

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

### 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.