



Inteligencia Estratégica, Liderazgo y Negociación



WEALTH
MANAGEMENT
INSTITUTE

Inteligencia Estratégica, Liderazgo y Negociación

4 clases (8 horas)

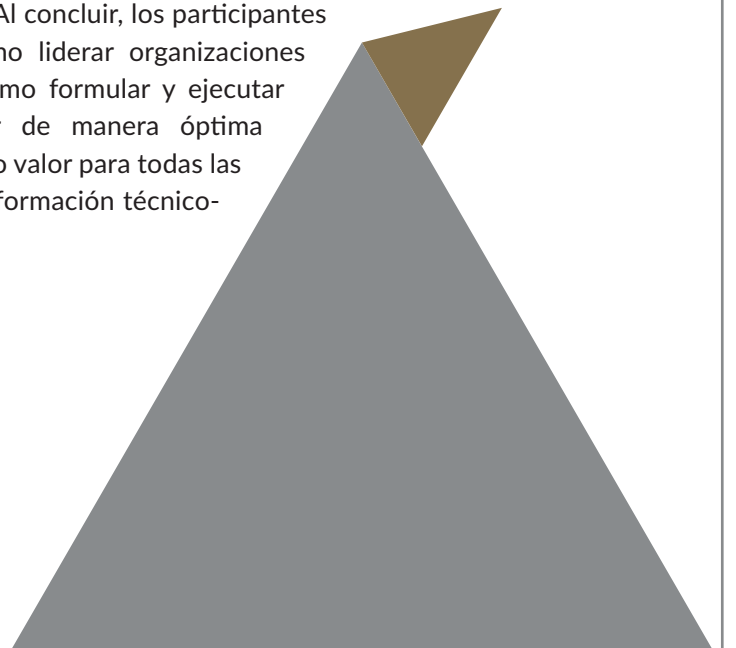
Modalidad Presencial

Abstract:

Ser banquero de inversión no es solo dominar números, sino personas, contextos y decisiones complejas. Este módulo cierra el programa integrando las habilidades “soft” más demandadas en roles senior: visión estratégica, liderazgo auténtico y técnicas avanzadas de negociación. Porque los grandes deals no se cierran solo con modelos... se cierran con presencia, timing y temple.

Objetivo de aprendizaje:

Objetivo de aprendizaje: Desarrollar en los participantes las habilidades directivas y estratégicas indispensables para sobresalir en roles de alto nivel dentro del sector financiero. Este módulo final se enfoca en fortalecer la inteligencia estratégica (pensamiento crítico y visión de negocio), las competencias de liderazgo (influencia, manejo de equipos, comunicación efectiva) y las técnicas de negociación necesarias para cerrar acuerdos exitosos. Al concluir, los participantes tendrán un entendimiento claro de cómo liderar organizaciones en entornos complejos y cambiantes, cómo formular y ejecutar estrategias efectivas, y cómo negociar de manera óptima defendiendo intereses y a la vez generando valor para todas las partes. Es el complemento “humano” a la formación técnico-financiera de los módulos previos.





Armando Ríos Piter

Experto en Inteligencia Estratégica

Es Licenciado en Economía por el Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM. 1993-1997) y Licenciado en Derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM. 1992-1997).

Cursó la maestría en Seguridad Nacional en la Escuela de Servicio Exterior de la Universidad de Georgetown (2000-2002). Tiene estudios de maestría en Administración Pública por la Escuela de Gobierno John F. Kennedy de la Universidad de Harvard (2002-2003). A lo largo de su carrera se ha especializado en el diseño e implementación de políticas públicas y legislación, basado en un enfoque que combina Estrategia, Inteligencia Social y Negociación.

Inició su carrera como asesor del Secretario de Hacienda (1996-1999). Fue Subsecretario de Gobierno para Asuntos Políticos en el estado de Guerrero (1999-2000), Subsecretario Federal de Política Sectorial de la Reforma Agraria (2003-2005), y Secretario de Desarrollo Rural también de su entidad natal.

Participó activamente en la conformación del Nuevo Sistema de Pensiones desde la SHCP; así como en las reformas al INFONAVIT en materia de vivienda. Como funcionario en los ámbitos agrario y agropecuario, diseñó e implementó programas de desarrollo para organizaciones campesinas, mujeres y jóvenes en el ámbito rural.

El Programa Especial de Seguridad Alimentaria desarrollado por su equipo en los estados de Guerrero, Oaxaca y Chiapas innovó mecanismos de financiamiento, capacitación y organización productiva en zonas de alta marginación del país.

Durante su gestión, 125 mil personas salieron de la pobreza alimentaria en Guerrero. En el ámbito legislativo ha sido Diputado Federal (2009-2012) y Senador de la República (2012-2017) por el PRD. Como legislador en ambas cámaras, ha sido miembro de las Comisiones de Hacienda, Presupuesto, Finanzas Públicas, Comercio, Competitividad, Turismo, Gobernación, Puntos Constitucionales, Justicia y Anticorrupción.

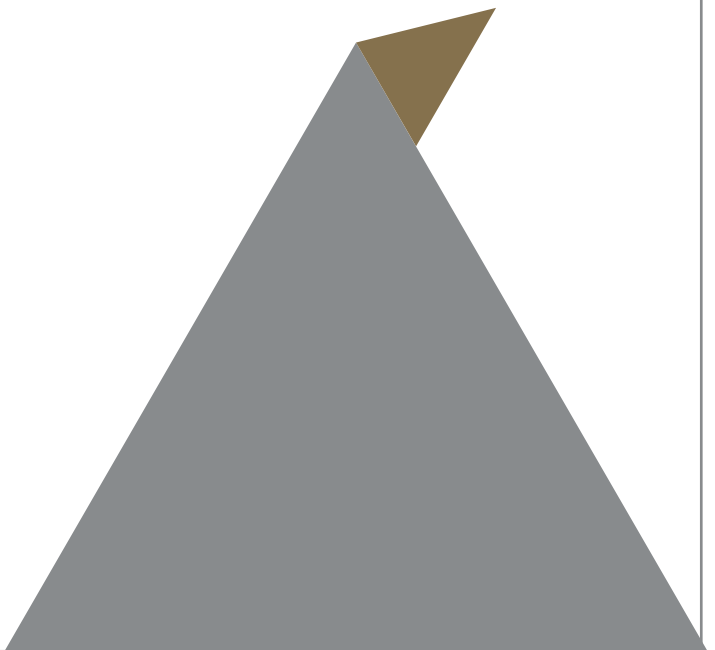
Como Diputado Federal fue Presidente de la Junta de Coordinación Política, órgano de gobierno de la cámara baja y presidente de la Comisión de Población en el Senado. Durante la LXII-LXIII Legislaturas, participó en la discusión, revisión y elaboración de iniciativas relacionadas con la Ley de Telecomunicaciones, Ley de Competencia Económica, Ley de Transparencia así como en la Reforma Anticorrupción, Reforma Fiscal, Reforma Financiera, Reforma Educativa y Reforma Política.

Entre 2016-2017, fue Diputado integrante de la Asamblea encargada de redactar la Constitución de la Ciudad de México, donde fue presidente de la Comisión de Buen Gobierno, Combate a la Corrupción y Régimen de Responsabilidades de los Servidores Públicos.

En enero de 2017, desde el Senado de la República conformó el movimiento binacional Operación Monarca en pro de la defensa de los mexicanos migrantes en los Estados Unidos. Bajo su liderazgo se modificó la Ley de Educación que permite la regularización de los planes de estudio en beneficio de los jóvenes llamados "Dreamers" en nuestro país.

El 14 de febrero de 2017 renunció a su militancia dentro del PRD, convirtiéndose en senador independiente. En mayo de 2017 manifestó su interés por contender como candidato independiente por la Presidencia de la República.

Como actividad filantrópica se dedica a la protección del Jaguar en los bosques y selvas de México.



Temario:

- Liderazgo efectivo: ¿Qué hace a un líder? Definición del propósito personal y organizacional del líder (el “camino del héroe” y el retorno al propósito). Diferencia entre grandes líderes individuales y la creación de una cultura de liderazgo en la organización. Modelo V2R de liderazgo (visión-valores-resultados) y la esencia del liderazgo auténtico.
- Construcción de equipos de alto desempeño: características de los equipos efectivos, gestión del talento y estilos de liderazgo situacional.
 - Evolución del rol: de jefe tradicional a coach; cómo han cambiado los estilos de dirección en los centros de trabajo modernos, enfatizando mentoría y empoderamiento.
 - Inteligencia emocional aplicada al liderazgo: autoconocimiento, manejo de emociones propias y empatía para manejar las de los demás. Desarrollo de la resiliencia ante la presión y la adversidad.
 - Liderando el cambio organizacional: Comunicando e impulsando transformaciones estratégicas. El líder como agente de cambio y generador de nuevos líderes (mentoreo, sucesión). Identificación de fortalezas únicas (“dones” o superpoderes) en uno mismo y en colaboradores para potenciarlos.
- Inteligencia estratégica: ¿Qué es estrategia, cuándo se necesita y para qué sirve? Distinción estrategia vs. táctica y alineación con la misión corporativa.
 - Análisis de paradigmas estratégicos: conceptos de Océano Azul vs. Océano Rojo (innovación disruptiva vs. competencia en mercados saturados); la metáfora de la Vaca Púrpura (diferenciación extraordinaria).
 - Aprendizajes de grandes pensadores estratégicos: Sun Tzu, Clausewitz, Liddell Hart, Maquiavelo – cómo sus ideas aplican en estrategia empresarial moderna.
 - Modelo V2R aplicado a estrategia: de la Visión a los Resultados pasando por la formulación de Ruta estratégica.
 - Herramientas de pensamiento estratégico: Análisis de entorno (PESTEL), análisis competitivo (5 fuerzas de Porter), matrices de portafolio, escenarios y contrafactuales.
 - Toma de decisiones estratégicas: identificación de sesgos y trampas ocultas al decidir; por qué incluso líderes talentosos pueden tomar malas decisiones y cómo prevenirlo (estableciendo procesos de decisión robustos, challenge interno).
- El “Nuevo Poder” y comunicación en la era moderna: Cómo ha cambiado el entorno de negocios en el siglo XXI: del control jerárquico (poder de extracción) a la colaboración distribuida (poder de creación).

- La era de la libertad y la conciencia: consumidores y empleados con mayor autonomía y valores (sostenibilidad, propósito social).
- Concepto de “Nuevo Poder”: Información abundante, hipercomunicación e hiperconectividad; transparencia radical (hypertransparency) y entornos de incertidumbre amplificada. La “guerra por las narrativas”: importancia de controlar el relato en medios y redes.
- Comunicación estratégica: Claves de la comunicación interna (con equipos) y externa (con clientes, comunidades, inversores) alineada a la causa y esencia de la organización. Construcción de mensajes auténticos y propósito centrado.
- Pensamiento exponencial: nociones de organizaciones exponenciales, marca personal/profesional (branded vs. unbranded), Propósito Masivo Transformador (MTP) y su rol en inspirar equipos.
- Nuevos modelos de organización: De estructuras rígidas a redes ágiles, trabajo en equipo aumentado por IA, cultura de innovación continua. Networking efectivo y colaboración interdisciplinaria como habilidades indispensables.
- Negociación y manejo de conflictos: Fundamentos de la negociación ganar-ganar. Entender que “toda conversación es una negociación” en potencia y aplicar principios de escucha activa, empatía y persuasión en las interacciones diarias.
 - Estrategias y tácticas de negociación: preparación (BATNA, concesiones, entendimiento de intereses vs. posiciones), desarrollo de opciones creativas, uso inteligente del tiempo y la información.
 - Negociación en contextos de alta presión (ej. cierre de deals financieros, resolución de disputas con clientes o reguladores). Manejo de objeciones y técnicas para salir de puntos muertos (deadlocks).
 - Aspectos psicológicos: lenguaje corporal, comunicación asertiva, manejo de emociones en una mesa de negociación.
 - Role-play: Simulaciones de negociación relevantes al sector financiero (por ejemplo, negociación de términos de una inversión, o disputas entre accionistas) para poner en práctica las habilidades aprendidas.
 - Conclusiones finales: características de un negociador eficaz y cómo integrar todas las habilidades de liderazgo, estrategia y negociación para ser un ejecutivo completo en banca de inversión.

*“Great deals are forged
in boardrooms, but won
in hearts and minds.”*

Calendario 2026

Noviembre

D	L	M	M	J	V	S
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

COSTO

\$25,000 MXN + IVA (16%)

\$1,285 USD + TAX

DURACIÓN: 4 CLASES (8 HORAS)

***HORARIO:** 7:00 PM - 9:00 PM

Hora de la Ciudad de México

*Por favor, use el [Reloj Mundial](#) para convertir el horario a su hora local.

FORMAS DE PAGO

Transferencias en MXN

- BANCO: BBVA
- BENEFICIARIO: WEALTH MANAGEMENT INSTITUTE SAPI DE CV
- NO. DE CUENTA: 0123764826
- CLABE: 012180001237648265

Transferencias en USD

- BANCO: BBVA
- BENEFICIARIO: WEALTH MANAGEMENT INSTITUTE SAPI DE CV
- NO. DE CUENTA: 0123765369
- CLABE: 012180001237653690

CURSO PRESENCIAL

- **Club de Industriales**
Andrés Bello 29, Polanco IV Secc,
Miguel Hidalgo, Ciudad de México

REQUISITOS

- Formación Económico-Administrativa y/o Financiera.
- Bases sólidas de Matemáticas Financieras.
- De preferencia trabajar o haber trabajado en instituciones del medio financiero.



CONTACTO E INSCRIPCIONES

México:

info@wealthinstitute.com.mx

+52 (55) 5536 3597

Políticas del Servicio:

En caso de Recalendarización o Cancelación de Programas, Cambios en Fechas, Sedes y demás causas de fuerza mayor: Es política de Private Wealth Management Institute evitar en medida de lo posible y dentro de los estándares de la Industria Educativa cambios en fechas, sedes, expositores, horarios y de cualquiera otra índole, de cualquier programa, sin embargo; tendrá la facultad de realizar dichos cambios en el o los momentos que sean estrictamente necesarios.

En caso de que el participante se encuentre inscrito en un programa y se realice cambio alguno de los detalles antes mencionados, se le notificará con el mayor tiempo de anticipación posible, previo a la fecha en que se requiera realizar alguna modificación. Si el participante no pudiera asistir al curso por cualquier motivo, podrá comunicarlo directamente a Private Wealth Management Institute hasta una semana antes del inicio del programa y podrá intercambiar el mismo por otro de su elección dentro del mismo rango de costo del programa al que se encontraba inscrito originalmente, o bien, podrá ceder su lugar, previamente liquidado, a otra persona que el mismo designe sin cargos adicionales.

En caso de que el participante no asista y no haya dado aviso dentro del lapso estipulado, perderá su lugar y no habrá reembolso ni devolución alguna.

No existen reembolsos ni devoluciones, excepto en caso de cancelación definitiva del programa.