

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA**PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA****Nombre del diplomado****Diplomado en Formación Ejecutiva para Líderes Culturales y de Museos****Modalidad del programa.**

Presencial

Semipresencial

En línea

Duración horas.

100 horas

Fecha de elaboración**Número de módulos**

Siete

Febrero 2018

Fecha de actualización

Marzo 2018

Nombre completo del Coordinador del Diplomado

Mtro. Fernando Cavia Cervera

Currículum del Coordinador del Diplomado

Profesional con más de 20 años de experiencia en diferentes empresas.

RH+ / Desarrollo del Capital Intelectual S.C. (enero 2000-Actual)

Socio Director

SAISA (Federal Mogul México) (agosto 1997- diciembre 1999)

Director Corporativo de Recursos Humanos

Pepsicola mexicana (enero 1989- octubre 1991)

Director de Recursos Humanos

Celanese mexicana, S.A. (mayo 1980- diciembre 1988)

Gerente de Relaciones Industriales

Gerente Corporativo de Eventos

Director de Relaciones Públicas

Hotel Marriott (Acapulco, Gro.) (1977-1980)

Director de Personal

Educación

IPADE (1977-1978) Maestría en Administración, Universidad Iberoamericana (1971-1975) Licenciatura en Relaciones

Industriales, Universidad Iberoamericana (1995-Actual) Profesor de Asignatura Licenciatura / Diplomados / Maestría

Instituto Europeo de Psicología Positiva (2016) Diplomado en Psicología Positiva, Internacional Coaching Federation

(2013) Certificado en Coaching intermedio

EXPERIENCIA PROFESIONAL:

RH+ / Desarrollo del Capital Intelectual S.C. (enero 2000-Actual)

Socio Director

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA

Enero 2000-Actual

En proyectos de consultoría:

- Reorganización del área de Recursos Humanos con una reducción del 20% de los puestos y logrando la implementación de la certificación ISO 9000 en el periodo de un año.
- Diagnóstico e implementación de la estrategia de sensibilización en el deterioro de las relaciones sindicato-empresa disminuyendo a cero los daños patrimoniales en un lapso de seis meses.
- Atención de clientes en Outsourcing con un significativo ahorro del 10 % en gastos de contratación.
- Acting en la función de gerencia de Recursos Humanos en Olivetti Mexicana y Eaton Electrical Mexicana.
- Implementación y participación en diferentes programas y cursos, entre otros:

- Gente y Valores (BBVA-Bancomer)
- Especialización en ventas (BBVA-Bancomer)
- Equipos de Trabajo con PNL (STPS)
- Técnicas de Ventas (Afore XXI, Multipack, WorldSpam México)
- Supervisión Efectiva (Afore XXI)
- Ventas Telefónicas (Tecmarketing)
- Desarrollo de Competencias de Ventas (Multipack)
- Procesos de Cambio (Kronos de México)
- De grupo a equipo (Lafarge)
- Negociación y Manejo de Conflictos (Mapfre)

Instructor y facilitador en cursos, talleres y conferencias como:

- Leading Teams (Banamex)
- Desarrollo Gerencial (Banamex, Crédito Familiar)
- Outplacement (Varios Clientes)
- Integración de equipos de trabajo (Nextel, ITR de Campeche, Tyco)
- Programación Neurolingüística (STPS)
- APTD y Liderazgo (Ayuntamiento Campeche)

Reseña del Programa

Desarrolla Competencias de Planeación y pensamiento estratégico, Gestión del factor humano, Pensamiento creativo y Comunicación, Marketing digital, Gestión de Proyectos, Talento/Personal y Desarrollo de Habilidades Directivas por medio de marcos de referencia prácticos, casos y aplicaciones a los organismos donde laboran, al ocupar posiciones claves en las organizaciones.

Perfil de egreso

- Definir el rumbo y acciones estratégicas con la participación de sus colaboradores (incluyendo indicadores estratégicos y evaluación de resultados).
- Identificar procesos de cambio y desarrollar estrategias para analizarlos, diferenciándose de sus antecesores (con propuestas de valor percibidos por sus colaboradores).
- Gestionar y transmitir a su personal los conceptos y habilidades adquiridas.

Perfil de ingreso

El diplomado está dirigido a directivos de museos, instituciones culturales y con personal a su cargo, que por sus actividades laborales necesiten ampliar sus conocimientos sobre habilidades directivas, recursos humanos, gestión de proyectos, planeación estratégica, marketing digital y toma de decisiones, como parte de sus actividades laborales.

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA

Requisitos de ingreso

Los que el ILM determine.

Objetivo general de aprendizaje

Desarrollar competencias para la gestión de sus respectivos sitios de trabajo generando valores financieros, comerciales y humanos (Talento).

Objetivos específicos

Al finalizar el programa, el participante será capaz de:

- Determinar el Rumbo /Retos de una organización y diseñar estrategias para lograrlo.
- Diseñar indicadores estratégicos de tipo económico, comercial, de personal, procesos, etc.
- Diseñar estrategias comerciales utilizando la mixtura de mercadotecnia y el Marketing digital.
- Diseñar estrategias de personal para su eficaz desempeño y mejora continua (desde su selección, plan de carrera y desarrollo de competencias laborales).
- Aplicar sus habilidades directivas de Liderazgo, coaching, trabajo en equipo, comunicación, negociación, Etc., para potenciar el desarrollo de sus colaboradores.

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA

CONTENIDO TEMÁTICO

Número, nombre y duración del módulo

No.	NOMBRE	DURACIÓN
1	HABILIDADES DIRECTIVAS CLAVE	13 HORAS

Nombre de la o del docente del módulo, currículum resumido.

Mtro. Fernando Cavia Cervera (Currículum extendido arriba como coordinador del diplomado)
Profesional con más de 20 años de experiencia en diferentes empresas.

Educación

IPADE (1977-1978) Maestría en Administración, Universidad Iberoamericana (1971-1975) Licenciatura en Relaciones Industriales, Universidad Iberoamericana (1995-Actual) Profesor de Asignatura Licenciatura / Diplomados / Maestría Instituto Europeo de Psicología Positiva (2016) Diplomado en Psicología Positiva, Internacional Coaching Federation (2013) Certificado en Coaching intermedio.

Objetivo específico del módulo

Al finalizar el módulo, el participante será capaz de:

Diagnosticar y realizar planes de desarrollo personal en lo relativo a estilo de Liderazgo (personal, conductual, situacional y Transformacional) trabajo en equipo, eficiencia personal, productividad, cultura, apertura, retroalimentación, compromiso e integración de equipos y excelencia para optimizar el desempeño de sus colaboradores.

Contenido del módulo

<i>Temas</i>
1. Concepto, naturaleza y competencia a desarrollar
2. Un modelo integral de Habilidades Directivas orientado a resultados
3. Diagnóstico de estilos de Liderazgo: personal, conductual y situacional y transformacional, casos, ejercicios, películas y dinámicas
4. Plan de Desarrollo Personal de liderazgo
5. Competencias conductuales claves de Habilidades directivas: Trabajo en equipo, manejo de conflictos y productividad
6. Construyendo una cultura de efectividad: Precisión de la información, apertura, retroalimentación/desempeño, integración, compromiso y excelencia
7. Presentación final aplicada a la organización
8. Concepto, naturaleza y competencia a desarrollar

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA

Estrategias pedagógicas

CONOCIMIENTOS	HABILIDADES	ACTITUDES Y VALORES
Marcos de referencia para los 8 contenidos del módulo	Diagnósticos y prácticas: Liderazgo Trabajo en equipo Comunicación Creatividad Eficiencia personal Productividad Coaching	Plan de Desarrollo personal de Liderazgo Plan de Desarrollo de competencias conductuales Equipo de reflexión Ejercicio vivenciales Aplicaciones de coaching

Herramientas didácticas

Brightspace <input type="checkbox"/>	Rotafolios <input checked="" type="checkbox"/>
Proyector <input checked="" type="checkbox"/>	Otro(s) <input type="checkbox"/> (especificar)

Método de evaluación

Actividad de aprendizaje
1. Realizar diagnósticos de los estilos de Liderazgo: 20% <ul style="list-style-type: none"> • Personal • Conductual • Situacional • Multigeneracional 2. Plan de Desarrollo personal para mejorar el estilo de liderazgo 10% 3. Diagnóstico de las competencias conductuales de las Habilidades directivas 20% 4. Plan de desarrollo personal para robustecer las competencias conductuales 20% 5. Diagnósticos de la cultura organizacional y su impacto en resultados 20% 6. Puntualidad, asistencia, actitud colaborativa con el grupo 10%

Competencias a desarrollar en el módulo

Liderazgo Transformador.
Trabajo en equipo de alto rendimiento.
Eficiencia personal aplicada a los colaboradores.
Productividad.

Trabajo / Entregables

Trabajo final.

Número, nombre y duración del módulo

No.	NOMBRE	DURACIÓN
2	DIRECCIÓN Y PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	19 horas

Nombre de la o del docente del módulo, currículum resumido.

Mtro. Joaquín Terrazas
 Actualmente Director de la Asociación Mexicana de Centros de Servicios Compartidos y Operadores de Procesos de Negocios, Organizador del Grupo Especializado de Consultores y Capacitadores de la Cámara de Comercio y Servicios de la Ciudad de México, consultor independiente y colaborador de Espacio Empresarial y de la revista Consultoría.

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA

Ingeniero Industrial con Maestría en Alta Dirección y diplomados en Administración, estrategia y tecnología en UVM, ITESM, Wharton y UC Berkeley. Certificado como Project Management Professional (PMP) por el Project Management Institute (PMI), como Consultor JICA por la Secretaría de Economía, así como consultor y capacitador por el Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales (Conocer). Cuenta con 27 años de experiencia, 23 en consultoría, 19 como director de áreas de tecnología, administración y logística, y específicamente 14 años en Centros de Servicios Compartidos y Outsourcing en diversas industrias: banca, turismo, metalmecánica, recursos naturales, alimentos y bebidas, educación, gobierno y servicios. Ha dirigido 8 proyectos de implementación y optimización de Centros de Servicios Compartidos con alcance regional en México, Costa Rica, Panamá, Honduras, Colombia, Perú, Venezuela, Argentina, Chile y España. Ha desarrollado proyectos para organizaciones nacionales e internacionales como SHCP, KPMG, Accenture, IBM, Grupo Posadas, Grupo Modelo, Grupo Gerdau, Bimbo, Mahle, Goldcorp, Laureate, Veolia, Axxa y Gepp (Pepsi). Ha participado como profesor titular e invitado de niveles licenciatura y maestría y dictado conferencias en diversos organismos y universidades como la Ibero, Anáhuac, Universidad Autónoma de Sinaloa y el Shared Services and Outsourcing Network, en México y los Estados Unidos.

Objetivo específico del módulo

Que el participante conozca y sea capaz de aplicar técnicas y metodologías para llevar a cabo una planeación estratégica basada en la innovación y la transformación.

Contenido del módulo

Temas

1. **Enfoque (qué es y qué no es)**
2. **Innovación y disrupción**
3. **Experiencia del cliente**
4. **Misión, visión, valores**
5. **FODA y Canvas**
6. **Objetivos, metas e indicadores**
7. **Planeación estratégica**
8. **Gestión de riesgos y restricciones**
9. **Alianzas y financiamiento**
10. **Digitalización y el mundo virtual**

Estrategias pedagógicas

Significación del aprendizaje a través del análisis y discusión de casos prácticos.
Comprensión de conceptos a través de la participación en equipos.
Análisis con base en ejemplos prácticos y simulaciones.

Herramientas didácticas

Brightspace	<input checked="" type="checkbox"/>	Rotafolios	<input checked="" type="checkbox"/>
Proyector	<input checked="" type="checkbox"/>	Otro(s)	<input checked="" type="checkbox"/> (sonido para audio y video de la laptop)

Método de evaluación

Evaluación final de conocimientos	33%
Elaboración y resolución de caso	33%
Participación	33%

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA

Competencias a desarrollar por módulo

El participante desarrollará y/o incrementará sus capacidades de visión analítica, análisis del comportamiento del consumidor y dirección de negocio para desarrollar una estrategia y los planes para implementarla.

Trabajo / Entregables

Trabajo final.

Número, nombre y duración del módulo

No.	NOMBRE	DURACIÓN
3	PENSAMIENTO CREATIVO Y COMUNICACIÓN	18 HORAS

Nombre de la o del docente del módulo, currículum resumido.

Mtro. Osmay Vázquez López

Obtuvo el título de Licenciado en Psicología, en la Universidad de la Habana, Cuba. Viajó a México desde 1997 con los beneficios de la Beca MUTIS para cursar estudios de posgrado. Culminó la Maestría en Desarrollo Humano en la Universidad Iberoamericana, donde le otorgaron Mención Honorífica al investigar los temas: creatividad, comunicación y organizaciones.

Se dedica a la consultoría para el desarrollo humano y organizacional; a la docencia; la investigación aplicada a la empresa y al trabajo grupal en México y el extranjero (Argentina, Chile, Costa Rica, Guatemala, Panamá, Paraguay y Estados Unidos). Está orientado a los temas: desarrollo del pensamiento (creatividad e innovación, solución de problemas y toma de decisiones) e interacción humana (comunicación, liderazgo, manejo de equipos de trabajo y negociación). Ha trabajado tanto en centros de investigación, como para instituciones académicas, de gobierno y en diversas empresas nacionales e internacionales (Banamex, Bimbo, Casa Cuervo, Church & Dwight, Cementos Moctezuma, Coca Cola, Diageo, Femsá, GNP, Goldcorp, Grupo BAL, Iberdrola, ICA, Jugos Del Valle, Kuehne Nagel, Laboratorios Elli Lilly, L'oréal, Museo MARCO, Peñoles, PPG Comex, PriceWaterHouseCoopers, Roche, Sanofi-Aventis, Santander, Siemens, Unilever, Xerox, Auditoría Superior de la Federación, Partido Acción Nacional, Pemex, Poder Judicial de la Federación, Secretaría de Gobernación, entre otras).

Actualmente es Director de su propia consultora, Phyllos Consultores, y comparte su tiempo entre la consultoría empresarial, la capacitación, el coaching ejecutivo y la docencia en la Escuela de Negocios del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM). En éste es catedrático desde el año 2000, coordina programas de postgrado y se le reconoce por su excelencia académica en la Maestría en Administración de Empresas, en Mercadotecnia y en los Programas Ejecutivos de Extensión Universitaria para instituciones privadas y públicas.

Objetivo específico del módulo

En Pensamiento creativo:

- Sensibilizar a los participantes frente a la necesidad y urgencia de romper paradigmas relacionados con la manera actual de pensar y trabajar.
- Facilitar la generación del ambiente creativo donde se estimulen habilidades que favorezcan el pensamiento creativo aplicado al ejercicio profesional en el contexto de los Museos.

En Comunicación:

- Que los participantes, en el contexto de una comunicación laboral (cara a cara) más efectiva, adquieran conocimientos y estimulen habilidades de interacción, escucha, asertividad y retroalimentación para propiciar mensajes claros, neutrales y oportunos; el control de sus emociones y la búsqueda de acuerdos tanto al interior de sus equipos, como con sus pares y superiores, para favorecer el desarrollo de la persona y del trabajo en el ámbito de los Museos.

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA

Contenido del módulo

Temas

En Pensamiento creativo:

1. Creatividad centrada en la persona: ¿Por qué sí a la estimulación de la creatividad?
2. El problema real y las restricciones auto-impuestas: de los obstáculos para la creatividad a la flexibilidad del pensamiento.
3. ¿Pensamiento lógico vs. Pensamiento creativo?: revolucionando modelos mentales.
4. Una metodología de creatividad aplicada a las organizaciones: construcción de equipos heterogéneos creativos o de cerebro total.
5. Del Pensamiento creativo al Pensamiento convergente: principales técnicas para desarrollar el proceso creativo y resolver problemas.

En Comunicación:

6. Estilos principales, problemas comunes y posibilidades de cambio en el proceso de comunicación para su efectividad.
7. Habilidades y aplicaciones de una comunicación centrada en las personas y en los objetivos: congruencia, asertividad, escucha, empatía, detección de necesidades y aceptación positiva.
8. Comunicación asertiva y gestión de las diferencias para conseguir acuerdos efectivos con otros.
9. La retroalimentación del desempeño: una aplicación de la asertividad para colaborar con otros.

Estrategias pedagógicas

Análisis y discusión de contenidos.

- Auto-diagnóstico de Estilos del Pensamiento y de la Comunicación.
- Uso de simuladores-problema y Juego de Roles.
- Análisis y desarrollo de casos reales (problematización de experiencias laborales).
- Uso de distintas técnicas creativas.
- Retroalimentación entre los participantes.
- Distintos ejercicios reflexivo- vivenciales (individuales, en equipo y grupal), que cuestionen a los participantes sobre sus potencialidades creativas y para la interacción respectivamente.

Herramientas didácticas

Brightspace	<input checked="" type="checkbox"/>	Rotafolios	<input checked="" type="checkbox"/>
Proyector	<input checked="" type="checkbox"/>	Otro(s)	_____ (especificar)

Método de evaluación

Participación activa en las sesiones y ensayo individual de 2 o 3 cuartillas que integre los aprendizajes vivenciales y prácticos durante el taller y la reflexión sobre las lecturas que se recomendarán.

Competencias a desarrollar en el módulo

En Pensamiento creativo:

Trabajo colaborativo- creativo en equipos; generación de ideas y descubrimiento y resolución creativa de oportunidades/problemas.

En Comunicación:

Observación y escucha activa; dar mensajes claros; comprensión y empatía; manejo de emociones; asertividad e influencia.

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA

Trabajo / Entregables

Trabajo final.

Número, nombre y duración del módulo

No.	NOMBRE	DURACIÓN
4	GESTIÓN DEL FACTOR HUMANO	13 horas

Nombre de la o del docente del módulo, currículum resumido.

Víctor Manuel Muñoz Rebollo
 Licenciado en Administración.
 Maestría en Administración con Especialidad en Dirección del Factor Humano.
 Maestría en Desarrollo Humano.
 Certificación Internacional como Coach por la International Coaching Technologies y la Universidad Iberoamericana.
 Diplomado en liderazgo situacional por el Center for Leadership Studies.
 Certificación Internacional en la Metodología Belbin de Equipos de Trabajo por Belbin Associates en España e Inglaterra.
 Diplomado en Change Management por el Change Management Learning Center – Prosci ADKAR.
 Certificación para la interpretación del Perfil Personal DISC por la empresa Success Insights International Inc.
 Miembro de la Asociación Internacional de Eneagrama.
 Ha sido participante de diversos cursos y diplomados en Desarrollo Humano, Desarrollo Organizacional y Habilidades Gerenciales y Directivas.

Objetivo específico del módulo

Proporcionar a los participantes los conocimientos para identificar y desarrollar sus habilidades de comunicación y, de esta forma, puedan aplicarlas de manera efectiva con sus colaboradores.
 Brindar a los asistentes los fundamentos de la metodología del Coaching para que ayuden a las y los integrantes de sus equipos de trabajo a reencuadrar percepciones, comportamientos, acciones y procesos de cambio.

Contenido del módulo

<i>Temas</i>
1. Personalidad
1.1 Tipos de personalidad
1.2 Rutas funcionales y disfuncionales de las personalidades
1.3 Liderazgo y personalidad
2. Comunicación
a. Ontología del Lenguaje
2.2 Asertividad y comunicación
2.3 Lenguaje y realidad
2.4 La “escucha”, el lado oculto del lenguaje
2.5 Actos Lingüísticos:
o Afirmaciones
o Declaraciones
2.6 Juicios
2.7 Inteligencia Emocional
3. Coaching y Relaciones de Ayuda

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA

a. Modelos de Relación Ayuda:

- **Retroalimentaciones efectivas**
- **Tutoría**
- **Coaching**
 - **Naturaleza del Coaching**
 - **Coaching y plan de desarrollo**
 - **Coaching aplicado a la identificación y desarrollo de talento**
 - **Coaching Sistémico y Ontológico**
 - **Coaching de Equipos**

Estrategias pedagógicas

Ejercicios de Auto-diagnóstico.
Ejercicios de reflexión.
Bloques teóricos.
Dinámicas y retroalimentación del facilitador.
Material audiovisual.
Coaching de equipos.
Trabajo de aplicación.

Herramientas didácticas

Brightspace Rotafolios
Proyector Otro(s) _____ (especificar)

Método de evaluación

Verificación de los conocimientos adquiridos a través de un caso de estudio.

Competencias a desarrollar en el módulo

- Comunicación
- Empatía
- Administración del talento en las y los colaboradores

Trabajo / Entregables

Trabajo final.

Número, nombre y duración del módulo

No.	NOMBRE	DURACIÓN
5	MARKETING DIGITAL	14 horas

Nombre de la o del docente del módulo, currículum resumido.

Dr. Gerardo Herrera Villanueva
Doctorado en Ciencias de la Información por la Universidad Complutense de Madrid. Master in Business Administration y Business Informatics por la Rotterdam School of Management de la Universidad Erasmus, Holanda. Licenciado en Economía por la Universidad Panamericana. Catedrático de la Universidad Iberoamericana, entre otras prestigias universidades. Consultor por más de 10 años, desarrollando proyectos para compañías como Heineken, FMC, Starbucks, PWC, etc. Socio en WMConsultores, agencia digital.

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA

Fue Director de Posgrados de Comunicación en la Universidad Panamericana, donde inició los programas en Redes Sociales. Trabajó para el Departamento de Comercio de los E.U.
Miembro del jurado calificador de los premios EFFIE de publicidad (2009, 2010, 2011, 2012).
Publica su blog en CNN Expansión: <http://blogs.cnnexpansion.com/medios>.

Objetivo específico del módulo

- 1) Entender la dinámica de las redes sociales, las audiencias, y las principales plataformas de la conversación digital.
- 2) Ser capaz de proponer una estrategia general de desarrollo de audiencia.

Contenido del módulo

Temas

1. **Entendiendo a la audiencia digital**
 - 1.1. Usos y hábitos de los usuarios en México
 - 1.2. Entendiendo segmentos digitales: nativos y migrantes digitales
 - 1.3. Medios tradicionales y medios digitales: balanceando el media mix
 - 1.4. Tendencias emergentes: Móvil
2. **Estrategia: generando conversación en redes**
 - 2.1. ¿Cómo generar audiencia? Modelos de construcción de comunidad
 - 2.2. Contenido digital: uniéndose a la conversación
 - 2.3. Principales plataformas: Facebook, Twitter, YouTube
 - 2.4. Midiendo la conversación: monitoreo y seguimiento
3. **La estrategia digital de los museos, desde lo incipiente hasta las mejores prácticas**
 - 3.1. Casos internacionales: MoMa, Guggenheim, Museum Bilbao, Tate Gallery, Brooklyn Museum, etc.
 - 3.2. Casos nacionales: Munal, Memoria y Tolerancia, etc.
4. **Taller de escritura para redes sociales**
 - 4.1. ¿Para qué la Curaduría de contenidos?
 - 1.2. Entendiendo y diseñando mensajes para redes sociales
 - 4.3 Venta en línea

Estrategias pedagógicas

Ejercicios
Casos Prácticos

Herramientas didácticas

Brightspace _____ Rotafolios

Proyector Otro(s) _____ (especificar)

Método de evaluación

Verificación de los conocimientos adquiridos a través de un caso de estudio.

Trabajo / Entregables

Trabajo final.

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA

Número, nombre y duración del módulo

No.	NOMBRE	DURACIÓN
6	GESTIÓN DE PROYECTOS	13 horas.

Nombre de la o del docente del módulo, currículum resumido.

María Gabriela Araujo Riva Palacio

Instructor en dirección de proyectos con más de 15 años de experiencia en proyectos gubernamentales y de la iniciativa privada. Forma parte del equipo de instructores de Alpha Consultoría, S.A. de C.V.; empresa mexicana especializada en capacitación, consultoría y gestión de proyectos, registrada ante el Project Management Institute (PMI R.E.P.). Es Socio Director de Local Galería, un espacio virtual de exhibición, promoción, difusión y comercialización de arte contemporáneo.

Graduada como licenciada en Relaciones Internacionales en el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM) con Maestría en Administración de Empresas en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM). Obtuvo el certificado como Project Management Professional (PMP®) por el PMI® en 2005.

Trabajó en el Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C en el desarrollo de proyectos de inversión y exportación de telecomunicaciones, electricidad y textil. Participó en el grupo de enlace del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT) con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para administrar una línea de crédito para proyectos tecnológicos. Trabajó en P.M.I. Comercio Internacional, S.A. de C.V., empresa comercializadora de Petróleos Mexicanos, encargándose de la planificación financiera, la administración del capital de trabajo, líneas de crédito y la inversión de recursos de las empresas del grupo. Fue gerente de administración de proyectos estratégicos, corporativos y financieros de la empresa. Colaboró en Ferkam Desarrollo Inmobiliario, S.A de C.V. en administración y finanzas de proyectos inmobiliarios.

Objetivo específico del módulo

Proporcionar los conceptos fundamentales, las herramientas y técnicas para implementar una metodología para dirigir y gestionar proyectos culturales con base en los estándares de buenas prácticas, propuestas por el Project Management Institute (PMI) ®

Sensibilizar a los directivos respecto a la importancia de formar y profesionalizar a los involucrados en proyectos culturales y que adquieran las habilidades necesarias para dirigir o formar parte de equipos de proyectos efectivos.

Contenido del módulo

Temas
1. Definiciones y conceptos básicos
2. La estrategia, los procesos y los proyectos
3. Los proyectos, los programas y el portafolio
4. La dirección de proyectos
5. Inicio del proyecto
6. Planificación del proyecto
7. Ejecución del proyecto
8. Control del proyecto
9. Cierre del proyecto

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA

Estrategias pedagógicas

Módulo teórico-práctico que utiliza distintas estrategias de aprendizaje como instrucción teórica de conceptos, herramientas y técnicas, lecturas, discusión de casos prácticos, trabajo en equipo, trabajo individual y presentaciones.

Herramientas didácticas

Brightspace Rotafolios
 Proyector Otro(s) (especificar

Método de evaluación

Asistencia, trabajos en equipo y participación en clase.

Competencias a desarrollar en el módulo

Conocimientos en dirección de proyectos
 Panorama general de buenas prácticas en dirección de proyectos
 Herramientas y técnicas para administrar proyectos
 Panorama general de las competencias y habilidades necesarias para administrar proyectos

- Estrategia
- Liderazgo
- Comunicación efectiva
- Negociación
- Trabajo en equipo
- Resolución de problemas
- Toma de decisiones

Trabajo / Entregables

Trabajo final.

Número, nombre y duración del módulo

No.	NOMBRE	DURACIÓN
7	CONCLUSIONES PARA PERFILAR LA PUESTA EN COMÚN Y PUESTA EN COMÚN	10 horas

Nombre del docente del módulo, currículum resumido.

Mtro. Fernando Cavia Cervera (Currículum extendido arriba como coordinador del diplomado)
 Profesional con más de 20 años de experiencia en diferentes empresas.

Educación

IPADE (1977-1978) Maestría en Administración, Universidad Iberoamericana (1971-1975) Licenciatura en Relaciones Industriales, Universidad Iberoamericana (1995-Actual) Profesor de Asignatura Licenciatura / Diplomados / Maestría Instituto Europeo de Psicología Positiva (2016) Diplomado en Psicología Positiva, Internacional Coaching Federation (2013) Certificado en Coaching intermedio.

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN CONTINUA

Objetivo específico del módulo

Consolidación de conocimientos adquiridos en el desarrollo de los módulos anteriores a través de planes de acción específicos para cada tema

Contenido del módulo

Temas

1. **Métodos de decisión prácticos.**
2. **Alianza para el Desempeño.**
3. **Inteligencia Intuitiva**
4. **El Habito del logro**

Metodología del Diplomado

La metodología a través de la cual se implementa el Diplomado se basa en el modelo de aprendizaje significativo, el cual permite a las y los participantes adquirir conocimiento y, a partir de diferentes actividades y prácticas, aplicarlo en sus diferentes áreas de vida, especialmente en su ámbito laboral, y para el fortalecimiento de su desempeño directivo.

Herramientas didácticas

Brightspace Rotafolios
Proyector Otro(s) (especificar)

Trabajo / Entregable FINAL

Trabajo final.

Entrega de diplomas

Los diplomas se entregarán a las y los alumnos que hayan participado y cumplido con los elementos que conforman la evaluación de todos los módulos.