

# MÓDULO LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA



## ¿POR QUÉ ELEGIR LA ESCUELA DE EMPRESIMIENTO EDICSEM?



### ¿POR QUÉ DESARROLLAR TUS HABILIDADES BLANDAS?

Zety, realizó una encuesta que determinó las 10 soft skills más demandadas por las compañías, siendo 61% más importantes las habilidades blandas comparado al 39% de las habilidades duras.



**CERTIFICADO  
POR LA ESCUELA  
EMPRESIMIENTO  
O EDICSEM**

JAMMING

CON EL APOYO DE  
JAMMING ESPECIALISTAS  
EN CHOACHING  
TRAINIG Y PNL



CON EL APOYO DEL  
PROGRAMA  
EDUCATIVO  
NACIONAL



**50% DE LAS VECES LAS EMPRESAS  
LIDERES BUSCAN QUE SU PERSONAL  
CUENTE CON HABILIDADES BLANDAS  
COMO LIDERAZGO.**

## ¿QUE LOGRARAS DESARROLLAR?

### Liderazgo

El líder es el encargado de mejorar la motivación del equipo, logrando un ambiente idóneo para la satisfacción de los colaboradores y la productividad de la empresa

### Habilidades Blandas

Desarrollaras capacidades que te permiten ser un profesional competente y efectivo gestionando tus propias capacidades.

### ACTUALMENTE LAS HABILIDADES BLANDAS DEMANDADAS POR LAS EMPRESAS SON:

- Trabajo en equipo
- Comunicación
- Manejo del tiempo
- Resolución de problemas
- Creatividad
- Liderazgo
- Organización
- Inteligencia emocional
- Toma de decisiones
- Manejo del estrés





# MAPA CURRICULAR LOS 7 HABITOS DE LA GENTE ALTAMENTE EFECTIVA

## SESIÓN

1

- Inspiración
- ¿Qué es un paradigma?
- Reconociendo distorsiones
- Principios

## SESIÓN

5

- Un fin en mente
- Todas las cosas se crean dos veces
- Misión personal
- En que nos centramos
- Roles metas

## SESIÓN

2

- Sesgos cognitivos
- Un nuevo nivel de pensamiento
- Independencia
- Producción y capacidad de producción

## SESIÓN

6

- Interacción humana
- Dimensiones del ganar ganar
- Acuerdos, procesos y sugerencias

## SESIÓN

3

- Inspiración
- ¿Qué es un paradigma?
- Reconociendo distorsiones
- Principios

## SESIÓN

7

- Diagnostica antes de prescribir
- Comprensión y percepción
- Personas a Personas

## SESIÓN

4

- Mapa social
- Tomar la iniciativa
- Circulo de influencia
- Comprometerse y mantener el compromiso

## SESIÓN

8

- Comunicación sinérgica
- Valorar las diferencias
- Campo de fuerzas

## SESIÓN

9

- Afilar la sierra
- La dimensión social – Emocional
- El equilibrio en la renovación - La espiral ascendente