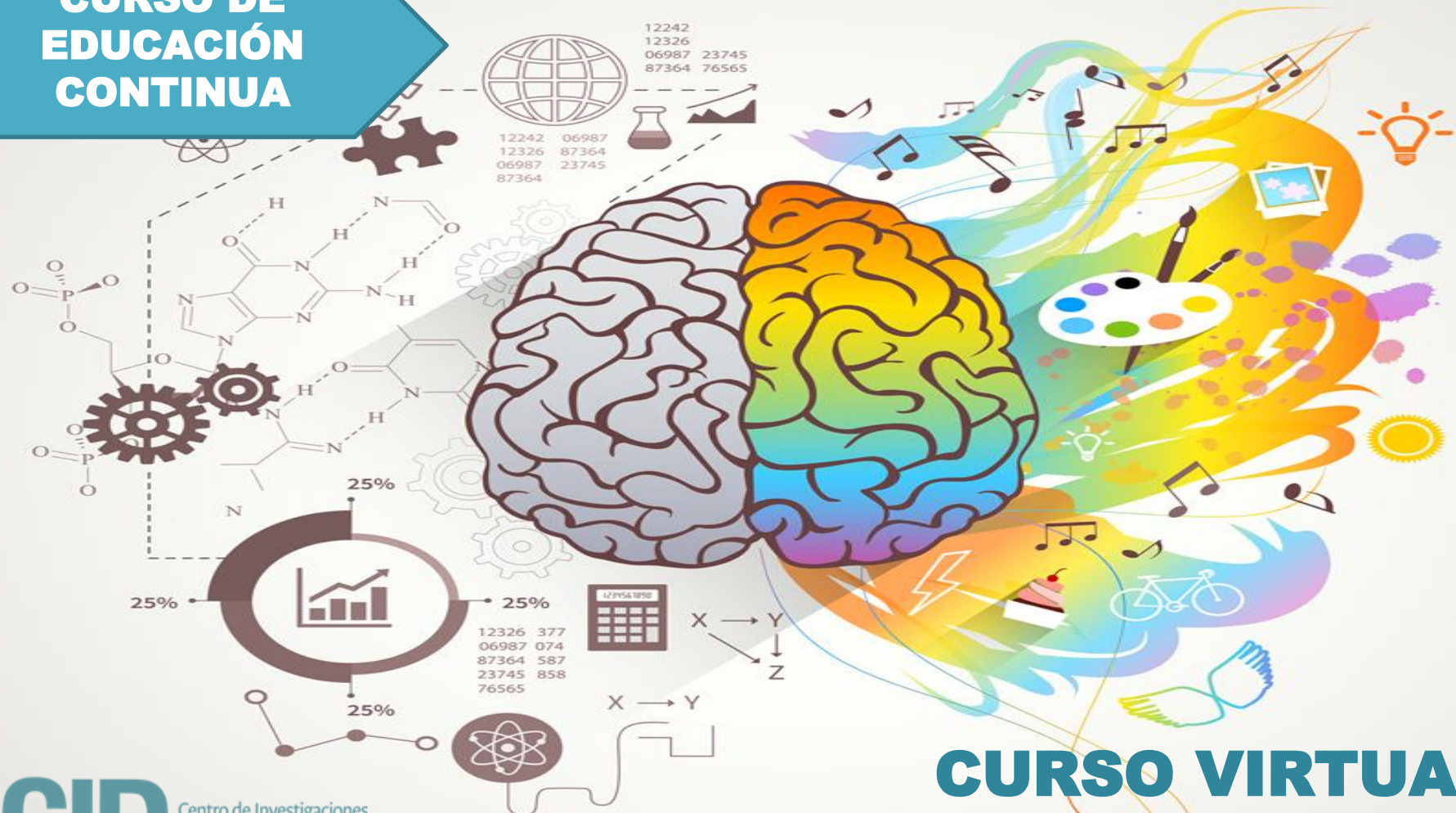


CURSO DE EDUCACIÓN CONTINUA



CID Centro de Investigaciones para el Desarrollo

CURSO VIRTUAL

LA INTELIGENCIA EMOCIONAL DE LOS NEGOCIOS-HABILIDADES BLANDAS QUE TE HACEN MÁS FUERTE

El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña

Educación Continua
Centro de Investigaciones para el Desarrollo - CID
Sede Bogotá

FCE Facultad de Ciencias Económicas



UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

LA INTELIGENCIA EMOCIONAL DE LOS NEGOCIOS- HABILIDADES BLANDAS QUE TE HACEN MÁS FUERTE

DESCRIPCIÓN DEL PROGRAMA

En la coyuntura, las universidades egresan cada vez más profesionales capacitados desde las habilidades gruesas y el "saber hacer", quienes están especializados y supra especializados en diversas áreas de conocimiento, con un amplio bagaje técnico, ordinal y procedimental. Sin embargo, estos profesionales al llegar a ecosistemas laborales, en donde las relaciones con otros son imperativas, carecen de habilidades de liderazgo, habilidades comunicativas, creatividad, planeación estratégica centrada en el humano, empatía y sobre todo, autogestión del estrés y las emociones propias y ajenas, siendo esta una predisposición para el desarrollo de climas laborales hostiles y enfermedades fisiológicas como el "burnout" o síndrome de estar quemado.

OBJETIVO

Desarrollar en los estudiantes la habilidad socioemocional "inteligencia emocional", contextualizada en escenarios de negociación, a partir de metodologías learning by doing o aprender haciendo.

PERFIL DEL ASPIRANTE

Egresados y estudiantes de últimos semestres de carreras administrativas y contables, hombres y mujeres, entre los 18 y 50 años en búsqueda de fortalecer su autoconciencia emocional, su automotivación, sus relaciones sociales, empatía, autocontrol, regulación de estados emocionales y habilidades de auto e Inter liderazgo.// Emprendedores y profesionales que se desempeñan en áreas comerciales, que tengan una inclinación por desarrollar habilidades de persuasión, autoconfianza, negociación y toma de decisiones, para la consecución de alianzas comerciales y cierres efectivos de venta.

CONTENIDO

ANÁLISIS FINANCIERO BÁSICO PARA EMPRESAS	Bases contables bajo NIIF: Estados Financieros, sus tipos y funciones
	Indicadores: ¿que son y como se construyen?
	Análisis vertical y horizontal: pros y contras
	Ratios de Rentabilidad y Productividad de costos y gastos: interpretación
	Ratios de Deuda, Liquidez estática y Liquidez dinámica: interpretación
	Indicadores no financieros: ¿como impactan en la reputación financiera?
	Administración financiera: Gobierno Corporativo vs Toma de decisiones

El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña

LA INTELIGENCIA EMOCIONAL DE LOS NEGOCIOS- HABILIDADES BLANDAS QUE TE HACEN MÁS FUERTE

CONTENIDO

MÓDULO I GENERALIDADES	Introducción a la inteligencia emocional
	Somos seres emocionales que razonan.
	¿Qué son las emociones?
	Utilidad y expresión emocional. Ramas de la inteligencia emocional.
	Botiquín de emergencia emocional.
	Gamificación emocional.

MÓDULO II GESTIÓN EMOCIONAL	Autoconocimiento y autoconciencia.
	Autogestión emocional
	Automotivación.
	Ikigai y proyecto de vida.
	¿Cómo tolerar la frustración?
	El autoconcepto y la marca personal
	Creencias limitantes y expansivas.

MÓDULO III LA INTELIGENCIA EMOCIONAL APLICADA EN LOS NEGOCIOS	El poder de la oratoria.
	Comunicación asertiva.
	Prevención y gestión de conflictos.
	La estrategia de la planeación.
	La importancia de tener conversaciones difíciles.
	La empatía en los negocios.
Autoliderazgo+ interliderazgo.	

PERFIL DOCENTE

CO Fundadora y líder de experiencias de aprendizaje /Revelio Colombia
www.revelio.com.co
 Psicóloga Administradora de Empresas
 Coach certificada por ICF
 Diplomado en consultoría inteligente del talento
 8 años entrenando habilidades blandas,
 conferencista y speaker.
 5 años como docente universitaria + de 51 empresas de diversos sectores
 + de 20.000 personas entrenadas 5 años como Mentora de emprendimiento

El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña

LA INTELIGENCIA EMOCIONAL DE LOS NEGOCIOS- HABILIDADES BLANDAS QUE TE HACEN MÁS FUERTE

INTENSIDAD, FECHAS Y

Modalidad	Sincrónica de conexión virtual
Intensidad	53 horas
Fecha de Inicio	19 de marzo de 2024
Fecha de finalización	28 de mayo de 2024
Horario	Lunes a jueves de 6:00 pm a 9:00 pm.

VALOR

\$1.700.000*

*Incluye materiales virtuales. En esta modalidad el participante autoriza el manejo de datos sensibles (grabación video), para establecer su asistencia y debe aportar un correo Gmail por medio del cual será citado a las videoconferencias.

DESCUENTOS

%	NOMBRE DEL DESCUENTO
5%	Por pronto pago con tres semanas de anticipación
10%	A estudiantes de otras universidades
10%	A grupos de 4 o más personas para la misma actividad a través de un único comprobante de pago.
10%	Por pronto pago con un mes calendario de anticipación
10%	A hijos de pensionados, de docentes, de funcionarios, de contratistas y de estudiantes de la UN. A estudiantes del colegio IPARM y de la Escuela de la UN Sede Medellín.
10%	A adultos mayores, niños y adolescentes, personas de niveles 1 y 2 de Sisben, población en situación de discapacidad y desplazados inscritos en el registro de población desplazada.
10%	A personas que tomen un 2° programa de formación dentro de los 6 meses posteriores a la finalización el programa anterior
15%	A personas que realicen 3 o más cursos o diplomados al año en la UN.
15%	A personas, contratistas o empleados, de entidades con las que la Facultad de Ciencias Económicas, Sede Bogotá de la Universidad Nacional, tiene acuerdo de voluntades activo, con vigencia posterior por seis meses más a la finalización del mismo.
20%	A profesores, investigadores, funcionarios, pensionados, egresados y contratistas de la UN.
20%	A personas que paguen todo el curso con dos semanas de anticipación al inicio del mismo.
30%	A estudiantes de posgrado de la UN.
30%	Egresados de la Facultad de Ciencias Económicas de la Sede Bogotá de la Universidad Nacional de Colombia.
50%	A estudiantes de Pregrado de la Universidad Nacional de Colombia.

El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña

LA INTELIGENCIA EMOCIONAL DE LOS NEGOCIOS- HABILIDADES BLANDAS QUE TE HACEN MÁS FUERTE

INFORMACIÓN DE DESCUENTOS



Importante:

Es indispensable que quien se acoja a los descuentos se encuentre a paz y salvo con el Fondo Especial y envíe como soporte la copia del o los certificados de los cursos anteriores.

Los descuentos aplican únicamente para pagos de contado y **NO son acumulables**.

Los descuentos deben aplicarse en el momento de realizar el pago, luego no se realizarán reintegros de dinero por mayor valor pagado.

Cuando la inscripción a un programa se realice con tarjeta de crédito en la caja de la Facultad, los descuentos autorizados se aplicarán disminuyendo un 5%.

PASO A PASO

El proceso de formalización de la inscripción al diplomado consta de tres pasos:

- 1. Preinscripción:** la cual se realiza en el sistema Hermes, siguiendo las instrucciones.
- 2. Pago:** Seleccione el medio de pago de acuerdo a las instrucciones, realice el pago y guarde el soporte.
- 3. Reserva de cupo y formalización de la inscripción:** Una vez realizado el pago, envíe el soporte, los documentos y formularios solicitados, al correo indicado en el instructivo, a vuelta de correo recibirá la confirmación del cupo reservado (aplica para cursos con cupo limitado) o la información del curso requerida.

1. PREINSCRIPCIÓN

La preinscripción puede realizarse siguiendo estos sencillos pasos: Ver video: <https://www.youtube.com/watch?v=KXIM08eGQwk&t=111s>

- El curso completo aparece ofertado en el siguiente enlace: https://hermesextension.unal.edu.co/ords/f?p=116:21:::RP:P21_ID:51105&cs=1mld8ZMkHdkMt-K1vtilmcd6rjDQ
- En la ventana adicional que se despliega encontrará al final la opción de “preinscribirse”.
- Diligencie los datos solicitados y siga las instrucciones del sistema hasta completar el proceso.

El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña

LA INTELIGENCIA EMOCIONAL DE LOS NEGOCIOS- HABILIDADES BLANDAS QUE TE HACEN MÁS FUERTE

Enviar al correo proypec_fcebog@unal.edu.co los siguientes documentos:

- Documento de identidad
- Soporte para aplicar a descuentos (si aplica)
- Soporte de pago

2. FORMAS DE

Opciones de pago:

2.1. Pago virtual: Realizar el pago virtual ingresando al link www.pagovirtual.unal.edu.co, sede Bogotá y Facultad de Ciencias Económicas con el nombre del diplomado o módulo respectivo. Este pago se podrá realizar con tarjeta débito (PSE) y tarjeta crédito (Otra Tarjeta - únicamente Visa).



2.2. Pago en bancos: ingresando a la página www.pagovirtual.unal.edu.co link sede Bogotá y Facultad de Ciencias Económicas y escogiendo la opción Pago en Bancos (**cupón de pago**), el cual se deberá imprimir y llevar al banco para realizar el pago. **Opciones de Pago.** Cupón de Pago, Otro(Consignación bancaria, Transferencia bancaria o cheque), PSE (Pagos Seguros en Línea - ACH), Tarjeta de Crédito

2.3. Pago con factura persona jurídica: Para solicitar facturas o para pagos con factura se deben radicar al correo electrónico proypec_fcebog@unal.edu.co, los siguientes documentos:

- Formato “Documento de compromiso persona jurídica” firmado por el Representante Legal, autorizado o delegado. Descargue, diligencie y envíe el siguiente formato debidamente firmado por el Representante Legal o su delegado ([Formato Compromiso Persona Jurídica](#))
- Documento donde conste la delegación o autorización del Representante Legal (cuando aplique).
- Certificado de existencia y representación legal, expedido por la Cámara de Comercio con fecha inferior o igual a noventa (90) días calendario a su presentación.
- Copia del registro presupuestal, si se trata de una entidad pública.
- Fotocopia del RUT Formato de creación de terceros. Formato de la Universidad Nacional el cual debe solicitarse por correo electrónico.
- Fotocopia del documento de identidad del Representante Legal.

El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña

LA INTELIGENCIA EMOCIONAL DE LOS NEGOCIOS- HABILIDADES BLANDAS QUE TE HACEN MÁS FUERTE

3. RESERVA DE CUPO Y FORMALIZACIÓN DE LA INSCRIPCIÓN

Una vez realice el pago, favor cargar los documentos solicitados en el sistema Hermes, con su usuario y contraseña o si lo prefiere puede diligenciar los formatos adjuntos (diligenciamiento directamente en el computador y no requieren firma):

- **Formato de Creación de Terceros PDF** (fecha y numerales 3 al 5 únicamente) Este formato permite registrar su pago en el sistema contable de la Universidad. La modificación de los numerales 2 ó 6 requiere aportar los documentos soporte allí solicitados, además de firmar el formulario.
- **Formato de Inscripción** Los datos de carácter personal recolectados se encuentran bajo medidas que garantizan la seguridad, confidencialidad e integridad, y su tratamiento se realiza bajo nuestra Política de Datos Personales, la cual podrá consultar en el siguiente enlace en el documento [Política de Tratamiento de Datos](#)
- **Fotocopia del documento de identidad**
- **Copia del soporte de pago**
- **Copia del soporte de descuento (Si aplica).**

Estos documentos deben ser remitidos en archivos separados al correo proypec_fcebog@unal.edu.co y a vuelta de correo recibirá la confirmación de recibido, reserva de cupo (si aplica) o la información correspondiente al inicio del curso.

CERTIFICADOS

La Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Colombia, otorgará un certificado de asistencia y/o aprobación del programa de Educación Continua, así: El certificado de asistencia se otorga a los estudiantes que cumplan con mínimo el ochenta por ciento (80%) de asistencia a los mismos. Los certificados de aprobación se entregan únicamente a quienes, además de cumplir con el mínimo de asistencia establecida obtengan un promedio de calificación final igual o superior a tres punto cero (3.0). Los certificados de aprobación son obligatorios para los Diplomados y para los cursos correspondientes a Formación a escala.

EDUCACIÓN A LA MEDIDA

El Programa de Educación Continua, ofrece este curso para grupos cerrados, en la modalidad de cursos a la medida, donde se pueden establecer condiciones diferentes de lugar, horario y enfoque del curso. El grupo mínimo de personas para estos casos, se establece de acuerdo con las condiciones particulares requeridas, que permitan obtener el punto de equilibrio financiero.

El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña

LA INTELIGENCIA EMOCIONAL DE LOS NEGOCIOS- HABILIDADES BLANDAS QUE TE HACEN MÁS FUERTE

CANCELACIÓN / DEVOLUCIÓN

- La Universidad Nacional de Colombia podrá cancelar o posponer la realización del programa de Educación Continua cuando no se alcance el número suficiente de inscritos para su realización. También podrá posponerlo o cancelarlo por razones de fuerza mayor. En estos casos se hará la devolución del 100% del valor de la inscripción.
- Antes de iniciar el programa de Educación Continua y por razones de fuerza mayor o caso fortuito, debidamente justificado por el alumno, podrá solicitarse la cancelación de la inscripción y su correspondiente devolución del dinero.
- Una vez iniciado el curso, no habrá devoluciones, salvo que se trate de una cancelación del curso por parte de la Universidad, por razones de fuerza mayor o caso fortuito.
- La Universidad Nacional se reserva el derecho de modificar los horarios y fechas de inicio de los programas de Educación Continua, según la disponibilidad de recursos y/o espacios o cualquier situación especial que se presente.

INFORMACIÓN DE

Correo electrónico:

proypec_fcebog@unal.edu.c

o

Whatsapp: 316 - 7701103

Centro de Investigaciones para el
Desarrollo –CID

Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Nacional de
Colombia Sede Bogotá

Unidad Camilo Torres Bloque
A4 Cl. 44 # 45-99

El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña - El CID te enseña