

Diplomado Ejecutivo Internacional

**TRANSFORMACIÓN GERENCIAL
EN EL SECTOR AUTOMOTOR**



Presencia en México y el mundo



Modelo de Vinculación del Tecnológico de Monterrey



Objetivo

Presentar una propuesta de formación en ventas y competencias personales relacionadas con un óptimo desempeño como asesores comerciales de vitrina y asesores de servicio de las empresas afiliadas a la AEADE.

Descripción y Metodología

- ❖ El diplomado está orientado a la transformación y profesionalización de la fuerza de ventas y de servicio, orientados al cumplimiento de objetivos organizacionales de la empresa.
- ❖ Contenido 70% práctico y 30% teórico, con un total de 6 módulos de 16 horas cada uno, dando un total de 96 horas de capacitación.
- ❖ En cada módulo se realizará una evaluación de los conocimientos aprendidos y se desarrollará un proyecto integrador del diplomado.

Beneficios

- ❖ Conocer, comprender y aplicar los conocimientos comerciales de vanguardia del sector automotor.
- ❖ Aprender métodos y técnicas que optimizan el proceso de la venta.
- ❖ Aplicar los conocimientos comerciales de última generación y desarrollar las habilidades y actitudes necesarias para generar ventas y servicio a clientes exitosos.

Técnicas Didácticas



Conocer

Conceptos, modelos,
procesos, etc.



Vivenciar

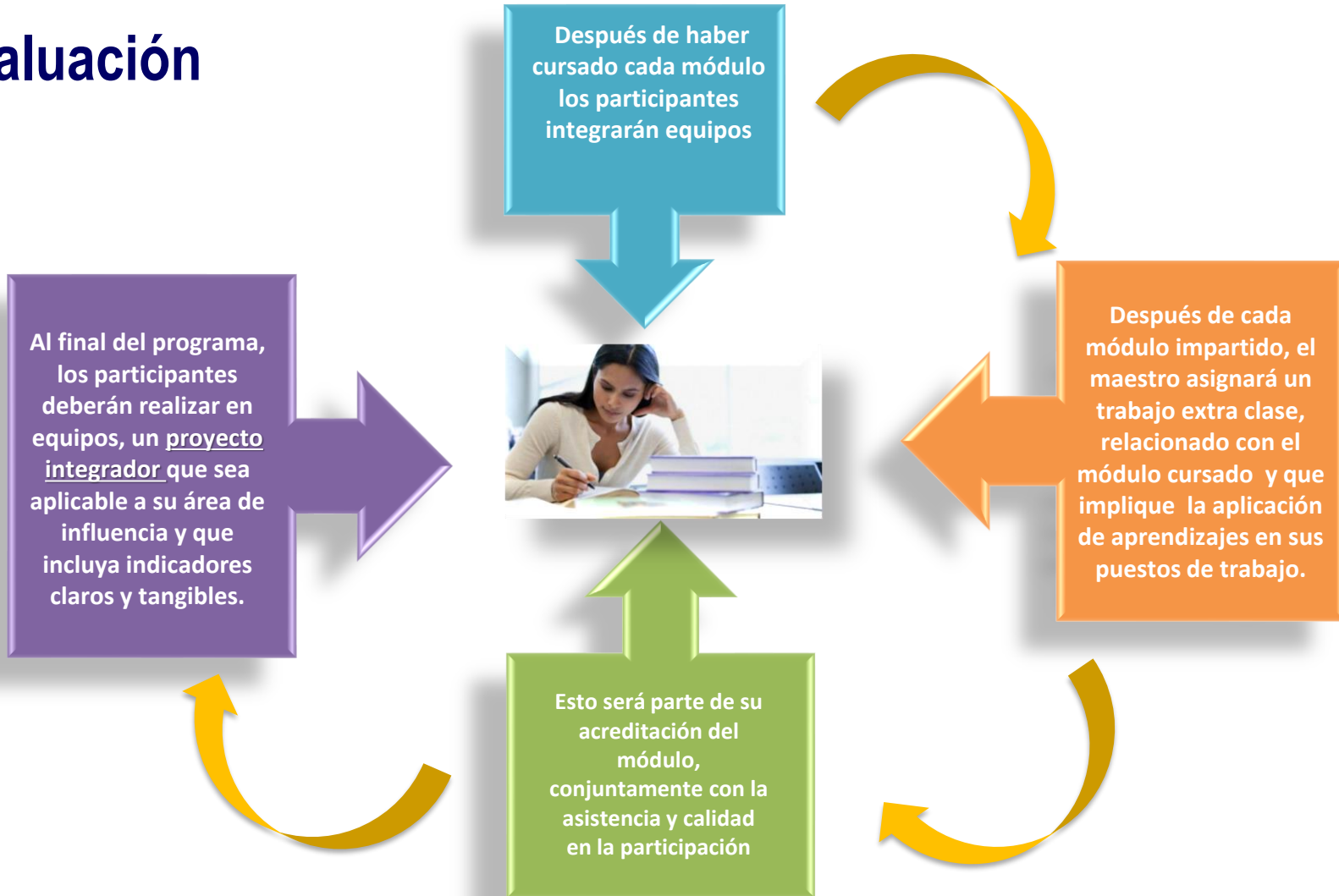
Experimentar y valorar,
las diferencias.



Aplicar

Herramientas,
metodologías,
procedimientos, etc.

Rúbrica de Evaluación



Requerimiento de acreditación:



80%
asistencia



70%
calificación
mínima como
promedio de
los módulos

Objetivo: Identificar oportunidades y obstáculos en la comunicación efectiva. Poner en práctica el establecer prioridades, para comunicarlas de manera correcta con su equipo de trabajo, siempre orientado a la negociación positiva.

Temario:

- 1.1 Comunicación Asertiva: la importancia de la comunicación en las relaciones humanas.
- 1.2 Factores en la comunicación: tiempo, espacio y ambiente.
- 1.3 Los 4 pasos de la comunicación asertiva: sintonía, empatía, simpatía y armonía.
- 1.4 La comunicación y su relación con la estructura y organización de la personalidad.
- 1.5 Estilos de pensamiento, sistemas de representación, modelos y filtros que modifican la asertividad del mensaje.
- 1.6 La importancia de la atención: aprender a escuchar y observar para comprender.
- 1.7 Cómo construir relaciones interpersonales y crear vínculos a partir de la comunicación asertiva.
- 1.8 Técnicas para perfeccionar la comunicación verbal y no verbal.
- 1.9 Cómo crear sintonía, credibilidad e interés con otra(s) persona(s).

Módulo 2. Liderazgo en las Ventas

Objetivo: Identificar y desarrollar las competencias necesarias en el liderazgo enfocado al proceso comercial. Utilizar prácticas de liderazgo, autoconocimiento, comunicación, confianza y escucha efectiva, aplicando estos elementos para el desarrollo y cambio organizacional, con base en el diagnóstico de la situación, las necesidades y las perspectivas de las empresas.

Temario:

- 2.1 Conceptos generales sobre liderazgo
- 2.2 Comunicación, autoconocimiento, empatía, autoestima
- 2.3 El líder como generador del cambio
- 2.4 El poder del líder
- 2.5 Cultura organizacional
- 2.6 La estrategia y la cultura

Módulo 3. Prospectiva de Clientes

Objetivo: Incrementar la efectividad en el manejo de la cartera de clientes y el impacto en el desempeño y en los resultados de ventas, a través de un plan de acción y control y de estrategias y técnicas efectivas de prospección de clientes.

Temario:

- 3.1 Investigación de mercado
- 3.2 Análisis de la competencia, identificación de oportunidades comerciales
- 3.3 Análisis histórico de ventas, diseño de oportunidades
- 3.4 Definición e identificación de prospectos clave
- 3.5 La administración simple del proceso de prospección
- 3.6 Técnicas de prospección comercial
- 3.7 Profesionalizando la prospección en la organización

Módulo 4. Negociación y Cierre de Ventas

Objetivo: Aplicar técnicas de negociación, reconociendo los elementos fundamentales de una negociación, así como las herramientas para facilitar el proceso de cierre efectivo de una venta, buscando en todo momento la aprobación de proyectos e iniciativas comerciales.

Temario:

- 4.1 ¿Qué es negociar? ¿Todo es negociable?
- 4.2 Estilos y elementos efectivos de negociación.
- 4.3 Test de negociación personal. Lectura corporal del otro.
- 4.4 Técnicas de negociación.
- 4.5 Preparándose para una negociación.
- 4.6 Negociación en grupo. ¿Qué ceder y qué no ceder?
- 4.7 Herramientas de un negociador profesional
- 4.8 La importancia del cierre de ventas
- 4.9 Diferentes tipos de cierres de ventas
- 4.10 Técnicas de cierre de ventas

Módulo 5. Creatividad e Innovación en las Ventas

Objetivo: Aprender los conocimientos y desarrollar las habilidades necesarias para llevar a cabo exitosamente proyectos de innovación de productos, procesos y servicios, enfocados a la atención al cliente y a las ventas.

Temario:

- 5.1 Creatividad vs. Innovación
- 5.2 Introducción y fundamentos de la creatividad
- 5.3 Definición de creatividad y el proceso creativo para ventas
- 5.4 Barreras y factores estimulantes a la creatividad
- 5.5 Mapas mentales
- 5.6 Fundamentos de la innovación en las ventas
- 5.7 Definición y desarrollo de una cultura de innovación enfocada a las ventas
- 5.8 Etapas de desarrollo de proyectos de innovación
- 5.9 Administración y evaluación de proyectos de innovación

Módulo 6. Toma de Decisiones y Manejo de Conflictos

Objetivo: Desarrollar las habilidades necesarias para ser más eficiente y efectivo en la toma de decisiones, tanto de forma individual como grupal.

Temario:

- 6.1 Identificar y describir el problema
- 6.2 Analizar las causas del problema
- 6.3 Soluciones opcionales
- 6.4 Métodos de jerarquización para la toma de decisiones
- 6.5 El valor de desarrollar un plan de acción
- 6.6 Herramientas para el plan de acción

**** Aunque la especialización se tocará en el módulo final del diplomado, se solicitarán los 3 perfiles para diseñar todos los módulos con actividades diferenciadas por perfil.**

MODALIDAD DE IMPARTICIÓN:

50% VIRTUAL - 50% PRESENCIAL :

DURACIÓN TOTAL: 96 HORAS

DISTRIBUIDAS EN:

6 MÓDULOS DE 16 HORAS CADA UNO

10 HRS DE SESIÓN EN TELEPRESENCIA (2 SESIONES 5 HRS C/U)

6 HRS DE TRABAJO Y ACTIVIDADES FUERA DE SESIÓN

Detalle de impartición:

#	MÓDULO	DURACION	FECHAS 2019	INSTRUCTORES	Modalidad
1	COMUNICACIÓN ASERTIVA	16	Quito: 11 y 12 de abril Guayaquil: 9 y 10 de abril	IDALI CALDERON SALAS	P
2	LIDERAZGO EN LAS VENTAS	16	Quito: 9 y 10 de mayo Guayaquil: 7 y 8 de mayo		V
3	CREATIVIDAD E INNOVACION EN LAS VENTAS	16	Quito: 6 y 7 de junio Guayaquil: 4 y 5 de junio	ULISES RODRIGUEZ SCALISE	P
4	PROSPECTIVA DE CLIENTES	16	Quito: 4 y 5 de julio Guayaquil: 2 y 3 de julio	SEMEI CASTILLO	V
5	TOMA DE DECISIONES Y MANEJO DE CONFLICTOS	16	Quito: 1 y 2 de agosto Guayaquil: 30 y 31 de julio	HERBERT SEITER	V
6	NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE VENTAS	16	Quito: 5 y 6 de septiembre Guayaquil: 4 y 5 de septiembre	CESAR ROJAS AGUADO	P

(V) Virtual, (P) Presencial

Perfil del claustro académico

- Los maestros cuentan con la preparación teórica y práctica para apoyar su labor de facilitadores en el proceso de consultoría y enseñanza en las áreas que lo requieran. Pertenecen al claustro del Tecnológico de Monterrey, que cuentan con niveles mínimos de maestría, además de haber fungido como asesores y consultores en organizaciones en México, EEUU y países de América Latina.

COORDINADORA DEL DIPLOMADO: DRA. IDALÍ CARLDERÓN

Estudios profesionales

- Doctora en Innovación Educativa, Maestra en Ciencias , Ingeniera Química Industrial.

Formación académica

- **2007 – 2012 Doctorado en innovación Educativa**

Universidad TecVirtual , (Sistema Tecnológico de Monterrey)

- **1994 – 1996 Maestría en Ciencias con esp. en Ingeniería Química Industrial**

Universidad de las Américas (UDLAP)

- **1985 – 1990 Licenciatura en Ingeniería Química Industrial**

Universidad de las Américas , (UDLAP)

Certificaciones

- **2013 E-leadership por CDG**
- **2014 Psicología Positiva**
- **2015 Competencia de Diseño de cursos de formación de capital humano de manera presencial grupal**
- **Miembro del Association for Talent Development (ATD)**

Experiencia

- Ha laborado en diversas instituciones del ramo educativo, ocupando cargos directivos de departamento, división académica y zona. Así mismo he participado en proyectos de consultoría empresarial, investigación y dirección de tesis de postgrado.
- **Experiencia en gestión, dirección y consultoría**
- **Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey**
- **Directora de Diseño de Soluciones Educativas. Octubre 2014 a la fecha**
- Responsable de diseñar y construir soluciones formativas para los clientes empresariales del Tecnológico de Monterrey en sus modalidades de programas abiertos y cerrados (*in company*), asegurando propuestas de valor, innovadoras y alineadas a las necesidades y requerimientos de los clientes.
- Así mismo, diseñar modelos de formación, incluyendo universidades corporativas a la medida para el logro de los objetivos estratégicos de las organizaciones.
- **Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey**
- **Profesora Titular de la Escuela de Graduados en Educación. Actualmente**
- Responsable de la generación de conocimiento de los estudiantes de Maestría en Administración de Instituciones Educativas a través de la dirección de las tesis adscritas a la línea de investigación Clima Laboral y Cultura Organizacional en las Instituciones Educativas, la cual dirijo.
- **Principales logros.** Más de 50 tesis dirigidas y tutoradas de mis líneas de investigación y de otras líneas de investigación, el 100% de ellas aprobadas.

- **Universidad TecMilenio del Sistema Tecnológico de Monterrey**
- **Dirección Académica de zona sur. Agosto 2011 a agosto 2013.**
- **Dirección Académica zona Centro-Sur. Septiembre 2013 a marzo 2014.**
- **Dirección Nacional de programas ejecutivos y maestrías. Abril 2014 a Octubre 2014.**
- Responsable de garantizar la calidad académica de los 11 campus de la zona, así como de alinear los procesos y productos educativos a la política de la vice rectoría académica de la universidad.
- **Principales logros.** Obtener el premio a la calidad académica en todas las categorías de campus de la zona. Tres de los 4 premios de calidad académica para zona sur. Incremento de 17% a los grupos excelentemente evaluados en los campus de zona.
- **Tecnológico de Monterrey Campus Puebla**
- **Dirección Académica de Ciencias Básicas. Agosto 2007 a junio 2009.**
- Liderar, gestionar e innovar en procesos de enseñanza y aprendizaje orientados al buen desempeño de las ciencias básicas. Garantizar una planta docente de calidad y congruente al modelo educativo. Gestionar grupos, docentes, pláticas y actividades académicas del departamento y dar servicio a las divisiones de ingeniería, negocios y ciencias sociales en las asignaturas correspondientes.
- **Principales logros.** Departamento académico mejor evaluado en dos semestres consecutivos. Lograr el 100% de profesores excelentemente evaluados en el departamento.
- **Tecnológico de Monterrey Campus Puebla**
- **Dirección Académica de Preparatoria. Enero 2006 a enero 2007.**
- Liderar y coordinar a todos los departamentos académicos de la preparatoria. Responsable de la planeación académica integral, de los procesos de capacitación y desarrollo de los docentes de la preparatoria. Junto con los directores de departamento garantizar el buen desempeño del proceso educativo, de los resultados de los profesores en evaluaciones y de los resultados de los estudiantes en las pruebas externas (CENEVAL).
- **Principales logros.** Implementar el programa de tutorías para alumnos de bajo desempeño. Líder de la implementación del Bachillerato Internacional e implementación de los talleres de sensibilización para EXANI II. Aumento de más de 10 puntos porcentuales en el número de grupos bien evaluados.
- **Tecnológico de Monterrey Campus Puebla**
- **Departamento: Extensión y Vinculación**
- **Proyecto:** Coordinación académica de diplomado PROFORDEMS, SEP-ANUIES. Encargada de la gestión del Diplomado en Competencias, selección de candidatos a ser instructores, gestionando el proceso de capacitación de los instructores y el proceso de inscripción de docentes externos al diplomado. Instructora Certificada en el Módulo I. Periodo: 2008-2009
- **Principales logros.** Implementar con éxito el diplomado PROFORDEMS que a la fecha se sigue impartiendo en el campus.

- **Tecnológico de Monterrey Campus Puebla –SEP Tlaxcala**
- **Departamento: Extensión y Vinculación**
- **Proyecto:** Desarrollo de modelos para la enseñanza de las matemáticas. Encargada del diseño Instruccional del Diplomado en Enseñanza de las Matemáticas, adicionando componentes de Tecnologías de Información y Comunicaciones para el aprendizaje de las ciencias y específicamente de matemáticas. Responsable de la selección de instructores y del seguimiento al desempeño de los inscritos al diplomado. 2009 a 2011.
- **Principales logros.** Convenio con SEP Tlaxcala exitoso, Impartición del diplomado a 180 profesores de educación básica a superior.
- **Tecnológico de Monterrey Campus Puebla _SAT Nacional**
- **Departamento: Extensión y Vinculación**
- **Proyecto:** Consultoría empresarial y diagnóstico de competencias. Se elaboró un diagnóstico de competencias y de impacto en la transferencia del conocimiento para evaluar la mejora organizacional a partir de un programa de educación en línea a trabajadores del SAT a nivel nacional, en el área de tecnologías de información.
- Periodo: 2010-2011
- **Principales logros.** Implementación de un modelo de diagnóstico de competencias, entrevistas a actores clave colaboradores del SAT en diversas entidades y entrega del estudio de impacto en la organización.
- **Tecnológico de Monterrey Campus Puebla - H. Ayuntamiento de Puebla**
- **Departamento: Extensión y Vinculación**
- **Proyecto:** Apoyo Escolar en Línea. Proyecto de Asesoría en Línea para estudiantes de cuarto, quinto y sexto año de escuelas primarias oficiales del Estado de Puebla. Líder de la búsqueda, selección e incorporación de los recursos educativos pertinentes de acuerdo a los planes de estudio del nivel básico de SEP. Encargada de la capacitación a los asesores virtuales de los niños, quienes son estudiantes de licenciatura, de diversas carreras. Encargada de dar seguimiento a los procesos de la Plataforma Educativa Virtual del Proyecto.
- Periodo: enero 2007 a junio 2009
- **Principales logros. Proyecto exitoso durante el trienio de la Lic. Blanca Alcalá como Presidenta Municipal de Puebla.**
- **Tecnológico de Monterrey. Vicerrectoría de Investigación, Postgrados y Educación ejecutiva**
- **Departamento: Centro de Competitividad Internacional**
- **Proyecto:** Desarrollo del estándar de competencia de tutores de programas presenciales de educación ejecutiva.
- **Tecnológico de Monterrey. Vicerrectoría de Investigación, Postgrados y Educación ejecutiva**
- **Departamento: Vinculación Estratégica y entidad de CONOCER**
- **Proyecto:** Academia comercial para la fuerza de ventas y vinculación del Tecnológico de Monterrey a través del estándar de competencia laboral de Ventas consultivas. Diseño de la malla curricular y del Plan de Desarrollo Individual alineados a competencias de perfil de puesto.

- **Tecnológico de Monterrey. Vicerrectoría de Investigación, Postgrados y Educación ejecutiva**
- **Departamento: Vinculación Estratégica**
- Proyecto: Diseño de la Universidad Corporativa de Grupo Financiero FICOHSA.
- Proyecto: Diseño del modelo de la UC de GFF con presencia en Panamá, Guatemala y Honduras.
- **Tecnológico de Monterrey. Vicerrectoría de Investigación, Postgrados y Educación ejecutiva**
- **Departamento: Vinculación Estratégica**
- Proyecto: Diseño de la Escuela de Negocios de CFE.
- Proyecto: Diseño de un modelo de Escuela de Negocios alineada a competencias directivas y gerenciales de la Comisión Federal de Electricidad.
- **Tecnológico de Monterrey. Vicerrectoría de Investigación, Postgrados y Educación ejecutiva**
- **Departamento: Vinculación Estratégica**
- Proyecto: Diseño de la certificación en ERM de CEMEX.
- Proyecto: Diseño de un modelo instruccional alineado a las competencias del Enterprise Risk Management de CEMEX.
- **Tecnológico de Monterrey. Vicerrectoría de Investigación, Postgrados y Educación ejecutiva**
- **Departamento: Vinculación Estratégica**
- Proyecto: Diseño de la Universidad Corporativa de CENACE
- Proyecto: Diseño de un modelo de universidad corporativa extendida para el Centro Nacional de Control de Energía.

Experiencia docente

- **TecVirtual del Sistema Tecnológico de Monterrey**
- **Profesora tutora y titular de la Escuela de Graduados en Educación. Actualmente**
- Acompañar en el proceso de aprendizaje a estudiantes matriculados en la Maestría en Instituciones Educativas y en el Doctorado en Innovación Educativa, a través del tutorío en los cursos virtuales asignados. Así mismo supervisar y dirigir tesis relacionadas con proyectos de las líneas de investigación de la EGE. Actualmente soy titular de la línea de investigación Educación en contexto: estudio del impacto de factores contextuales en la efectividad de la escuela.
- **Principales logros.** Profesora excelentemente evaluada en 10 semestres consecutivos.

- **Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla (UPAEP)**
- **Profesora de postgrado y coordinadora de cursos virtuales en el departamento de Innovación Educativa. 2010-2011**
- Impartir clases en la maestría de Educación Matemática en convenio con la Secretaría de Educación Pública. Coordinar el diseño curricular y de contenido de los cursos de las maestrías en educación virtuales, así como diseñar diversas rúbricas de evaluación de los cursos en e-learning.
- **Principales logros.** Profesora excelentemente evaluada en 4 periodos académicos consecutivos.
- **Profesora de preparatoria, profesional y maestría** en diversas instituciones tales como el Colegio Benavente (La Salle) de Puebla, el Instituto Andes (Red de Colegios SEMPER ALTIUS), el Colegio Humboldt de Puebla (Red Mundial de Escuelas Alemanas).
- **Principales logros.** Excelentes evaluaciones a la labor docente. Premio como la mejor profesora de preparatoria del área de ciencias básicas, otorgado por una institución externa.
- **Publicaciones**
- Capítulo sobre Disponibilidad, accesibilidad, adaptabilidad cultural y aceptabilidad de la educación, calidad y pertinencia educativa en el Diagnóstico Municipal de Puebla 2011.
- Evaluar para mejorar: Sistema de evaluación externa para el estado de Tabasco.
- Transferencia de un modelo dual de competencias e integración educativa en el Estado de Puebla.
- Estudio sobre las competencias desarrolladas en el estudiante con la técnica didáctica Aprendizaje Basado en Problemas

- Desarrollo del Modelo “Solo Úsame” Para área comercial y de servicios.
 - Desarrollo de un Modelo de Calidad con Calidez en Servicio al Cliente.
 - Desarrollo del Modelo de Negociación. Ganar Mas Ganar Mas.
 - Sistemas de Gestión de Calidad, y de Técnicas japonesas de calidad
 - Desarrollo de la Cultura Organizacional y equipos de alto desempeño
 - Desarrollo del Modelo de Capacitación con LEGO© Serious Play©.
 - Desarrollo del Modelo CErebro, MEnte, Innovación con LEGO© Serious Play©.
-
- ❖ Graduado de UPIICSA del Instituto Politécnico Nacional como Ingeniero Industrial en 1985 con la especialidad de procesos, obtuvo la Maestría en Administración en el Tecnológico de Monterrey en 1989 y el Doctorado en Educación, en la Universidad Anáhuac y Universidad Complutense de Madrid en el 2007, Cuenta con diplomados en alta dirección y optimización de procesos seis sigma por el Tecnológico de Monterrey y de tratados de libre comercio, comercio exterior, calidad total, mejora de procesos y en dirección recursos humanos por el ITAM.
 - ❖ Así también está certificado en Lead Asesor en ISO 9001 por IQA-IRCA (Inglaterra) y Auditor QS 9000 por TASK Force. (Ford, Chrysler y General Motors).
 - ❖ Estudio en Yokohama Japón con AOTS, Administración Total de Calidad en el 2000, Fortalecimiento de la competitividad internacional en manufactura y promoción de las exportaciones en Panasonic en el 2001 y en Toyota Japón Lean Manufacturing en el 2008. Es consultor asociado de LAJACONET. Latin América Japan Consulting Network.
 - ❖ Estudio en 2009 en Harvard Law School en el Programa de Negociación P.O.N, obteniendo la especialidad de Profesor de negociación en la organización. Y en 2010, obteniendo la especialidad de Creando Valor en Acuerdos y Disputas.
 - ❖ Estudio en 2010 en Disney Institute en el programa de Excelencia Empresarial, obteniendo la especialidad de: Inspirar la creatividad a través de estrategias de liderazgo aplicando las prácticas de gestión de personas para la entrega constante de servicio al cliente, fortaleciendo la lealtad de marca Disney.
 - ❖ Estudio en 2011 y 2015 en Harvard Graduate School of Education en el Programa Futuro del Aprendizaje, obteniendo la especialidad de Mente Cerebro, Revolución Digital y Globalización en la educación. En 2012 en el Programa MBE, obteniendo la especialidad de Mente Cerebro y Educación. En 2013 en el Programa UDL, obteniendo la especialidad de “UDL” Diseño Universal de Aprendizaje.
 - ❖ Estudio en 2013 en The Association of master trainers in the Lego Serious Play Method. en el Programa LEGO© Serious Play©. Obteniendo la especialidad de Facilitador del Método LEGO© Serious Play©.
 - ❖ Estudio en 2016 en Bikablo© Akademie Alemenia, en el Programa Visual Facilitation. Obteniendo la especialidad de Facilitador Visual Bikablo©.

- ❖ En su experiencia profesional desde 1984 se ha desempeñado como ingeniero de producto en el sector automotriz en PEMSA y VIDRIO PLANO, como Gerente de planta y Gerente de abastecimientos y Jefe de planeación de materiales en Trinity Industries, Subgerente General en la agencia aduanal MB, Gerente de Compras en Exxon Mexicana y ESSO México, Gerente de ventas de lubricantes ESSO y líder del sistema de gestión de calidad en ESSO.
- ❖ Como consultor desde 1998 Ha logrado la certificación en ISO-9001, ISO-14001, QS-9000, VDA 6.3, ISO/TS 16949 de las empresas Autotransportes Delta, Paramins, Esso, FMC Biopolymers, Johnson Controls, Sheleg Software, Kroma-Comex, DC Mayorista, GD Components, Schlumberger IC Cards, Schlumberger Oilfield y Dresser. Certificación de procesos en Phase II, Medix y Health Mart.
- ❖ Inicio como Catedrático desde 1984 en Conalep, y actualmente es Profesor en Universidades de México como, Tecnológico de Monterrey, Universidad Anáhuac, Universidad Panamericana, Universidad del Mayab, Universidad de Liverpool, en el extranjero con el Tecnológico de Monterrey sedes Argentina, Colombia, Ecuador, Panamá, Perú y República Dominicana, Universidad del Externado de Colombia, en ISEADE de El Salvador, en la Universidad Americana de Managua, y Universidad Virtual AJE de Big Cola en 20 Países.
- ❖ Como facilitador en empresas de capacitación como: Harvard Business Publishing, Harvard Business Review América Latina, Actualiza, Clic, Entidad Mexicana de Acreditación, Global Training, Marketing Training, AGIO Costa Rica, Seminarium Chile y Promoción Empresarial.
- ❖ Conferencista Internacional en Argentina, Colombia, Costa Rica, Chile, Dinamarca, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, México, Mozambique, Nicaragua, Panamá, Perú, Puerto Rico y República Dominicana.
- ❖ Pertenece al Padrón Nacional de Evaluadores de la Entidad Mexicana de Acreditación en el área de Organismos de Certificación, Sector 37 Educación, Enseñanza, Formación permanente, primaria, secundaria y superior.

La inversión del diplomado, hasta febrero 2019, es de:

PVP **\$2.500** AFILIADO

PVP **\$3.100** NO AFILIADO

Inscripciones hasta febrero afiliado **\$2.500**

Inscripciones hasta febrero no afiliado **\$3.100**



ASOCIACIÓN DE EMPRESAS
AUTOMOTRICES DEL ECUADOR

Idalí Calderón

Coordinadora del Diplomado
Tecnológico de Monterrey

Patricia Guzmán

Directora Regional Ecuador
Tecnológico de Monterrey
pguzman@inivtados.itesm.mx