



- La presente propuesta contiene la información respecto al programa:

“ DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES ”

- Este programa está dirigido fundamentalmente a los niveles Directivos y Gerenciales.
- Nuestra experiencia ha sido con numerosas compañías de éxito; industriales, comerciales y de servicios desde hace 30 años. A través de este proceso, se han entrenado a más de 15,000 ejecutivos.
- **En el cuerpo de la propuesta se presenta :**
 - Metodología del programa.
 - Factores analizados en los Diagnósticos Gerenciales.
 - Estructura y Contenido del programa.
 - Esquema de Implantación.

AGC CONSULTORES

Propuesta para:

DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES

Modelo de intervención

PREMISAS DEL PROGRAMA

Las condiciones en que se desarrollan los negocios han experimentado cambios fundamentales, los cuales han impactado fuertemente en las prácticas directivas.

Es necesario formar ejecutivos con capacidad para conducir a las organizaciones en procesos de cambio, con base en el empuje y la capacidad gerencial. Con intencionalidad mas que solo intuición.

El gerente debe tener clara la naturaleza de su trabajo directivo y desempeñar su papel con base a la aplicación de un proceso gerencial sistemático e intencional, que le permita ejercer un liderazgo efectivo, creando las condiciones favorables para el logro de resultados.

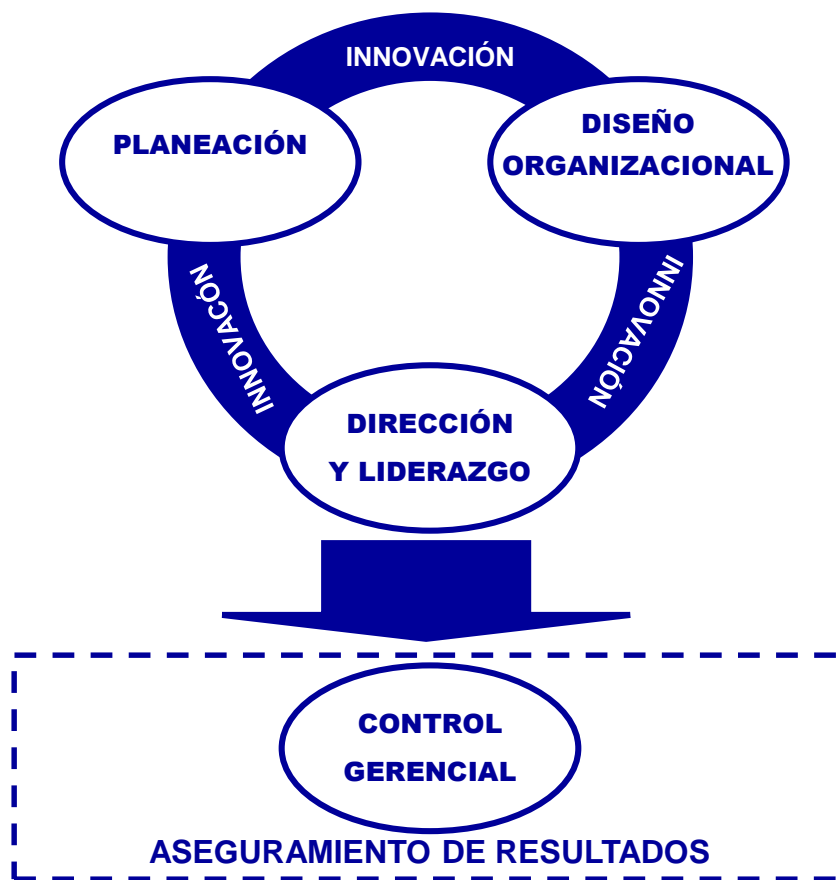
La experiencia nos ha demostrado que muchos ejecutivos requieren del desarrollo de habilidades gerenciales, y adquirir y desarrollar hábitos sanos en sus procesos e interacciones básicas.

CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

- El programa está diseñado con simpleza para profundizar en las practicas cotidianas de los procesos básicos gerenciales de: **Planeación, Diseño y Procesos Organizacionales, Dirección y Liderazgo, Control Gerencial e Innovación y cambio.**
- La implantación del programa es modular, con suficiente tiempo entre cada sesión para permitir la experimentación de nuevas prácticas gerenciales.
- Incluye Diagnóstico al inicio y al final del programa, como una herramienta poderosa de retroinformación.
- Los análisis y temas se basan en la propia realidad del ejecutivo, permitiendo la toma de decisiones y facilitando la acción
- Es un programa integral, en base a una vértebra conceptual única, que le proporciona solidez al modelo general propuesto.



CONSULTORES



El modelo que propone el programa, está basado en los procesos básicos, los cuales abarcan de manera integral la naturaleza del trabajo gerencial:

- Planeación
 - Organización
 - Dirección
 - Control
- } En todas ellas innovación

El programa consta de seis módulos básicos, con una duración de tres días cada uno.



CONSULTORES

METODOLOGÍA DEL PROGRAMA

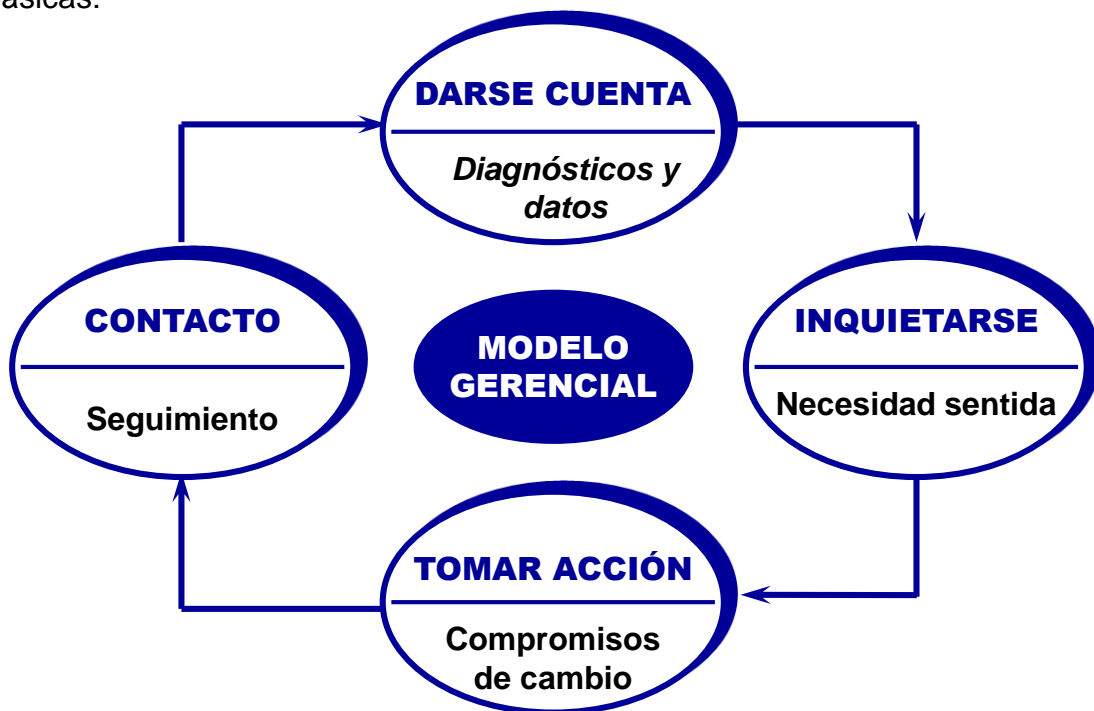
El diseño del programa incluye en sus sesiones:

- Un marco teórico breve y conceptual preciso .
- Modelos sencillos y prácticas gerenciales concretas.
- Diagnósticos grupales e individuales como generadores de conciencia.
- Procesos en grupos pequeños para el establecimiento de convicciones e intercambio de experiencias.
- Identificación de compromisos de cambio personales.
- Tareas y lecturas previas.

EL MODELO DE CAMBIO Y DESARROLLO

En cada sesión y tema se pretende generar en el ejecutivo la necesidad de explorar y desarrollar nuevos hábitos gerenciales, que le permitan mejorar su efectividad en forma significativa.

El proceso es visualizado como un modelo de cambio que implica cuatro etapas básicas:



CONSULTORES

Como parte fundamental del proceso, se realiza la aplicación de los “Diagnósticos Gerenciales”, los cuales responden los colaboradores de los ejecutivos participantes en el programa.

Estos diagnósticos proporcionan información respecto a tres grandes aspectos:

CLIMA ORGANIZACIONAL

Se obtiene información respecto al impacto de las prácticas gerenciales del ejecutivo, en el clima, motivación y compromiso del grupo que dirige, y la percepción del mismo grupo respecto a la organización.

Se analiza la percepción de los colaboradores respecto a los siguientes factores

- Información
- El superior
- Recompensa
- Desarrollo de carrera
- Ambiente de trabajo
- Propio puesto
- La organización
- Relaciones de grupo
- Apoyo operacional
- Nivel de motivación

COMPORTAMIENTO GERENCIAL

Proporciona datos respecto al grado en que un ejecutivo crea condiciones que favorecen el desarrollo y desempeño exitoso de sus colaboradores, a través de sus prácticas y conductas gerenciales cotidianas.

Los factores que se analizan son:

- Responsabilidades y metas
- Conocimiento de la actuación
- Motivación
- Beneficios de la experiencia
- Responsabilidades futuras
- Delegación
- Ayuda y consejo
- Relaciones de trabajo
- Actividades de grupo
- Resultados de entrenamiento

TRABAJO EN EQUIPO

Se obtiene información respecto a la efectividad del ejecutivo para propiciar el trabajo en equipo, y atender las necesidades del grupo.

Los factores analizados son:

- El superior en las sesiones de grupo
- Como responde el grupo a los retos
- Proceso de toma de decisiones
- Solución de problemas
- El papel de los integrantes del grupo
- Manejo de conflictos
- Actitud general



Módulo 1	Modelo Gerencial y planeación
Módulo 2	Diseño y Planeación Organizacional
Módulo 3	Interacciones y diálogos Gerenciales
Módulo 4	Dirección y Liderazgo
Módulo 5	Control Gerencial
Módulo 6	Innovación y Cambio



Módulo 1
MODELO
GERENCIAL Y
PLANEACIÓN

- **El modelo gerencial**
- **Los Procesos Gerenciales**
 - Análisis de situación actual y Convicciones
- **Plan de Carrera**
 - Visión a cinco años
 - El proceso de desarrollo de habilidades
 - Encrucijadas de Carrera
- **Análisis de Diagnósticos Gerenciales**
 - Clima Organizacional
 - Comportamiento Gerencial
 - Trabajo en Equipo
- **Administración por Resultados**
 - Sistema de definición de objetivos
- **Administración del Tiempo**
 - Análisis del uso del tiempo
 - Registro del tiempo
 - Gerencia y el tiempo
- **Compromisos de cambio**

Módulo 2
DISEÑO Y
PLANEACIÓN
ORGANIZACIONAL

- **Actualización y revisión de compromisos**
- **Planeación Organizacional**
- **Resolviendo problemas de Definición de Puestos**
 - Problemas típicos
 - Seis métodos básicos
- **Solución de problemas de Poder**
 - Problemas de poder en las organizaciones
 - Cuatro métodos concretos
- **Resolviendo problemas de Selección**
 - Problemas típicos
 - Dos métodos de solución
- **Análisis y Diseño de Estructura**
 - Método de Análisis y Diseño de Estructura
 - Alternativas Estructurales y tendencias actuales
- **Diseño de puestos individuales**
- **Poder formal e informal**
- **Mejoramiento de las decisiones de Selección**



Módulo **3****INTERACCIONES
Y DIÁLOGOS
GERENCIALES**

- **Actualización y revisión de compromisos**
- **Diálogo de Selección**
 - Uso de las especificaciones
 - La entrevista de Selección
- **La Mejora de Desempeño**
 - Tipos de diálogo de Mejora de Desempeño
 - Practicando el Diálogo de Mejora de Desempeño
- **Consejo y Ayuda**
 - Resolviendo problemas de comportamiento
 - Practicando el diálogo de Consejo y Ayuda
- **El gerente como desarrollador de personas**
 - Diálogo de Desarrollo: Puesto actual y puesto futuro
- **Fomentar la autonomía**
 - De la dependencia a la autonomía
 - Factores motivacionales
- **Compromisos de cambio**

Módulo **4****DIRECCIÓN
Y
LIDERAZGO**

- **Actualización y revisión de compromisos**
- **Comportamiento Gerencial**
- **Modelos de Liderazgo**
 - Modelos clásicos
 - Liderazgo transformador
 - El líder y sus conductas básicas
- **Liderazgo y Facultación**
- **Equipos de trabajo sinérgicos**
 - Dos variables clave: Método y Proceso
 - Análisis de la eficacia del grupo
- **Manejo de Juntas**
 - Análisis de juntas y Criterios de coordinación
- **Interacciones entre grupos**
 - El fenómeno de la competencia
 - Estrategias de interacción
 - Los grupos autodirigidos y el papel del líder
- **El Plan de Carrera y el Coaching**
- **Retroalimentación y autoconocimiento**
- **Compromisos de cambio**

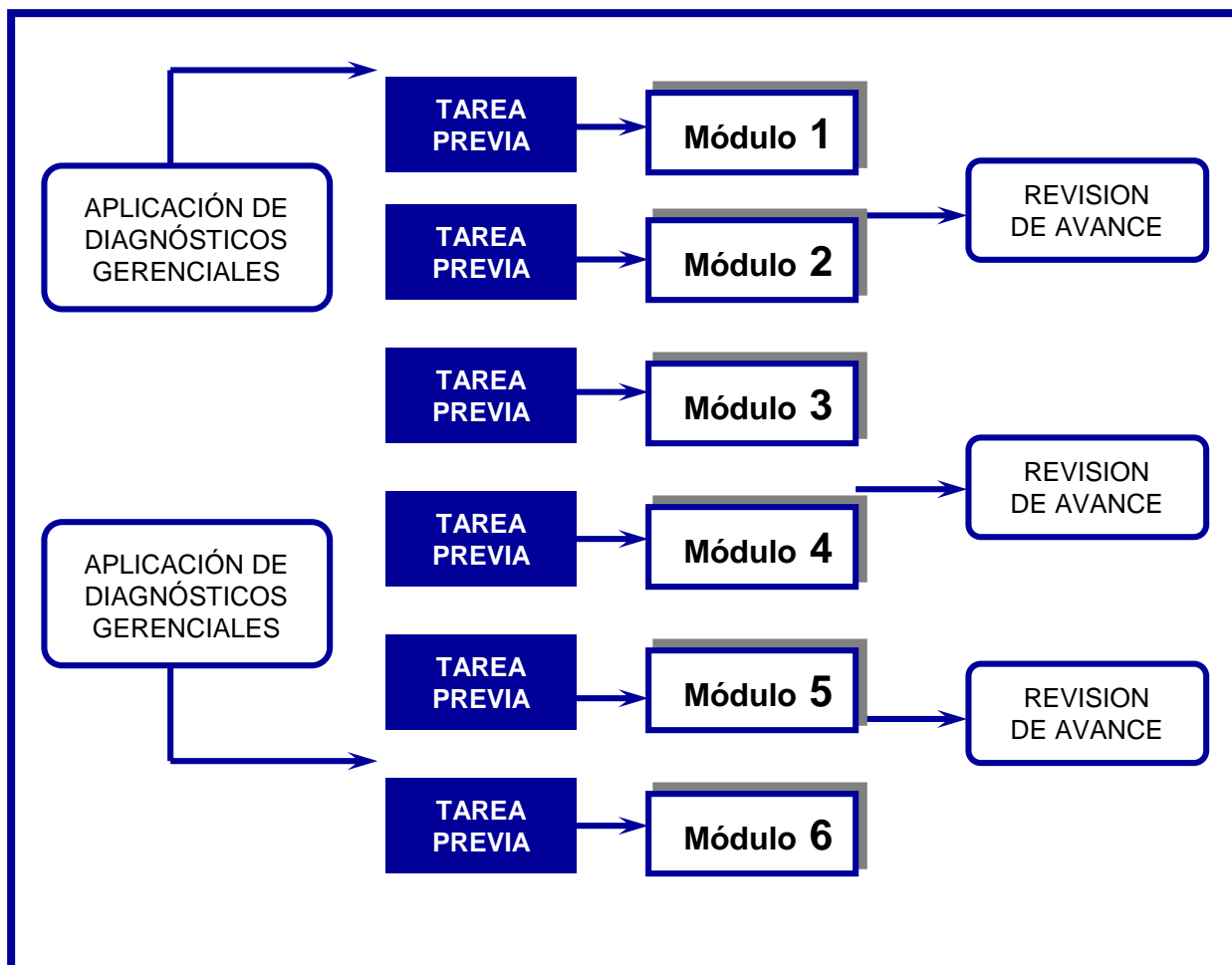


Módulo 5
CONTROL GERENCIAL

- **Actualización y revisión de compromisos**
- **El Control Gerencial**
 - Control vs Controles
 - Asegurando resultados
- **Control a nivel dirección y gerencia**
- **El control en épocas de adversidad**
 - Evitando decisiones de pánico
- **Control a nivel funcional**
 - Procesos críticos e indicadores clave
- **Control de resultados de las personas**
- **Revisando los controles**
 - Presupuesto de operación
 - Reportes de control
- **El control y los procesos gerenciales**
- **Compromisos de cambio**

Módulo 6
INNOVACIÓN Y CAMBIO

- **Actualización y revisión de compromisos**
- **Innovación y Seguimiento**
 - Creando las condiciones favorables
- **Análisis de Encuestas Gerenciales**
 - Clima y Nivel de Motivación
 - Comportamiento Gerencial
 - Trabajo en Equipo
- **Revisión de convicciones y esfuerzos de cambio sobre:**
 - Planeación
 - Organización
 - Dirección
 - Control
- **Compromisos de seguimiento**
 - Oportunidades futuras
 - Próximos pasos



√ Se sugiere que cada módulo se imparta con una periodicidad de entre seis y ocho semanas.

√ Cada módulo tiene una duración de tres días, 20 horas efectivas de trabajo cada uno. El programa básico y completo es dieciocho días .

√ El programa incluye al menos tres reuniones de revisión de avance, con el fin de asegurar congruencia con procesos internos y definir los temas en los que es necesario hacer un énfasis particular.



CONSULTORES

INVERSION ECONOMICA

El precio del programa para en un grupo de máximo de hasta 21 participantes, es de:

Programa DHG 6 módulos

€

El precio incluye:

- Instrucción de los Seis módulos de tres días cada uno.
- Dos aplicaciones de “encuestas – diagnostico”, al inicio y al finalizar.
- Bitácora de seguimiento individual y grupal.
- Uso del material y tareas previas.
- Traslados Alemania-México-Alemania

Traslados en México, hospedaje y alimentación del instructor correrán por cuenta del cliente.

Proposición de Fechas con una separación entre módulos de mínimo 6 semanas y máximo 10 semanas. **Es el punto mas delicado por las agendas de ustedes y del instructor.**

Modulo	Fechas			Mes	Notas
encuestas					
I					
II					
III					
IV					
V					
encuestas					
VI					

Acordadas las fechas, estarán reservadas para ustedes así que les suplicaría las fechas confirmadas se respeten. En caso de cancelación con menos de 7 días anteriores a la fecha acordada se cobrara él modulo como dado.



CONSULTORES

ALGUNOS DE NUESTROS CLIENTES

- DP - DHL (México, Brasil, Argentina, Chile)
- Grupo Mabe
 - Mabe México
 - Mabe Andina
 - Mabe Centro-América
 - Mabe Mercosur
- Bacardi México
- USG de México
- Quaron AG Holanda
- Schwarz AG Feinblechtechnik Suiza
- MG-Plan AG Alemania
- Grupo Comercial Mexicana.
- Penske México
- Artefacta de Ecuador
- ABB. Co. Latino América
- Dräxlmaier de México
- Crédito Real S.A. de C.V.
- Fábricas Monterrey, S.A. De C.V.
- Grupo FEMSA - Div. Empaque
- Grupo ICA
- Jomar Industrias, S.A de C.V.
- Grupo RIMSA S.A. de C.V.
- Sociedad Cuauhtémoc y Famosa Grupo FEMSA.
- Cummins México, S.A. de C.V.
- Continental México, S.A. de C.V.
- Vendo de México, S.A. de C.V

**CONSULTORES**