



México, CDMX, a 14 de marzo de 2012.

A quien corresponda.  
Presente.

**Asunto: Constancia de conclusión y calificaciones  
LEADERSHIP & MANAGEMENT Generación 00.**

Por este conducto tenemos a bien informar que el C.

## Heriberto Álvarez Guzmán

ha cumplido todos los requisitos, desarrollado las competencias, creado los cambios personales necesarios y ha aprobado satisfactoriamente el curso presencial de 60 horas LEADERSHIP & MANAGEMENT con promedio final de **10.0** y está facultado para ejercer la práctica del Liderazgo y la Gerencia de forma efectiva con el propósito de llevar a sus equipos al alto rendimiento y a la alta productividad, a la par de crear ambientes de trabajo armónicos.

Queda constancia que ha sido certificado para aplicar el Liderazgo de equipo como miembro de la Generación 00 de LEADERSHIP & MANAGEMENT, un equipo de trabajo que logró el alto rendimiento gracias al esfuerzo conjunto, la preparación constante y la colaboración, es decir haciendo.

Que la relación y confianza de equipo aquí creada perdure al paso de los tiempos.  
¡Enhorabuena! ¡Envidabuena!

Se extiende la presente constancia el día veinte del mes de marzo del año dos mil veintiuno.  
*"Todos tenemos iniciativa, solo los verdaderos líderes conocen la acabativa"*

Heriberto Álvarez Guzmán  
Creador de la Metodología L&M.

Folio de Certificación No: 2012000001  
Ccp. Expediente digital.

### Habilidades suaves desarrolladas:

MÓDULO I HABILIDADES PERSONALES	MÓDULO II HABILIDADES GERENCIALES
<b>Desarrollo personal</b>	<b>Trabajar con Personas/Equipos</b>
· Administración del tiempo (Vida)	· Coaching
· Administración del estrés	· Dar y recibir retroalimentación
· Administración de crisis	· Delegar efectivamente
· Administración de vida y carrera	· Liderar equipos de alto rendimiento
<b>Destrezas de comunicación</b>	· Resolver problemas en los negocios
· Comunicación en los negocios	· Manejar interacciones difíciles
· Establecer Objetivos SMART	· Administración ascendente
· Realizar juntas de trabajo efectivas	· Administración del cambio
· Persuadir a su audiencia	· Enfocarse en el cliente cautivo, retenerlo
· Negociar	· Liderazgo y motivación
· Convertirse en gerente, Inteligencia Emocional	