

Curso en Business Coaching

Descripción del Curso

El curso tiene como objetivo que el estudiante desarrolle sus habilidades, actitudes y competencias para el favorecimiento de una adecuada comunicación y capacitación dentro de una organización, fomentando relaciones públicas fructíferas y por consiguiente un crecimiento en los negocios.

Plan de Estudios

Primer Tetramestre	Segundo Tetramestre
<ul style="list-style-type: none">• Coaching Organizacional<ul style="list-style-type: none">• La organización• Áreas funcionales• Proceso administrativo• Coaching• Coaching en las Relaciones Públicas<ul style="list-style-type: none">• Relaciones públicas• Técnicas en las relaciones públicas• Negociación• Comunicación	<ul style="list-style-type: none">• Coaching en Ventas<ul style="list-style-type: none">• Ventas al detalle• Servicio• Técnicas de venta• Técnicas de persuasión• Liderazgo y Dirección<ul style="list-style-type: none">• Planeación estratégica• Autoridad y liderazgo• Motivación• Cultura corporativa

Objetivos Generales del Curso

- Conocer conceptos administrativos y la relación de las áreas funcionales en la organización, para así poder implementar el coaching empresarial.
- Identificar las problemáticas en el área de las relaciones públicas, para así poder dar un asesoramiento.
- Reconocer todo el proceso del servicio de calidad, para así poder implementarlo en las organizaciones.
- Identificar los conceptos de liderazgo e implementar técnicas para una dirección correcta de los procesos.

Perfil de Ingreso

El aspirante a estudiar este programa, deberá acreditar los estudios de educación media superior en los términos de las disposiciones legales establecidas por la Secretaría de Educación.

El aspirante a estudiar este programa deberá tener la habilidad para trabajar en equipo, alta responsabilidad social, capacidad de análisis, y gran sentido de la automotivación.

En lo particular se pide evidencia de dominio de los conocimientos del nivel medio superior, además de las siguientes habilidades, capacidades, valores y actitudes:

Conocimientos:

- Los básicos del nivel medio superior.

Capacidades:

- El trabajo individual y en equipo, la responsabilidad para cumplir con las tareas y actividades solicitadas dentro del aula.
- Espíritu crítico, metódico, paciente, observador y ordenado.
- Análisis e interpretación de lo que sucede a su alrededor.

Perfil de Egreso

Al concluir el curso el estudiante contará con los conocimientos necesarios para desempeñarse en el área de la negociación.

Capacidades:

- Instruir o entrenar dentro de una organización.
- Identificar técnicas que se utilizan en las organizaciones para una buena relación pública favoreciendo la comunicación asertiva.
- Realizar ventas de calidad en las organizaciones.
- Dirigir como un líder responsable e innovador.

Duración

2 tetramestres (8 meses).

Beneficios

- Educación en modalidad accesible y capacidad de perspectiva analítica.
- Estudiantes y egresados con sensibilidad y responsabilidad social.
- Habilitar al estudiante con herramientas teóricas, metodológicas, y procedimentales para su desempeño laboral.
- Acceso a la Biblioteca Digital de Universidad Lux, ofreciendo más de 77,000 títulos de las editoriales universitarias líderes en el mundo.