

**CALENDARION DE LOS MODULOS DEL DIPLOMADO DE TECNICAS DE GESTIÓN EJECUTIVA.  
8 AL 18 DE AGOSTO**

**2011**

GRUPOS.	LUNES	8	MARTES	9	MIERCOLES	10	JUEVES	11	VIERNES	12
1	COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL <b>B1</b>		PLANEACION ESTRATEGICA PARA EL DESARROLLO <b>B1</b>		LIDERAZGO Y COACHING <b>B1</b>				DECISION Y EVALUACION DE RESULTADOS <b>B1</b>	
2	COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL <b>B2</b>		PLANEACION ESTRATEGICA PARA EL DESARROLLO <b>B2</b>				LIDERAZGO Y COACHING <b>B1</b>			
3	COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL <b>A9</b>		PLANEACION ESTRATEGICA PARA EL DESARROLLO <b>A9</b>		LIDERAZGO Y COACHING <b>A9</b>				DECISION Y EVALUACION DE RESULTADOS <b>A9</b>	
4	COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL <b>A10</b>		PLANEACION ESTRATEGICA PARA EL DESARROLLO <b>A10</b>				LIDERAZGO Y COACHING <b>A9</b>			
5					COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL <b>B2</b>		PLANEACION ESTRATEGICA PARA EL DESARROLLO <b>B2</b>		LIDERAZGO Y COACHING <b>B2</b>	
6					COMUNICACIÓN ORGANIZACIONAL <b>A10</b>		PLANEACION ESTRATEGICA PARA EL DESARROLLO <b>A10</b>		LIDERAZGO Y COACHING <b>A10</b>	

GRUPOS	LUNES	15	MARTES	16	MIERCOLES	17	JUEVES	18
1	NEGOCIACION Y MANEJO DE CONFLICTOS <b>B1</b>		MERCADOTECNIA PROFESIONAL <b>B1</b>					
2	DECISION Y EVALUACION DE RESULTADOS <b>B2</b>				NEGOCIACION Y MANEJO DE CONFLICTOS <b>B1</b>		MERCADOTECNIA PROFESIONAL <b>B1</b>	
3	NEGOCIACION Y MANEJO DE CONFLICTOS <b>A9</b>		MERCADOTECNIA PROFESIONAL <b>A9</b>					
4	DECISION Y EVALUACION DE RESULTADOS <b>A10</b>				NEGOCIACION Y MANEJO DE CONFLICTOS <b>A9</b>		MERCADOTECNIA PROFESIONAL <b>A9</b>	
5			DECISION Y EVALUACION DE RESULTADOS <b>B2</b>		NEGOCIACION Y MANEJO DE CONFLICTOS <b>B2</b>		MERCADOTECNIA PROFESIONAL <b>B2</b>	
6			DECISION Y EVALUACION DE RESULTADOS <b>A10</b>		NEGOCIACION Y MANEJO DE CONFLICTOS <b>A10</b>		MERCADOTECNIA PROFESIONAL <b>A10</b>	