactos Profesionales
o. Diseño del Plan de Actuación del Proyecto Profesional
2. Técnicas de comunicación en la negociación
a. Fundamentos de la Comunicación en la Negociación
i. Conceptos básicos de la comunicación en la negociación

ii. Importancia de la comunicación efectiva en el proceso de negociación

iii. Factores que influyen en la comunicación durante una negociación

b. Estrategias de Comunicación en la Negociación

i. Técnicas de escucha activa y empatía en la negociación

ii. La comunicación no verbal y su papel en las negociaciones

iii. Cómo expresar ideas y propuestas de manera clara y persuasiva

c. Manejo de Conflictos y Resolución

i. Identificación y gestión de conflictos en una negociación

ii. Técnicas de resolución de conflictos para mantener la comunicación efectiva

iii. Evitar obstáculos comunes que puedan surgir durante la negociación

d. Estrategias de Comunicación Avanzadas

i. Técnicas de persuasión y influencia en la negociación

ii. Cómo gestionar conversaciones difíciles y resistencia

iii. Negociación basada en principios y enfoques colaborativos

e. Práctica y Simulación de Negociaciones

i. Ejercicios de práctica de negociación en grupo

ii. Simulación de situaciones de negociación realistas

3. Dirección y liderazgo de equipos

a. Introducción al Liderazgo en Equipos

i. Definición de liderazgo en equipos

ii. Importancia del liderazgo efectivo en el trabajo en equipo

iii. Tipos de líderes y estilos de liderazgo

b. Construcción y Desarrollo de Equipos

i. Formación de equipos de alto rendimiento

ii. Fomento de la cohesión y la colaboración

iii. Roles y responsabilidades en un equipo

c. Toma de Decisiones y Resolución de Problemas

d. Diferencias entre "jefe", "directivo" y "líder"

e. Valores, actitudes, competencias y liderazgo

4. Organización eficiente del tiempo y manejo del estrés

a. Introducción a la Gestión del Tiempo y el Estrés

i. Conceptos básicos de la gestión del tiempo y el estrés

ii. Importancia de equilibrar la productividad y el bienestar

iii. Identificación de desafíos comunes en la gestión del tiempo y el estrés

b. Planificación y Priorización

i. Técnicas de planificación efectiva

ii. Identificación de metas y objetivos

iii. Priorización de tareas y actividades importantes

c. Técnicas de Organización

i. Métodos y herramientas para organizar tareas y proyectos

ii. Creación de listas de tareas y agendas

iii. Uso eficiente de la tecnología para la organización

d. Manejo del Estrés

i. Estrategias para identificar y reducir el estrés

ii. Técnicas de relajación y respiración

iii. Gestión de la ansiedad y la presión

e. Práctica y Aplicación

i. Ejercicios prácticos de planificación y organización del tiempo

5. Desarrollo de la inteligencia emocional

a. Introducción a la Inteligencia Emocional

i. Definición y concepto de inteligencia emocional

ii. Importancia de la inteligencia emocional en la vida personal y profesional

iii. Modelos y componentes de la inteligencia emocional

b. Reconocimiento y Gestión de Emociones

i. Identificación y comprensión de las propias emociones

ii. Técnicas para manejar y regular las emociones

c. Habilidades de Comunicación Emocional

i. Mejora de la comunicación emocional

ii. Escucha activa y empatía en las interacciones sociales

iii. Comunicación efectiva de emociones en situaciones personales y profesionales

6. Aplicación de técnicas del neurocoaching ejecutivo

a. Presentación al Mundo del Coaching

i. Exploración del concepto de coaching

ii. Exploración de los diversos tipos y principios del coaching

iii. Investigación de los campos donde se aplica el coaching

b. Competencias Esenciales del Coach

i. Abordaje de la relación coach-coachee

ii. Análisis del lenguaje y su papel en el coaching

iii. Desarrollo de habilidades de escucha activa

iv. Implementación efectiva del feedback

c. Metodología y Enfoque

i. Establecimiento de metas: desde la visión hasta la acción

ii. Creación de escenarios utilizando mapas y modelos

iii. Evaluación del líder como impulsor o limitante del coaching

iv. Fomento del crecimiento de las habilidades en los colaboradores

v. Evaluación de fortalezas y debilidades

vi. Estímulo de la motivación

vii. Exploración de valores y creencias que facilitan o limitan

viii. Progreso en el proceso de coaching

ix. Creación de documentos para gestionar el proceso de coaching

x. La importancia de la primera sesión de coaching.

xi. Identificación de factores clave para el éxito en el coaching

xii. Reconocimiento de diferentes tipos de coach y colaborador

Contenido de la Modalidad online

1. Desarrolla tu proyecto profesional y la marca personal

a. Empleabilidad o de la habilidad para ser elegido

b. Branding personal

c. Creación del proyecto profesional y de la marca personal

2. Técnicas de comunicación en la negociación

a. Conceptos básicos sobre la negociación

b. Fases de la negociación

c. La negociación colectiva

d. Negociación con proveedores

e. La comunicación en la negociación

3. Aplicación de técnicas de coaching ejecutivo

a. Introducción al coaching

b. El coaching ejecutivo como procedimiento de cambio y de desarrollo de competencias

c. Competencias del coaching ejecutivo

d. Desarrollo de un proceso de coaching

e. Técnicas para la superación de obstáculos

4. Organización eficiente del tiempo y manejo del estrés

a. Factores influyentes en la gestión eficaz del tiempo

b. Planificación y programación eficaz del tiempo

c. Hábitos a desarrollar

d. Los ladrones del tiempo

e. Herramientas para la gestión del tiempo

DIRECCIÓN

Dr. Fermín Carrillo González

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/kNMNaUuDHV5dEipY9

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 el proceso lo realices a través de tu universidad, deberás indicarlo en el modo de pago.

Para realizar el pago escribe a secretaria.rrii@institutoraimongaja.com

3

Uno de nuestros asesores académicos revisará tu inscripción y contactará contigo para formalizar la matrícula.

FORMAS DE PAGO JULIO 2025

Precio general: 1.400 €

Descuento por inscripción anticipada

Hasta el 6 de marzo: 1.150€

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 por convenio hasta el 6 de marzo: 950 €
- Precio por convenio después del 6 de marzo: 1.050 €

Fecha límite para realizar la matriculación:
2 de junio de 2025.

Plazas limitadas.

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%

ALOJAMIENTO

Nuestras residencias cuentan con las siguientes instalaciones:

- Piscina y terraza
- Gimnasio y estudio de yoga
- Pistas deportivas
- Lavandería
- Sala de cine y zona de juegos
- WiFi en toda la residencia
- Aparcamiento para bicicletas

Residencia Cristóbal de Moura

Cristóbal de Moura 196, Barcelona, 08019

Video recorrido

Ubicado a solo 5 minutos a pie del centro de formación TBS, donde se impartirán las clases.

Habitación individual tipo ENSUITE: 48€ por noche

El precio es por persona/noche e incluye: IVA, uso de todas las zonas comunes, conexión a internet, utensilios básicos de cocina y aire acondicionado, cocina compartida, baño privado.

Plazas limitadas

- Entrada: domingo 29 de junio a partir de las 14:30 h.
- Salida: sábado 12 de julio antes de las 10:00 h.

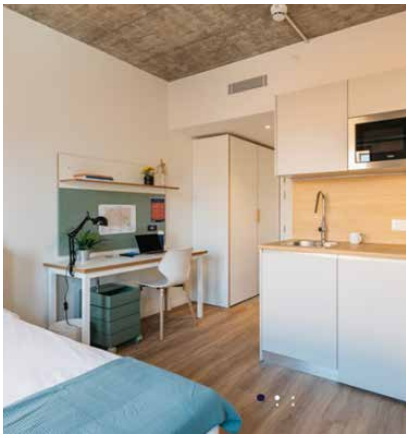
Residencia estudiantil Aparto Pallars

Carrer Pallars 433-454, 08019 Barcelona

Video recorrido

Ubicado a solo 3 minutos a pie del centro de formación TBS, donde se impartirán las clases. Puedes elegir entre una habitación compartida o individual.

Habitación individual tipo STUDIO: 53,50€ por noche



El precio es por persona/noche e incluye: IVA, uso de todas las zonas comunes, conexión a internet, utensilios básicos de cocina y aire acondicionado, cocina privada, baño privado.

Plazas limitadas

- Entrada: domingo 29 de junio a partir de las 14:30 h.
- Salida: sábado 12 de julio antes de las 10:00 h.

Habitación compartida tipo Twin: 40€ por noche/ persona

Precio persona/noche. Incluye: IVA, uso de todas las zonas comunes, conexión a internet, limpieza. Utensilios básicos de cocina, cocina compartida y baño privado, 2 camas individuales.

Plazas limitadas

- Entrada: domingo 29 de junio a partir de las 14:30 h.
- Salida: sábado 12 de julio antes de las 10:00 h.

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.**

La reserva de alojamiento tiene sus propias cláusulas y se deben tratar directamente con la residencia estudiantil. El alumno se compromete a leer y a respetar su normativa.

> **40 años de experiencia formando a grandes profesionales**

ALIANZAS IRG

Unidos para compartir ideas, habilidades y talentos, y ampliar las oportunidades formativas y laborales del alumnado.

Colombia

Unisanitas · ASCOFAPSI · IBERO · ean universidad · Universidad de Antioquia · UNAD · POLI Politécnico Grancolombiano · UAN Universidad Antonio Nariño · UNIMINUTO · Universidad de San Buenaventura · María Cano · Universidad Cooperativa de Colombia · Colegio Colombiano de Psicólogos · Universidad INCCA de Colombia · Universidad de La Sabana · Humboldt

México

Anáhuac Mayab · UCI · Instituto Superior de Educación · Universidad Olmeca · Universidad Anáhuac México · elpac · Universidad Gestalt · UC Universidad Cuauhtémoc · Colegio Americano Anáhuac · Universidad de Londres · Anáhuac Puebla · UIC Universidad Intercontinental · ULA · UANE · UTEG · UDEM Universidad de Morelia · utc

Europa

European Association of Applied Psychology
Psychologia - accessibilitas, praxis, adhibitio

EURASHE
European Association of Institutions in Higher Education

eCAMPUS UNIVERSITY

El Salvador

APSIJES
ASOCIACIÓN DE PSICÓLOGOS JURÍDICOS DE EL SALVADOR

Perú

Autónom
Universidad Autónoma del P

Argentina

UNIVERSIDAD SIGLO 21

República Dominicana

UNPHU
Universidad Nacional Pedro Henríquez Ureña

UNIBE

Panamá

ASOCIACIÓN PANAMEÑA DE PSICÓLOGOS
1975

España

ALE LOGOPEDAS
ASOCIACIÓN DE LOGOPEDAS DE ESPAÑA

OPOE

Colegio LOGOPEDAS de Murcia

viu Universidad Internacional de Valencia

Guatemala

UPANA
Universidad Panamericana
"Sabiduría ante todo, adquiere sabiduría"

Ecuador

UNIVERSIDAD HEMISFERIOS

Costa Rica

COLEGIO DE PROFESIONALES EN PSICOLOGÍA DE COSTA RICA

Honduras

unitec®

UCCAP
Unión Centroamericana de Colegios y Asociaciones de Psicología
Guatemala | Honduras | El Salvador | Nicaragua | Costa Rica | Panamá

Instituto Raimon Gaja

C/ Còrsega 213, 1-2
08036 Barcelona
España

Contacta:

+34 930 46 05 54
secretaria.rrii@institutoraimongaja.com
institutoraimongaja.com

iRG
Instituto Raimon Gaja