



Postgrado Internacional en **Psicología** Aplicada a los **Negocios**

Impartido por ISEADE Business School, El Salvador
en alianza con la Universidad de Anáhuac, México.



Descripción General del Programa

Este programa integra la psicología organizacional, la neurociencia y la gestión estratégica para desarrollar líderes capaces de comprender y transformar el comportamiento individual y colectivo dentro de las empresas.

A través de metodologías prácticas y talleres vivenciales, los participantes aprenderán a dirigir equipos de alto rendimiento, negociar con inteligencia emocional y comunicar con impacto para fortalecer la competitividad empresarial.

Dirigido a:

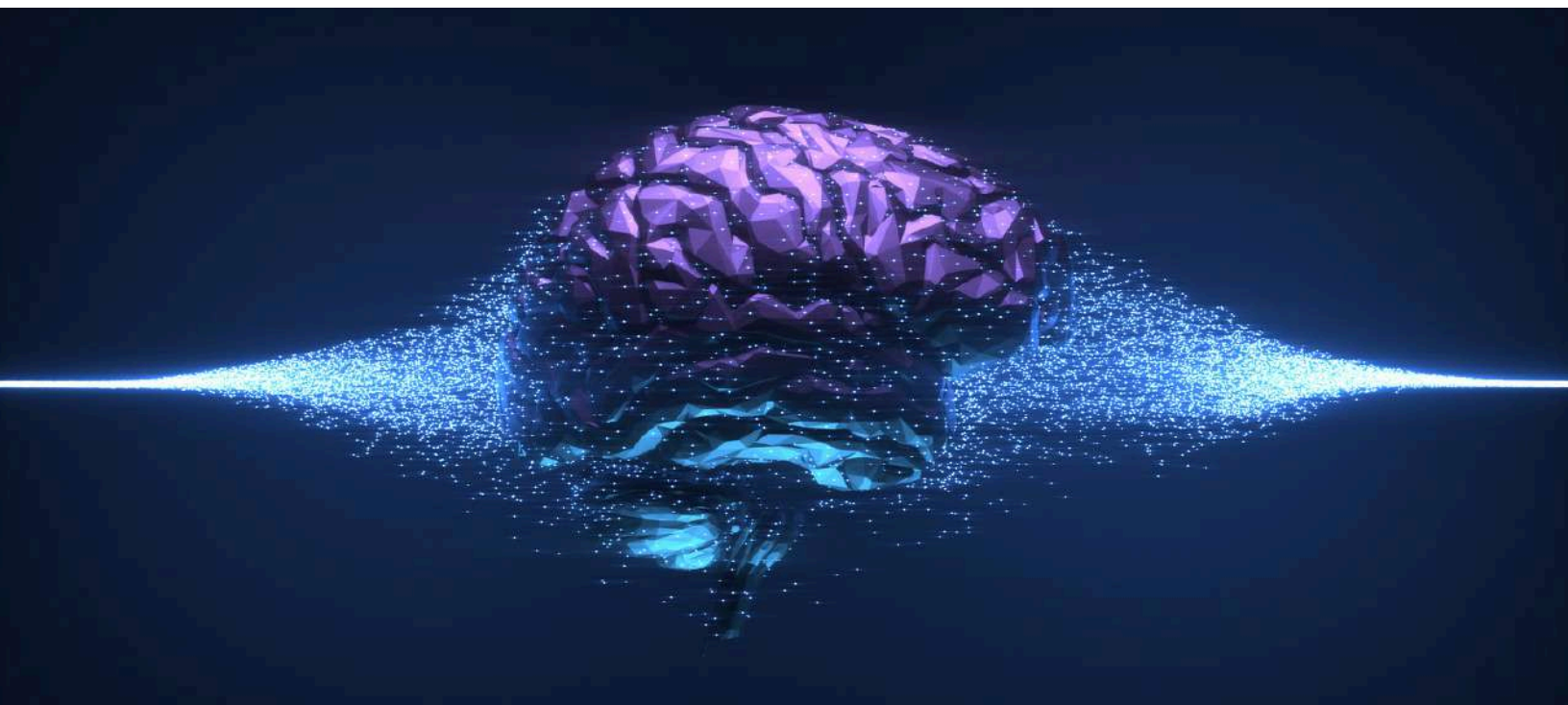
Gerentes, jefes, emprendedores y dueños de empresas, todos graduados universitarios.

Objetivo General:

Desarrollar líderes capaces de comprender, anticipar e influir en el comportamiento humano para potenciar la productividad, fortalecer equipos de alto desempeño y generar ventajas competitivas sostenibles en entornos empresariales dinámicos.

Competencias por fortalecer

- Analizar el comportamiento humano en contextos organizacionales y su efecto en la competitividad.
- Liderar equipos de alto desempeño mediante estrategias psicológicas y motivacionales.
- Aplicar principios de neurociencia para la toma de decisiones, liderazgo y bienestar laboral.
- Diseñar y ejecutar negociaciones y cierres de ventas basadas en psicología y persuasión.
- Comunicar con influencia y posicionar estratégicamente la marca personal y corporativa.





Modalidad online sincrónico:



Clases sincrónicas en línea vía Microsoft Teams, con acceso a tu **cuenta institucional**

Requisito de asistencia a clases: 75% por módulo

Fecha de inicio

14 de JULIO
DE 2026

Meses a ser impartido

JULIO 2026 A
MARZO 2027

Duración 9 meses

80 HORAS

Graduación presencial y cóctel en abril de 2027

(Sujeto a cambios por
motivos de fuerza mayor)



REQUISITOS DE INGRESO:

- Contar con un título universitario.
- Contar con computadora, internet, cámara de video, micrófono y audio.



RECONOCIMIENTOS:

- Diploma físico de ISEADE Business School
- E-Diploma de ISEADE Business School, protegido con tecnología blockchain mediante un Código Seguro de Verificación (CSV)
- Diploma digital emitido por la Universidad de Anáhuac, México.
- Entrega de notas impresas el día de graduación.
- Entrega de notas digitales en caso la graduación sea online.

Módulo 1: Psicología del Comportamiento Organizacional y la Competitividad



Fechas de clases:

Julio: 14,15,16,21,22,23,28,29



Horario:

**6:30 p.m. – 8:30 p.m.
(Hora El Salvador).**

Objetivo:

Comprender los factores psicológicos que influyen en el comportamiento individual y grupal, así como su impacto en la competitividad organizacional.

Principales temas a abordar:

- **Psicología organizacional:** Fundamentos y aplicaciones.
- Cultura organizacional como motor de rendimiento.
- Estrategias psicológicas para incrementar la eficiencia.
- Gestión del cambio en entornos dinámicos.
- **Taller: Diagnóstico de clima organizacional y oportunidades competitivas.**

Daniel Huerta / México



Es **Socio Director de la Academia Interamericana de Coaching**, institución fundada en el año 2000 que ha formado a más de 4,000 coaches y 7,000 líderes empresariales en América Latina.

Cuenta con más de 20 años de experiencia en desarrollo organizacional, liderazgo y coaching ejecutivo, con más de 3,000 horas de práctica profesional.

Ha sido docente y coach en programas de la Universidad Anáhuac, IPADE y MIT, y coautor de los libros *Disruptivo: Transformación de la Persona*, *el Líder y la Organización* y *Coaches de Vida y sus Mejores Técnicas*.

Psicólogo organizacional y MBA por la Universidad del Valle de México, está acreditado como Certified Business Coach (CBC®) por la WABC, Professional Master Coach por la AIAC y Coach Ejecutivo por la International Society of Neurosemantics.

Módulo 2: Psicología de la Negociación Comercial y Cierre de Ventas de Alto Valor



Fechas de clases:

Agosto 25,26,27

Septiembre: 1,2,3,8,9



Horario:

6:30 p.m. – 8:30 p.m.

(Hora El Salvador).

Objetivo:

Aplicar principios psicológicos para mejorar la efectividad comercial, la persuasión y el cierre de ventas estratégicas.

Principales temas a abordar:

- Percepción, emociones y toma de decisiones del cliente.
- Psicología de la negociación y técnicas de persuasión.
- Creación de propuestas de alto valor.
- Estrategias para diferenciarse en mercados competitivos.
- Taller: role play de negociación y cierre de ventas complejas.

Denisse Bribriesca / México



Directora Nacional en DISRUPTO-México, consultora, speaker y autora con más de 25 años de experiencia en gestión comercial, liderazgo y desarrollo organizacional en empresas nacionales y transnacionales.

Especialista en ventas, experiencia al cliente, comunicación estratégica y formación de equipos de alto desempeño, cuenta con certificaciones internacionales en coaching, liderazgo, Design Thinking y metodologías de servicio.

Ha implementado estrategias de liderazgo, capacitación y experiencia al cliente en empresas de prestigio como BRP, Safran, GE, Bank of America, Google, Banorte, Laboratorios Chopo, Sadasi, Grupo del Fruto, entre otras, logrando resultados sostenibles.

Egresada de la Carrera de Ciencias de la Comunicación por el ITESM, posee una maestría en Historia de México, una maestría en Inteligencia Emocional y un diplomado en Neurobiología del Comportamiento Humano. Autora del libro *Atrévete a soltar*, integra neurociencia, logoterapia y coaching para inspirar procesos de transformación personal y profesional.

Módulo 3: Liderazgo Estratégico y Gestión de Equipos de Alto Desempeño



Fechas de clases:

Octubre: 6,8,13,14,15,20,22,27



Horario:

6:30 pm a 8:30 pm
(Hora El Salvador).

Objetivo:

Desarrollar habilidades de liderazgo que potencien el rendimiento del equipo y mejoren los resultados frente a la competencia.

Principales temas a abordar:

- Estilos de liderazgo y su impacto en la competitividad.
- Cómo motivar para superar a la competencia.
- Manejo de conflictos y dinámicas de equipo.
- Creación de equipos de alto rendimiento.
- Taller: simulación de liderazgo en entornos de presión y cambio.

Silvia Axle / México



Es ejecutiva senior en desarrollo del talento, directora de programas de posgrado en la Universidad Anáhuac y reconocida speaker internacional en liderazgo emocional y transformación humana.

Con más de 20 años de experiencia, ha liderado rediseños curriculares, impulsado modelos B2B de formación ejecutiva y promovido estrategias de empleabilidad y vinculación empresarial. Combina su rol académico con una destacada labor como embajadora de Organización Internacional de Directivos de Capital Humano (DCH) México, moderadora del BenchClub y miembro de AMEDIRH.

Su trayectoria integra inteligencia emocional, estrategia educativa y liderazgo consciente para fortalecer culturas organizacionales y potenciar el desarrollo humano.

Es licenciada en Pedagogía y Maestra en Ciencias de la Educación por la Universidad Anáhuac Mayab, con formación complementaria en negociación por Harvard University y coaching ejecutivo.

Módulo 4: Comunicación Persuasiva y Posicionamiento en Entornos Competitivos



Fechas de clases:

Noviembre 19, 24, 26

Diciembre 1, 3, 8, 10, 15



Horario:

6:30 pm a 8:30 pm

(Hora El Salvador).

Objetivo:

Dominar técnicas de comunicación estratégica para influir, inspirar y posicionar mejor a la empresa frente a sus competidores.

Principales temas a abordar:

- Comunicación persuasiva para líderes.
- Manejo de conversaciones difíciles.
- Posicionamiento de marca personal y empresarial.
- Comunicación del valor frente a competidores.
- Taller: diseño y presentación de mensajes estratégicos para impactar a diferentes públicos.

Lina Ramírez / México



Actualmente es **docente de cátedra en la Universidad Anáhuac de México**, donde imparte las asignaturas de Liderazgo y Negociación en la Maestría en Dirección Estratégica de Capital Humano.

Posee amplia experiencia en psicología organizacional, bienestar laboral y neurociencia aplicada al comportamiento humano en el trabajo, destacándose por sus investigaciones sobre equilibrio trabajo-vida, salud mental y motivación en distintas generaciones laborales.

Ha sido docente investigadora en la Universidad Nacional de Colombia, donde dirigió tesis de maestría y participó en grupos de investigación en salud ocupacional y comportamiento organizacional.

Doctora y Master en Administración por la Universidad Nacional de Colombia y reconocida con la Beca de Excelencia Doctoral del Bicentenario.

Módulo 5: Neurociencia Aplicada a los Negocios



Fechas de clases:

Enero: 12,14,19,21,26,28

Febrero: 2,4



Horario:

6:30 p.m. – 8:30 p.m.

(Hora El Salvador).

Objetivo:

Aplicar los principios de la neurociencia para comprender cómo el cerebro influye en la toma de decisiones, el liderazgo, la motivación y la productividad, desarrollando estrategias basadas en evidencia científica para mejorar el rendimiento personal, de equipo y organizacional.

Principales temas a abordar:

- Fundamentos de la neurociencia y su aplicación en los negocios.
- Procesos cerebrales en la toma de decisiones y manejo de sesgos cognitivos.
- Neurociencia del liderazgo, la empatía y la confianza.
- Gestión del estrés, regulación emocional y bienestar organizacional.
- Neuroplasticidad y mentalidad de crecimiento (Growth Mindset) como impulsores de la mejora continua.

Edelmira López / México



Consultora en Desarrollo Organizacional y Humano con más de treinta años de experiencia en capital humano y diez años especializados en bienestar y conciencia plena aplicada a las organizaciones.

Ha diseñado e implementado programas de neurociencia aplicada, mindfulness y manejo del estrés en empresas del sector energético como PEMEX, donde lideró estrategias nacionales de bienestar y reducción de riesgos psicosociales.

Es docente en la Universidad Anáhuac, en la Maestría en Dirección Estratégica de Capital Humano, y en la Universidad UTEL, donde imparte asignaturas de desarrollo humano, salud en el trabajo y neurociencia del aprendizaje.

Psicóloga con maestrías en Conciencia Plena y Neurociencia, actualmente cursa un doctorado en Filosofía, consolidando una trayectoria orientada a integrar ciencia, bienestar y desempeño organizacional.

Calendario de clases



A continuación, encontrarás el **calendario completo del postgrado**.

Las fechas correspondientes a las clases están señalizadas en **color amarillo** para una mejor visualización de los módulos.

Julio

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
		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	31		

Agosto

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
					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
31						

Septiembre

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	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				

Octubre

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
			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	31	

Noviembre

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
						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						

Diciembre

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
	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	31			

Enero

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
				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	31

Febrero

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
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

Beneficios de descuento

Inversión:

9 cuotas mensuales de \$147.00

Inversión total:

\$1,323.00

Descuentos especiales:

- Descuento del 10% en todas las cuotas para graduados de Maestría o Postgrados de ISEADE Business School.
- Descuento del 10% al realizar pago de contado.

Descuentos empresariales:

- Descuento del 6% en todas las cuotas al inscribirse dos o cinco colaboradores de una misma empresa.
- Descuento del 10% en todas las cuotas al inscribirse seis a más colaboradores de una misma empresa.

Tasa 0%:

- Puede realizar el pago a tasa 0% interés.
- 12 cuotas plazo con tarjeta de crédito emitida en El Salvador de BAC Credomatic, Cuscatlán, Davivienda Agrícola o Promerica.
- 24 cuotas plazo con tarjeta de crédito emitida en El Salvador Banco Promérica y Agrícola.

*IMPORTANTE:

Los descuentos son excluyentes entre sí y NO son combinables con tasa 0% interés.

Proceso de admisión



01

Iniciar su proceso de inscripción llenando el formulario de solicitud

HAZ CLICK:

[¡Inscríbete aquí!](#)

02

Enviar su documentación en formato digital:

- DUI (revés y derecho)
- Título Universitario
- NIT (únicamente para persona jurídica)
- Fotografía

03

Completar su usuario online y cancelar la primera cuota del programa

CONTÁCTANOS

E-mail: ihernandez@iseade.edu.sv

PBX: +(503) 2212-1700

Whatsapp: 7340-6337/ 7979-2843

