

Nombre de la acción formativa	Construyendo el Compromiso. La clave de los equipos de Alto Rendimiento
Descripción de la actividad:	¿Cuál es la organización que no desea tener en sus filas a personas comprometidas determinadas y capaces de dar el máximo de sí mismo para lograr el éxito?, ¿personas capaces de trabajar en conjunto y dispuestas a superar los elevados estándares de excelencia en su desempeño?, ¿personas que trabajen con pasión de orgullo para alcanzar una elevada productividad y ofrecer resultados increíbles? Eso es lo actualmente toda organización quisiera tener. El problema es que no todas lo consiguen. El hecho es que comprometer a las personas para que alcancen elevados estándares de desempeño organizacional es hoy una cuestión de supervivencia de las empresas, en un mundo de negocios en extremo cambiante y competitivo. La competitividad externa depende básicamente de la cooperación, la colaboración y el compromiso interno. ¡Y eso es un enorme desafío!
Objetivo general:	El participante será capaz de identificar la ruta para construir el compromiso en equipos de alto rendimiento.
Objetivos específicos:	<ol style="list-style-type: none"> 1. El participante identificará la importancia de gestionar el compromiso. 2. El participante manejará los elementos como manejar adecuadamente el compromiso emocional y el compromiso racional. 3. El participante conocerá la relación entre compromiso y la construcción de la marca personal de los miembros del equipo. 4. El participante diseñará un plan de acción para gestionar efectivamente el compromiso de los equipos de alto rendimiento.
Dirigido a:	Profesionales de las Ciencias Económicas que deseen como potenciar el compromiso en los equipos de alto rendimiento.
Requisito:	Deseos de superación personal y profesional por parte del participante, se debe de contar con una alta disposición a aprovechar su capacidad de influir constructivamente en las demás personas.
Metodología de capacitación:	Curso
Tipo de actividad de capacitación:	Virtual, e-learning
Modalidad:	Aprovechamiento
Duración en horas	40 horas
Recursos y materiales	Equipo conectado a internet, puede ser: celular, tableta, Laptop o computadora de escritorio

Diseño curricular de la acción formativa:

Objetivos específicos	Contenido temático	Actividades a realizar	Tiempo
Semana 1 Identificar la importancia de gestionar el compromiso	El compromiso y el Ciclo Profesional <ol style="list-style-type: none"> 1. Que es el compromiso 2. Ciclo Profesional según Donal Super y Robert Havighurst. 3. Para que gestionar el compromiso 	<p>Foro 1: El compromiso y el ciclo profesional. Valor 5 puntos</p> <p>Juego digital 1: El compromiso y el ciclo profesional. valor 5 puntos</p> <p>Tarea 1: El compromiso y el ciclo profesional. Valor 10 puntos</p>	10 horas de estudio

Objetivos específicos	Contenido temático	Actividades a realizar	Tiempo
<p>Semana 2</p> <p>Manejar los elementos como manejar adecuadamente el compromiso emocional y el compromiso racional.</p>	<p>El engagement y el compromiso</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. El engagement 2. La mecánica del compromiso. 	<p>Foro 2: El engagement y el compromiso. Valor 5 puntos</p> <p>Juego digital 2: El engagement y el compromiso. Valor 5 puntos</p> <p>Tarea 2: El engagement y el compromiso. Valor 10 puntos</p>	10 horas de estudio
<p>Semana 3</p> <p>Conocer la relación entre compromiso y la construcción de la marca personal de los miembros del equipo.</p>	<p>El branding personal y el compromiso.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Factores que impulsan el compromiso. 2. Construcción de una marca personal. 3. Relación entre la construcción del compromiso y la marca personal 	<p>Foro 3: El branding personal y el compromiso. Valor 5 puntos</p> <p>Juego digital 3: El branding personal y el compromiso. Valor 5 puntos</p> <p>Tarea: El branding personal y el compromiso. Valor 10 puntos</p>	10 horas de estudio
<p>Semana 4</p> <p>Diseñar un plan para gestionar efectivamente el compromiso de los equipos de alto rendimiento</p>	<p>El endomarketing y el compromiso</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Gestión del Endomarketing 2. Construcción de compromiso en equipos de alto rendimiento. 	<p>Foro 4: El endomarketing y el compromiso. Valor 5 puntos</p> <p>Proyecto final: Plan de acción gestionar efectivamente la construcción de equipos comprometidos y de alto rendimiento. Valor 20 puntos</p>	10 horas de estudio

***MODALIDAD DE APROVECHAMIENTO:** Los cursos virtuales cuya modalidad sea de aprovechamiento, podrán optar por el certificado cumpliendo con un requisito un mínimo de participación del 90% del tiempo efectivo y presentar la evaluación al finalizar la capacitación, cuya nota mínima de aprobación de la prueba será de 80 puntos.

****ACTIVIDADES A REALIZAR:** Aquí se detallan los diversos medios didácticos a utilizar, por ejemplo, videos introductorios, descripción, matriz de contenidos, esquemas conceptuales, foros, wikis, lecturas, imágenes, teleclases, autoevaluaciones, pruebas, entre otros.