

Business Relationship Management Professional (BRMP)®

El curso de preparación para la certificación Business Relationship Management Professional (BRMP) te ofrece una comprensión completa de la Gestión de las Relaciones Empresariales (business relationship management.- BRM). Este curso explica "por qué" la gestión de las relaciones empresariales es fundamental para su organización y "qué" hace un BRM para añadir valor a su organización. Este curso interactivo incluye discusiones y ejercicios de la vida real, que le brindarán la oportunidad de aplicar lo aprendido a situaciones organizacionales únicas y le permitirán mostrar un valor inmediato en su función de gestión de relaciones empresariales (BRM), así como prepararse para el examen de certificación BRMP.

Certification Business Relationship Management Professional (BRMP®)

Una vez finalizado el curso y al aprobar el examen, obtendrás la certificación Business Relationship Management Profession (BRMP®) del BRM Institute® acreditada por APMG. Watermark Learning, nuestra empresa asociada, es una Organización de Formación Autorizada (ATO) del Business Relationship Management Institute por lo que el material didáctico del curso está completamente alineado a los estándares del BRM Institute para preparar eficazmente a los estudiantes, en los principios de la gestión de relaciones empresariales y para aprobar el examen de certificación.

Objetivos profesionales de la gestión de relaciones empresariales

El candidato a obtener la certificación deberá comprender los principios, técnicas, herramientas y procesos fundamentales de la función y la disciplina de Gestión de Relaciones Empresariales (BRM).

Específicamente, el candidato debe conocer y comprender:

- Qué es la gestión de las relaciones empresariales (BRM) y el valor que aporta a una organización.
- La necesidad de que una organización vaya más allá de los objetivos tradicionales centrados en los beneficios y los productos para abarcar un enfoque centrado en las relaciones, que maximice el valor.
- La importancia de integrar la gestión de las relaciones empresariales en todas las facetas de la organización.
- La importancia de educar a la organización sobre el desarrollo de la capacidad de gestión de las relaciones empresariales (BRM) para hacer evolucionar la cultura, crear asociaciones, impulsar el valor y satisfacer el propósito.
- Cómo aplicar la gestión basada en resultados a la triple cuenta de resultados de la organización: personas, objetivos y planeta.
- Los conocimientos, habilidades y mentalidades básicos de la función de BRM.
- Los principales enfoques, herramientas y plantillas de BRM utilizados para lograr resultados.
- El valor y el impacto de la capacidad de BRM en una organización.

Quién debe asistir a un curso BRMP

Cualquier persona que reconozca la importancia de las relaciones y la medición del valor en su organización, así como aquellos que actualmente desempeñen o estén interesados en la capacidad o función de gestión de relaciones empresariales.

Requisitos previos

No hay requisitos previos para este curso. Una vez inscritos en el curso, los participantes podrán obtener una membresía gratuita de tres meses en el Instituto BRM.

Formato del curso BRMP

Para aplicar los conceptos a su organización y asimilar toda la información necesaria para aprobar el examen BRMP, hay una mezcla de presentaciones teóricas, discusiones, ejercicios en equipo y un examen práctico cronometrado al final del curso.

Cada participante recibirá un ejemplar electrónico de la guía del participante, formatos para utilizar más allá del curso y realizará un examen simulacro completo de Business Relationship Management Professional (BRMP) de 50 preguntas para identificar áreas en las que deberá profundizar su estudio antes de realizar el examen real.

Duración

21 horas.

Incluye

- BRMP Certification Exam
- Este programa otorga un diploma de participación con reconocimiento del Project Management Institute, Inc. y *Professional Development Units* (PDUs) conforme al *The PMI Talent Triangle*®

Temario Detallado

- 1. Introducción a la gestión de relaciones comerciales (BRM)**
 - 1.1. ¿Por qué BRM? ¿Por qué ahora?
 - 1.2. Organización centrada en las relaciones
 - 1.3. Teoría del relacionamiento
 - 1.4. Triple resultado estratégico
 - 1.5. Definición de BRM
 - 1.6. Modelo de competencias de rol de BRM
 - 1.7. Dominios de actividad
- 2. Competencias del BRM**
 - 2.1. Marco de competencias BRM
 - 2.2. Libros de trabajo BRM
 - 2.3. Plan Estratégico de relación
- 3. Competencia BRM: Evolución de la cultura**
 - 3.1. Evolucionar el marco cultural
 - 3.2. Papel del BRM en evolucionar la cultura
 - 3.3. Narrativa con propósito

- 3.4. Comportamientos deseados
- 3.5. Relaciones influyentes
- 3.6. Crecimiento personal
- 4. Competencia BRM: Crear asociaciones**
 - 4.1. Construir un marco de alianzas
 - 4.2. Papel de BRM en la creación de asociaciones
 - 4.3. Madurez y calidad de la relación
 - 4.4. Mentalidades de asociación
 - 4.5. Descubrimiento de relaciones
 - 4.6. Cultivo de relaciones
- 5. Competencia BRM: Crear valor**
 - 5.1. ¿Qué es el valor?
 - 5.2. Tipos y fuentes de valor
 - 5.3. Marco de referencia del desarrollo del valor
 - 5.4. Papel del BRM en el desarrollo del valor
 - 5.5. Descubrimiento, realización y resultados de valor
- 6. Competencia BRM: Satisfacer el propósito**
 - 6.1. Satisfacer el marco de referencia del propósito
 - 6.2. Papel de BRM en la satisfacción del propósito
 - 6.3. Acerca de la capacidad BRM y el triple resultado estratégico
 - 6.4. Valor social
- 7. Rol de BRM**
 - 7.1. Nuestro propósito y lo que creemos
 - 7.2. Claridad de funciones
 - 7.3. Código de Ética del BRM
 - 7.4. Modelo de competencias del rol de BRM
 - 7.5. Mentalidad BRM
 - 7.6. Alcance del papel de BRM
- 8. Equipo BRM**
 - 8.1. Nuestro propósito y lo que creemos
 - 8.2. Definición del equipo BRM
 - 8.3. Propósito, misión y visión del equipo BRM
 - 8.4. Evaluación del valor de un equipo BRM
 - 8.5. Organizar y liderar un equipo BRM
 - 8.6. Gestión de transición
 - 8.7. Coaching de BRMs



Acerca de nuestros cursos

Nuestra oferta de capacitación comprende cursos y programas diseñados por profesionales experimentados y certificados en Dirección de Proyectos, diseñados acorde a las diferentes responsabilidades que existen en el proyecto y que pueden ser **adecuados a las necesidades de capacitación de nuestros clientes.**

En cada curso se integra el conocimiento y aplicación de las buenas prácticas y estándares del gremio mediante la solución de ejercicios, casos y simulaciones de proyectos en una aproximación 100% práctica que permite visualizar la dirección de proyectos como un conjunto de herramientas, técnicas, capacidades y habilidades necesarias para la exitosa ejecución del proyecto.

El proceso de enseñanza-aprendizaje involucra la aplicación de conocimientos, estrategias de retención de conceptos y transmisión de experiencia para el desarrollo de aquellas competencias de desempeño y personales que todo director de proyectos debe tener para ejecutar efectivamente.



Edificio Metrópoli Patriotismo II
Av. Patriotismo 201, piso 6
Col. San Pedro de los Pinos
CDMX, CP 03800

T. +52 (55) 5286 3777
www.alpha-consultoria.com
info@alpha-consultoria.com