



Workshop: Los 6 sombreros para pensar, estrategias creativas para la toma de decisiones, registrado ante STPS

Incluye:

- ✓ Memorias del curso digitales
- ✓ Bolígrafo
- ✓ Reconocimiento con valor curricular
- ✓ Constancia de habilidades laborales DC-3 (STPS)
- ✓ 6 meses de asesoría por email o WhatsApp sin costo
- ✓ Garantía de satisfacción: Si el curso no es de su agrado, le devolvemos su dinero

Duración: 6 horas

Instructor: Con más de 15 años de experiencia en liderazgo y gestión de personal a nivel ejecutivo.

Objetivos: Al finalizar el curso, el participante aplicará el método de los siete sombreros para pensar como herramienta para analizar problemas, generar ideas y tomar decisiones más objetivas, creativas y orientadas al cliente, fomentando la colaboración y la innovación dentro del equipo de trabajo.

Requisitos del participante: ninguno

Dirigido a:

- Jefes y gerentes de área
- Personal operativo
- Personal de ventas

Temario general.

1. Introducción a los 6 sombreros para pensar

- El pensamiento como proceso
- Conceptos clave
- ¿Por qué se mezclan emociones, lógica y creatividad?
- Fundamentación de Edward de Bono
- Reglas del juego mental
- Pensamiento paralelo y pensamiento argumentativo
- Beneficios del método en la gestión, liderazgo y solución de problemas

2. Sombrero blanco: datos y hechos

- Identificación de información relevante
- ¿Cómo separar opiniones y evidencias?
- Herramientas para recopilación de datos
- Análisis de datos



México

3. Sombrero rojo: emociones e intuición

- La percepción
- Empatía
- Toma de decisiones
- ¿Cómo integrar la emoción sin perder objetividad?

4. Sombrero negro: cautela y evaluación crítica

- Detección de riesgos
- Errores
- Puntos débiles
- ¿Cómo prevenir las fallas sin parar la innovación?

5. Sombrero amarillo: Optimismo y oportunidades

- Identificación de beneficios
- Ventajas
- Escenarios positivos
- Pensamiento constructivo
- ¿Cómo fortalecer propuestas?

6. Sombrero verde: creatividad y alternativas

- Técnicas para generar ideas
- Rompimiento de patrones mentales
- ¿Cómo fomentar la innovación individual?
- ¿Cómo favorecer la innovación colectiva?

7. Sombrero azul: control y dirección del pensamiento

- La metacognición
- Rol del facilitador o líder de proceso
- ¿Cómo conducir sesiones de pensamiento estructurado?
- Estructura de una sesión de pensamiento guiado

8. El nuevo sombrero: visión del cliente

- Perspectiva del cliente
- Escucha activa
- Empatía como herramienta estratégica
- Retroalimentación del cliente para la mejora
- La voz del cliente en la toma de decisiones



México

9. Conclusiones

Metodología: 10% teoría- 90% práctica.