



“Liderazgo farmacéutico soft skills La nueva estrategia”



Aprender cambia todo.
¿Cómo ser un líder en la industria?
¿Cómo alcanzar un puesto de liderazgo?

El mercado laboral cambia a un ritmo vertiginoso.

La digitalización, la irrupción de la inteligencia artificial y la transformación del sistema productivo están reconfigurando la forma en que trabajamos y nos relacionamos con las empresas.

La mejor manera de adaptarse es apostar por la formación continua.





¿QUÉ SON LAS HABILIDADES BLANDAS?

- Las habilidades blandas son competencias interpersonales y emocionales que permiten a los individuos interactuar de manera efectiva y armoniosa con otros.
- Incluyen la comunicación, el trabajo en equipo, la empatía, la adaptabilidad y el liderazgo
- Desarrollan habilidades para la gestión y el mejoramiento del cuerpo humano, su potencia y auto mejoramiento.



EL PODER DE LA MENTE

“Revoluciona tu mente para el éxito”

“He sido un hombre afortunado en la vida: nada me resultó fácil”.

*Quien piensa en fracasar, ya fracasó antes de intentar; quien piensa en ganar, lleva ya un paso adelante.

Sigmund Freud

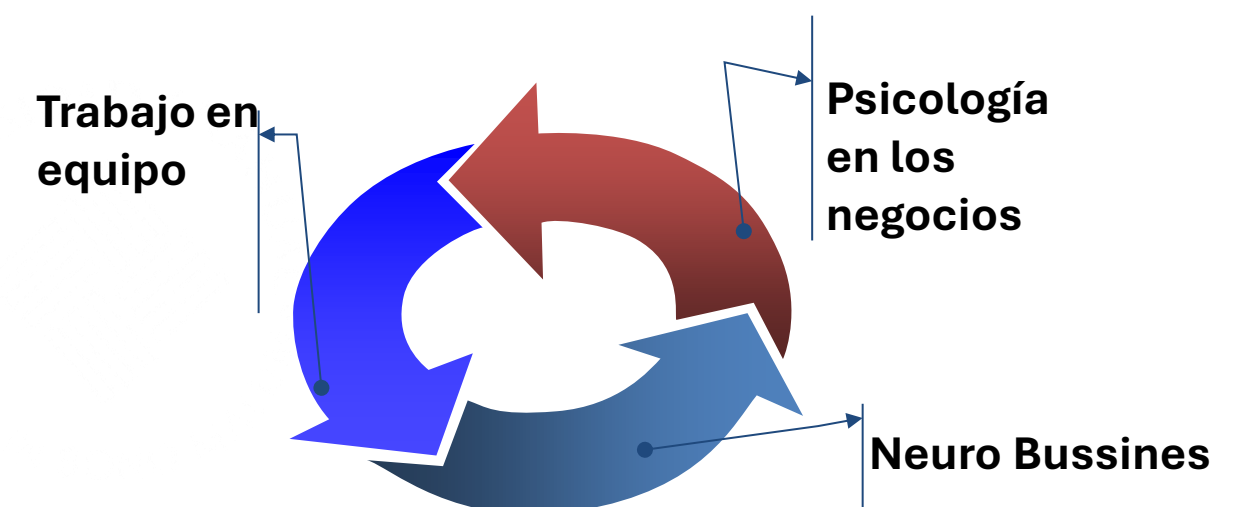
INTRODUCCIÓN

Este es diplomado diseñado por Twentyeight Women's Health, Amepres y la Universidad Anáhuac tiene como propósito capacitar a profesionales en la gestión emocional y fisiológica y la comunicación efectiva en el trabajo en equipo y fomentando su liderazgo.

Psicología en los negocios

El uso de la psicología en los negocios muestra como el comportamiento humano influye en el marketing, la gestión, las ventas y la toma de decisiones. Esto ayuda a crear mejores líderes, entender a los clientes y hacer elecciones comerciales con sentido ético

El NeuroBussines. está orientado a potenciar las competencias necesarias para enfrentar los desafíos del entorno laboral actual, empoderado a profesionales y expertos del sector farmacéutico con el objetivo de explorar y discutir las tendencias actuales en relaciones laborales, liderazgo y gestión del talento humano, el cual se llevará a cabo en un ambiente colaborativo, donde los asistentes podrán aprender de las experiencias de profesores reconocidos y expertos en el área.



DIPLOMADO EN DESARROLLO DE HABILIDADES BLANDAS

Este Diplomado es diseñado por
Twentyeight Women's Health
Ampres y la Universidad Anáhuac,
se presenta como una excelente
oportunidad para los profesionales
del sector farmacéutico para
adquirir y proporcionar unos
valiosos conocimientos prácticos en
habilidades blandas que establezcan
conexiones y liderazgos
significativos.



Como un diplomado innovador se combina la neurociencia y los principios del comportamiento humano con el ámbito empresarial, con un enfoque que se basa en comprender cómo funciona el cerebro y cómo influye en la toma de decisiones y el mejor rendimiento empresarial.

OBJETIVO GENERAL



- * Analizar las tendencias actuales en el ámbito laboral y su impacto en el sector farmacéutico.
- * Proporcionar herramientas prácticas para mejorar las relaciones laborales dentro de las organizaciones
- * Fomentar el liderazgo efectivo entre los participantes para enfrentar los desafíos del entorno laboral actual.
- * Promover un enfoque innovador hacia la gestión del talento humano, adaptándose a los cambios del mercado.



¿POR QUÉ ES ESENCIAL DESARROLLAR HABILIDADES BLANDAS?

- Relevancia en el mercado laboral: Las empresas buscan profesionales que no solo tengan conocimientos técnicos, sino que también sepan trabajar en equipo y liderar.
- Impacto en el bienestar personal: Mejora la salud mental y emocional, reduciendo el estrés y aumentando la satisfacción laboral.



Metodología



Interacción Dinámica
Se utilizarán técnicas de aprendizaje activo, como juegos de rol y dinámicas grupales.

Reflexiones Grupales
Espacios para compartir aprendizajes y experiencias.

Evaluaciones previas al diplomado
Batería de evaluaciones del perfil humano antes del curso (Liderazgo, fuerza y debilidades; Canales de percepción, Estilos de pensamiento e Inteligencia Emocional).

Batería de evaluaciones
Test para evaluación, inicio
Test de progreso horas lectivas inicio, 30,60, 90
Trabajo final de diplomado





OBJETIVOS CLAVE

Desarrollar habilidades emocionales:

Fortalecer la inteligencia emocional

Mejorar la comunicación:

Fomentar interacciones efectivas.

Fortalecer el trabajo en equipo:

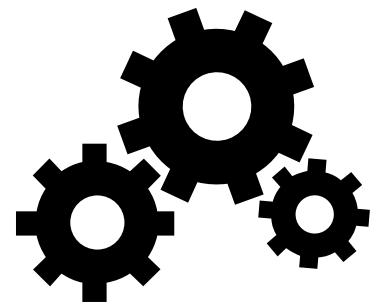
Reconocer y aprovechar la diversidad.

Potenciar el liderazgo:

Inspirar y motivar a otros.

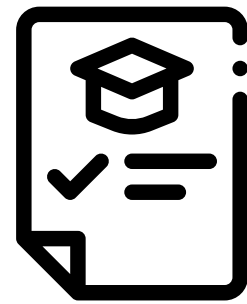
ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

TEMARIO

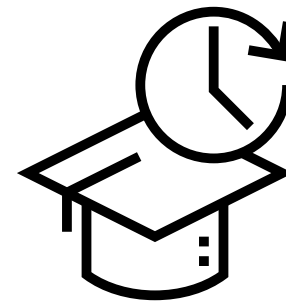


Modalidad:

- Presencial
- Online
- Híbrida



Módulos: XII



Duración: 100 horas



Dr. PhD. Humberto Bautista Rodríguez



Psico-Oncólogo

- Maestría en Bioética. Universidad Panamericana Campus Ciudad de México.
- Maestría en Alta Dirección. Centro de Posgrados del Estado de México. (Mención Honorífica)
- Master en Psico-Oncología. Universidad Complutense. Madrid, España.
- Doctorado en Alta Dirección. Centro de Posgrados del Estado de México. (Mención Honorífica)
- Especialidad en Enseñanza Superior "Universidad La Salle"
- Especialidad en Psico-Oncología por el Hospital Universitario Gregorio Marañón. Madrid, España.

Anteriormente prestando servicio en los Hospitales: Gregorio Marañón y el Hospital Gómez Ulla en Madrid España; así como también en el Hospital Infantil de México Federico Gómez.

Actualmente coordinador del Servicio de Psico-Oncología en el Hospital de Oncología del Centro Médico Nacional Siglo XXI donde es Profesor Titular del curso de Psico-Oncología/ Psicología Clínica Ex Presidente del Comité Hospitalario de Bioética; Docente y Sinodal para la Facultad de Ciencias de la Salud y la Escuela de Humanidades en la Universidad Panamericana de México.

Miembro del Comité Editorial de la Gaceta Mexicana de Oncología

Miembro de la Sociedad Mexicana de Oncología. A.C. "SMeO", en la cual fue coordinador del Comité de Psico-Oncología.

Miembro de la International Psycho-Oncology Society.

Miembro de la Sociedad Médica del Hospital Ángeles Metropolitano.

Contando con múltiples publicaciones en revistas Nacionales Indexadas y múltiples conferencias a Nivel Nacional e Internacional.

Autor del libro "Tengo Cáncer... ¿Y Ahora Qué?". Dirigido a pacientes, familiares y público en general que desean conocer el proceso de cambio psicológico de las personas ante la enfermedad y tratamientos oncológicos.

CLAUSTRO ACADEMICO

Dr. Daniel Castro, MD, MSc, MSc



Head of Neurobusiness®
23 countries with projects on applied
neuroscience.

Neuromarketing consultant for
multinational companies.
International market expansion in charge.
Deploy neuromanagement tools with
medical affairs, sales, and marketing
teams.

Autor del Best Seller en Amazon
Herramientas cerebrales de persuasión,
CEO de Neurobusiness (USA, MEX, COL)

Médico con Posgrado en Gerencia
Estratégica
Posgrado en Gerencia Comercial,
Posgrado en Finanzas
MSc en Neuromarketing de la Universidad
Internacional de la Rioja
Master en Dirección de Empresas (MBA-I)
Foro Europeo/Escuela de Negocios de
Navarra,
MSc en Neurociencia Aplicada del King's
College de Londres.

Miembro de la Asociación Británica de
Neurociencia.
Entrenador y asesor en estrategia para
compañías FORTUNE 500 en neurociencia
aplicada a comunicación, liderazgo,
management y ventas

CLAUSTRO ACADEMICO



CLAUSTRO ACADEMICO

Dr. Amadeo Guiseppe Da Rios Galván



Apasionado defensor del potencial humano en las organizaciones, cuyo legado se traduce en líderes más efectivos y equipos más cohesionados.

El Dr. Giuseppe Amedeo Da Rios Galván es un destacado consultor y conferencista con más de 15 años de experiencia en formación y consultoría, especializado en psicología y cultura organizacional.

Con un Doctorado y una Maestría en Filosofía, así como una Licenciatura en Filosofía, su enfoque se centra en temas como liderazgo, comunicación, inteligencia emocional y ética profesional.

Como autor de varios libros y certificado como Coach de Equipo, el Dr. Da Rios ha colaborado con importantes empresas nacionales e internacionales, incluyendo Pfizer, Coca-Cola y BBVA Bancomer.

Su participación en la "Farma Convention" ofrecerá a los asistentes herramientas prácticas para mejorar el liderazgo y la comunicación, así como fomentar un ambiente laboral positivo centrado en el ser humano.

DR. JOSE DE JESUS ZALCE BENITEZ



CAP. FRAG. SSN.MC.N.FOR. P.

(Capitán de Fragata. Servicio de Sanidad Naval. Médico Cirujano Naval. Forense. Paracaidista)

UNIVERSIDAD DE LONDRES.

Profesor titular de la Maestría en Odontología legal y forense impartiendo las materias:

Medicina Forense (básica y avanzada).

Lesionología. Documentación médico legal.

Dictamen y peritaje médico. Derecho Sanitario.

Responsabilidad profesional.

Asesor del Alto Mando de la Secretaría de Marina.

Asesor del Director General de Sanidad Naval.

Asesor del Director del Hospital general Naval de Alta Especialidad.

Asesor del personal de Agregados Navales Mexicanos en el extranjero.

Asesor y Secretario Particular del Presidente Panamericano del Comité Internacional de Medicina Militar del 23 de noviembre de 2016 al 01 de diciembre del 2018.

Perito Médico Forense de la Procuraduría de Justicia Militar.

Jefe de Departamento de Medicina Legal y Forense de la Secretaría de Marina, Armada de México.

Primer Médico Forense en la Armada de México egresado de la Escuela Medico Naval.

Primer lugar académico en la Maestría en Medicina Forense en la Escuela Militar de Graduados de Sanidad de la Universidad del Ejército y Fuerza Aérea Mexicanos.

Tesis de Maestría: Estructura y Organización del Departamento de Medicina Legal y Forense en el servicio de Sanidad Naval.

Condecoración de perseverancia de sexta clase por 10 años de servicio ininterrumpidos en la Armada de México, cumplidos el 01 de agosto de 2007.

Condecoración de perseverancia de quinta clase por 15 años de servicio ininterrumpidos en la Armada de México, cumplidos el 01 de agosto de 2012.

Condecoración de perseverancia de cuarta clase por 20 años de servicio ininterrumpidos en la Armada de México, cumplidos el 01 de agosto de 2017.

Dos menciones honoríficas por la certificación de HOSGENAES y por obtener certificado oro de equidad de género en DIGASAN.

Cuarto lugar general de la Licenciatura de Médico Cirujano Naval en la Escuela Medico Naval.

Tesis de Licenciatura: Importancia del apoyo tanatológico en el paciente terminal.

Dr. Noe Moctezuma



Miembro de la Red
Latinoamericana de
Innovación Frugal (RELIF).

Licenciado en administración de empresas, maestría en administración de organizaciones y doctorado en ciencias de la administración, éstas dos últimas en la Facultad de Contaduría y Administración de posgrados en la UNAM.

Cuenta con más de treinta y tres años de experiencia profesional de los cuales 10 años trabajo en la industria del calzado en el área de producción, 15 años en diferentes corporativos (CompuSoluciones, EPSON y Panasonic) en las áreas de ventas y mercadotecnia, desarrollando estrategias para la comercialización de nuevos productos.

En la docencia cuenta con 22 años de experiencia dando clases en licenciatura, posgrados y diplomados en diferentes universidades como la Anáhuac, UNAM y en la UIC, ha sido expositor Internacional en diversos congresos tales como: Universidad de Mariano Gálvez de Guatemala en 2021, panelista Internacional en el XVII Congreso Internacional de Análisis Organizacional en la Universidad Intercontinental en 2019, en la Universidad Continental de Perú como ponente en el 2018, en el congreso internacional de la UNAM como ponente en 2018, ponente principal en el 1er. Congreso Internacional Multidisciplinario en la Universidad de las Californias Internacional, Tijuana Baja California y en el 2019 en la FUMEC (Fundación México Estados Unidos para la Ciencia) como ponente en temas de capacitación.

Cinco artículos en coautoría, revisor técnico de dos libros para Mc-GrawHill y Pearson, director de diez tesis de maestría y tres de doctorado. Desde el 2018 Miembro de la Red Mexicana de Investigadores en Estudios Organizacionales (REMINEO) y desde el 2021 Miembro de la Red Latinoamericana de Innovación Frugal (RELIF). Finalmente cuenta con más de doce años de experiencia como consultor para pymes.

CLAUSTRO ACADEMICO

Eduardo Valero



Psicología y
Sistemas Computacionales

Master en Alta Dirección del IPADE.

Terapeuta organizacional por parte del Adizes Institute.

Licensed Practitioner del Elemento Humano de The Will Schutz Company.

Coach Ontológico Profesional Certificado Internacional de Newfield Consulting.

Coach Q y Coach Integral por parte de Human Potential.

Tiene un poco más de 35 años en el campo de la consultoría ayudando a empresas en áreas de sistematización, optimización de procesos, análisis de decisiones y procesos de comunicación interpersonal.

Miembro de consejo de empresas del ramo editorial, de sistemas de Transmisión Electro Mecánicas y de la construcción.

Sus habilidades de dibujo lo han llevado a ser un reconocido Registrador Gráfico de conversaciones, a ilustrar varios libros sobre liderazgo, negocios y política, y hasta un calendario académico de circulación mundial.

Una de sus pasiones ha sido la música tocando la tuba y el trombón desde los 9 años en Bandas

Sinfónicas y el Conservatorio Nacional de Música. Actualmente forma parte de la One Step Beyond

Big Band de la ciudad de México cuya sede está en CD. Satélite siendo Trombonista, tubista, bajista y parte de la dirección musical, así como arreglista del grupo.

Dentro de sus actividades artísticas, es el traductor de los espectáculos de Les Luthiers para su tropicalización del lunfardo argentino al mexicano desde 1980 hasta el año pasado.

Pedro Torres Hernández



Referente en el ámbito de las relaciones laborales y el liderazgo, cuya trayectoria profesional se distingue por su compromiso con la mejora continua en el entorno laboral en México.

Reconocido experto en desarrollo humano y organizacional, con más de 30 años de experiencia en Recursos Humanos. Director General y Socio Fundador del Instituto de Competitividad Empresarial, donde se dedica a potenciar el talento competitivo en las empresas. Como fundador de GURÚ, utiliza la Inteligencia Artificial para preservar el conocimiento valioso en las organizaciones.

Con una sólida trayectoria en Bimbo, donde destacó en el área de Desarrollo de Talento, Pedro es Ingeniero Industrial y cuenta con una Maestría en Desarrollo Humano y Organizacional, así como un Master en Ecología Emocional.

Es apasionado por la intersección entre tecnología y desarrollo personal, lo que lo llevó a crear Wow Training Solutions, una metodología innovadora que integra el Metaverso y la Gamificación en la capacitación.

Presidente de la Fundación para la Educación Ciudadana, promoviendo valores cívicos y participación ciudadana, y Socio Director en Collaborative Minds, donde busca fomentar modelos de colaboración en las empresas. Como Presidente del Comité Nacional de Desarrollo de Capacidades de CANACINTRA, aspira a construir organizaciones productivas, humanas y sustentables.

CLAUSTRO ACADEMICO

Dra. Cynthia Vega A.



Directora de Marketing
Hospitales
PiSA Farmacéutica

20 años de experiencia en Health Care (OTC, Farma y medical devices)

Experiencia nacional e internacional.

Experiencia en formación de equipos , relaciones públicas, gestión de KOLs, gestión de productos, lanzamientos, manejo de presupuestos y análisis estratégico.

Desarrollo de negocios Internacionales, estrategias de comunicación, análisis competitivo, planificación de proyectos, marketing global, desarrollo de programas de Educación para la Salud.

Medicina Universidad Anáhuac 2001

Post grado: Strategic Marketing Universidad Anáhuac 2008

Post grado: Global Business Strategy Indian Institute of Management 2016

Post grado: Alta Dirección de empresas UVM 2025

3 premios Globales: Programa de penetración, Mejor lanzamiento, Ventas y Crecimiento.

2 posiciones internacionales:

Product Manager - BSN Medical- Hamburgo, Alemania

Product Manager - Fresenius Kabi - Paris, Francia

1 posición regional: Directora de Marketing de Latinoamérica BSN Medical

Actualmente Directora de Hospitales Privados en PiSA Farmacéutica: responsable de la estrategia para Hospitales Privados a Nivel Nacional.

**CLAUSTRO
ACADEMICO**

Biólogo Diego Ayala Oramas



Miembro de la Junta de Gobierno del Hospital de especialidades Siglo XXI del IMSS, México.

Coherencia y energía cardíaca y cerebral:

Como manejar el campo electromagnético para la gestión de emociones e impacto en los equipos de trabajo y familia Biólogo, microbiólogo, profesor de física, química y planeación estratégica farmacéutica; con + 40 años transformando ciencia en factores y actores sociales y comerciales para la industria farmacéutica. Diseño e implementación de +50 planes y estructuras comerciales y de marketing para México y LATAM. + 20 publicaciones en redes sociales sobre Educación Terapéutica

CMO LATAM en Pfizer, CCO México en Abbott y Abbvie. CEO para México en Takeda. CMO y CCO para México y región andina en IQVIA.

CEO LATAM en iDoctus. CEO Marketing Latino México. CEO Lifefactors México.

Cofundador del Observatorio Mexicano para la Adherencia al Tratamiento, OMAT.

Miembro del Consejo Promotor de Nuevas Tecnologías de la Fundación Mexicana para la Salud, FUNSALUD

CLAUSTRO ACADEMICO



CLAUSTRO ACADEMICO

Hector M. Gomez Fuentes.



Lic. en Psicología
Socio-consultor de
HG Consultores S.C.

- Fundador de
Krash Disruptive
Learning

- Certificación en Coaching Ejecutivo Estratégico por el ITESM y Reencuadre, S.C., Lim Global
- Certificación en Configuraciones Organizacionales , Business Coaching y Círculos Reflexivos de Maturana, por el Instituto SOWELU en México, D.F.
- Certificación en Management Drives Method
- Certificación en Structogram Training System
- Certificación en Programación Neurolingüística por la Escuela Argentina de PNL
- Certificación en Consulting Clients por Sestra Wilson Learning, Corp.
- Diplomado en Desarrollo Humano.- Universidad Iberoamericana
- Diplomado en Habilidades Gerenciales .- Universidad Iberoamericana
- Creador de la metodología iMPAKT2 para el fortalecimiento de la construcción de estrategias de neuroaprendizaje live online
- Desde hace más de 20 años ha colaborado como coach ejecutivo, outplacement y de diseño instruccional, con empresas como Zeiss, Boston Scientific, Tecnos, Coca Cola Femsa, AB Mauri, TMM, Sinergia de Negocio y Telefónica.
- Conferencista y facilitador en diplomados y programas desde 2007 en Panamá, Medellín, Barranquilla, Bogotá, Colombia; Santo Domingo, República Dominicana; Quito, Guayaquil, Cuenca y Loja, Ecuador, para FEMSA, Salud, Movistar, Banco de Loja y FENALCO, entre otras. Instituciones educativas en las que ha participado en programas de formación ejecutiva desde 1999
- Universidad Anáhuac, Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey, Universidad Iberoamericana, UNAM, UAM, UVM, Universidad Virtual de Liverpool, en diversos diplomados en Desarrollo Humano y Organizacional

Mtro. Carlos Valero



Lic. En Sistemas, Maestro en Neuromarketing y Doctorante en Administración.

Coordinador académico,
Estratega en Mercadotecnia digital, Knowmad

Profesional del marketing con una trayectoria consolidada en el liderazgo y orientación de equipos multidisciplinarios en todas las facetas del marketing integral (online y offline). Mi experiencia se centra en el desarrollo e implementación de estrategias de comunicación efectivas, construcción de marca (branding) y optimización de la preferencia del consumidor a través de diversas plataformas digitales. He gestionado clientes de alto perfil, supervisando la cadena de valor completa tanto desde la perspectiva del cliente como de la agencia. Mis responsabilidades han abarcado la coordinación estratégica, ejecución táctica, análisis competitivo, planificación, interpretación de estadísticas y la realización de auditorías de marketing en industrias diversas como retail, automotriz, juguetería, productos de lujo y bebidas. Poseo una sólida experiencia en negociaciones estratégicas con clientes y medios de comunicación, gestión avanzada de cuentas, optimización de Indicadores Clave de Rendimiento (KPIs) y la consecución de resultados financieros y de marketing que han superado consistentemente las expectativas. Mi enfoque se ha centrado en la maximización del valor del cliente a largo plazo (Customer Lifetime Value).

- Asesor Aliado, Académico y Coordinador de Programas de Educación Continua en Marketing y Comunicación | Universidad Anáhuac (8 años).
- Maestro de Neuromarketing y Mercadotecnia Global, en la maestría de Comunicación y Mercadotecnia en la Universidad Anahuac Xalapa.
- Maestro de Asignatura en la Maestría de Administración Estratégica en la Universidad Intercontinental. Actualmente llevo la responsabilidad de materias de 1 er y 4 to semestre.
- Maestro invitado en programas de educación continua en la FEPADE/ISEADE de R. del Salvador

CLAUSTRO ACADEMICO

Roberto Carpinteyro



Maestría en Diseño
Publicitario e
Innovación
en Comunicación de
Marcas por la Escuela
Superior de Diseño
de Barcelona

Creativo y estratega especializado en campañas 360°, así como en el desarrollo de soluciones de Realidad Virtual (VR), Realidad Aumentada (AR) e inteligencia artificial aplicada a la comunicación, la educación médica y la automatización de procesos. Su trabajo se distingue por integrar tecnología, narrativa y experiencia de usuario en proyectos que combinan precisión técnica y enfoque humano. A lo largo de más de tres décadas, Carpinteyro se ha consolidado como un constructor Reconocido como uno de los 10 líderes creativos globales en Realidad Virtual y Realidad Aumentada por la revista inglesa Mirror Review, destacando su aportación en el diseño de soluciones interactivas y de capacitación remotadurante la pandemia, prueba de su adaptabilidad y visión innovadora. incansable de equipos y un líder en la coordinación de actividades a niveles excepcionales.

Es fundador y director de Polar Multimedia, agencia reconocida con diversos premios de Creatividad en Latinoamérica. Bajo su liderazgo, la agencia ha sido galardonada en cinco ocasiones consecutivas con el mejor evento presencial de LATAM.

Maestría en Diseño Publicitario e Innovación en Comunicación de Marcas por la Escuela Superior de Diseño de Barcelona, y ha recibido reconocimientos relevantes como el Premio A! Diseño.

Su trayectoria combina rigor conceptual, ejecución impecable y un enfoque narrativo que convierte información compleja en experiencias significativas. Creador del “Creatrevimiento”, iniciativa que busca llevar la innovación a nuevas alturas mediante experiencias inmersivas, mensajes claros y soluciones digitales altamente conectadas. Ha dejado una huella significativa en los sectores creativo, tecnológico y farmacéutico. Su trayectoria ascendente y sus contribuciones únicas lo posicionan como un profesional en constante evolución, con una visión clara de cómo la creatividad y la tecnología pueden transformar procesos, audiencias y negocios.

CLAUSTRO ACADEMICO

PLAN DE ESTUDIOS Y MODULOS

MÓDULO IV. Liderazgo/ Desarrollo Gerencial

- * Influencia.
- * Capacidad para motivar e inspirar a otros.
- * Toma de decisiones.
- * Resolución de problemas.
- * Mejorar la habilidad para tomar situaciones decisiones efectivas.
- * Manejar y resolver desacuerdos de manera constructiva.
- * Habilidades y liderazgo en la estrategia en fuerza de ventas.

MÓDULO V. Empatía/ Liderazgo asertivo

- * Comprensión emocional
- * Capacidad para reconocer y comprender las emociones de los demás.
- * Apoyo
- * Habilidad para ofrecer ayuda y apoyo emocional a colegas y amigos.

MÓDULO VI. Adaptabilidad/ Éxito laboral

- * Flexibilidad
- * Capacidad para ajustarse a cambios y nuevas circunstancias.
- * Aprendizaje continuo.
- * Disposición para adquirir nuevas habilidades y conocimientos.
- * Pensamiento crítico.
- * Análisis.
- * Habilidad para evaluar información y argumentos de manera objetiva.
- * Resolución de problemas.
- * Capacidad para encontrar soluciones efectivas a desafíos complejos.
- * Autonomía.

MÓDULO VIII. Gestion del Tiempo

- * Prioridad
- * Habilidad para identificar lo más importante y gestionar tareas efectivamente.
- * Organización.
- * Capacidad para estructurar tareas y proyectos para optimizar el tiempo.

MÓDULO VIII Autoconfianza..

- * Imagen personal
- * Mi proyección hacia mi interior y proyección externa
- * Dialogo interno y mi líder interior lenguaje asertivo y modelos de lenguaje
- * Construyendo relaciones
- * Conociendo el lenguaje de mí cliente

MÓDULO IX Creatividad

- * Innovación.
- * Habilidad para pensar de manera original y proponer nuevas ideas.

MÓDULO X.

NEUROMARKETING APLICACIÓN PRACTICA

- * Fundamentos de Neuromarketing, Neurociencia de la ventas, liderazgo y cerebro.
- * Estrategia: la palanca para líderes. Dirección estratégica en ventas.

MÓDULO XI.

GESTION DEL CUERPO, MENTE Y ENERGIA

- * Energía, agua y nutrición: como auto-gestionar la fisiología del cuerpo
- * Epigenética y plasticidad: por qué y como desarrollar hábitos que modelan el ser
- * Microbioma: el humano tiene 10 veces más material genético de microbios que de humano. Entendimiento y manejo
- * Mente: mecanismos de percepción y creación de la realidad
- * Coherencia y energía cardiaca y cerebral: como manejar el campo electromagnético para gestión de emociones e impacto en los equipos de trabajo y familia.

MÓDULO XII

La Inteligencia Artificial y las Habilidades Blandas:

- * Autodiagnóstico con IA:

Comunicación aumentada por IA* Pensamiento Innovador

- Simulación de conversaciones difíciles
- Creatividad y solución de problemas con IA
- Liderazgo, empatía y toma de decisiones amplificados por IA
- Diseño de una conversación clave usando IA:
- Productividad personal, gestión del tiempo y autocuidado
- Diseño de un sistema personal de productividad con IA

MÓDULO I . Manejo del estrés.

Depresión o ansiedad (Salud mental)

- * Capacidad de desarrollar tu mente clara con un enfoque brillante.
- Estructura del cerebro. Cómo controlar el enfoque hacia donde tú estás dirigido.
- * importancia de la postura. En el desarrollo de la mente.
- * Influencia del ambiente. En tu mente.
- * Mindfulness y enfoque mental.
- * Vibraciones de la mente. Niveles vibratorios del enfoque en la comunicación.

MÓDULO II. Comunicación

- * Mi diálogo interno. ¿Cómo me comunico para producir programas internos?.
- * Comunicación con nosotros .
- * Inteligencia emocional.
- * Influyendo en la comunicación efectiva con PNL.
- * Inteligencia emocional contra coeficiente intelectual.
- * Impacto de la palabra verbal y escrita.
- * Capacidad para expresar ideas de manera clara y efectiva, hablando con todo el cuerpo

MÓDULO III. Módulo de trabajo en equipo

- * Conociendo la diversidad en los modelos del pensamiento de equipo.
- * Cómo me comunico con el tipo de cerebro Complementario.
- * Colaboración y delegación efectiva de tareas.
- * Reconociendo fortalezas.
- * Resolución de conflicto y niveles de importancia en los temas a desarrollar.

DETALLES DEL PROGRAMA

DURACIÓN	100 HORAS
NO. PARTICIPANTES	
EVALUACIONES DURANTE EL DIPLOMADO	CANALES DE COMUNICACION, DOMINACIAS CEREBRALES, LIDERAZGO Y FORTALEZAS, INTELIGENCIA EMOCIONAL
INVERSIÓN DEL CURSO Y DESARROLLO DE PROGRAMA	
FECHA INICIO 21 Febrero Sede 1 Universidad Anáhuac Norte	



Facultad de
Comunicación





"Empodérate y transforma tu futuro:
cada paso en tu preparación te acerca a
ser la líder que el mundo necesita, capaz
de influir, resolver conflictos y alcanzar el
éxito en todos los ámbitos de tu vida."



 (55) 5536 44 55 / 5536 4537

 contacto@amepresmexico.org.mx
www.amepresmexico.org.mx

 55 7852 4976



Angel Bosch Torrano
Contacto de WhatsApp



Escanea o carga este código QR con la cámara de
WhatsApp para añadirme a WhatsApp

Coordinador académico



**Facultad de
Comunicación**