

Diplomado

Business Management

Duración 112 horas

Objetivo general:

Integrar de manera ágil, una visión completa de los elementos de mayor trascendencia para la toma de decisiones en una organización, basada en las herramientas tecnológicas modernas y aquellas herramientas clásicas de gran valía, que le garantizará el éxito en su posición.

Beneficio:

El participante:

1. Aplicará las metodologías de vanguardia que les permita una mejor dirección de sus colaboradores proponiendo metas medibles y retadoras.
2. Practicará las mejores técnicas para la administración de proyectos.
3. Adquirirá conocimientos y habilidades que le ayudará a que desarrolle sus competencias en el tema de business intelligence.
4. Aprenderá a proyectar una imagen ejecutiva poderosa, usará el lenguaje corporal en su favor y conocerá los elementos fundamentales del protocolo social y ejecutivo.
5. Adquirirá herramientas para el manejo impecable del marketing de servicios en beneficio de la organización.
6. Desarrollará conocimientos y habilidades para lograr un liderazgo enfocado a la persona con base en un coaching y empowerment que contribuya al desarrollo del talento de su personal.
7. Entenderá la esencia del éxito financiero de cualquier organización que busca la rentabilidad como uno de sus principales objetivos.

Dirigido a:

Mandos altos y gerenciales del sector empresarial y público, preferentemente con Licenciatura aunque no limitativo, con un año mínimo de experiencia en puestos gerenciales o directivos y con personal a su cargo.

Requisito:

Licenciatura Terminada

Se requiere computadora para el módulo de Administración de proyectos con Microsoft Project 2007 o superior y Office 2007 y para el módulo Finanzas estratégicas se requiere computadora con excel habilitado.

Contenido:

Módulo 1 Modelos exitosos de liderazgo y coaching

Identificar su propio estilo de líder que les permita potenciar el talento de sus integrantes. Se analizarán los modelos de liderazgo exitosos. Finalmente se abordará el enfoque de crecimiento de sus subalternos por medio del coaching.

Temario

1. Antecedentes históricos de 2 instituciones exitosas
2. Diagnóstico del estilo de liderazgo
3. Modelos de liderazgo que permanecen a pesar del tiempo
4. Relación del liderazgo y el coaching
5. Construyendo las habilidades de un coach
6. Metodología de coaching
7. Acompañamiento y motivación hacia la efectividad

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 2 Business intelligence

Apoyar al participante con los conocimientos básicos (filosofía Balanced ScoreCard) que facilitarán la definición y establecimiento de sus objetivos estratégicos de manera clara, así como en la determinación de los elementos a considerar para desarrollar la versión preliminar del plan estratégico organizacional.

Temario

1. Análisis de la situación global
2. Pensamiento estratégico
3. Análisis del entorno
4. El proceso de planeación estratégica
5. El Balanced Scorecard en la administración y centro de la estrategia
6. Iniciativas alineadas en toda la empresa
7. Acciones de control y seguimiento

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 3 Finanzas estratégicas

Dotar al participante del conocimiento y de la habilidad para utilizar de manera adecuada esta imprescindible herramienta para la administración de proyectos, permitiéndole plantear las actividades que conforman un proyecto con su secuenciación, duración, costo y programación, buscando la optimización y cumplimiento de requerimientos de tiempo y costo, usando como plataforma la metodología de PMI en su PMBOK 4ª. Edición (2008).

Temario

1. Introducción
2. Conceptos básicos de administración de proyectos
3. Inicio de un proyecto
 - 3.1 Definición del Project Charter
 - 3.2 Identificación de partes interesadas Stakeholders
 - 3.3 Identificación de riesgos
 - 3.4 Definición del alcance de un proyecto
 - 3.5 Desarrollo del WBS work breakdown structure
4. Planeación de un proyecto
 - 4.1 Generación del programa del proyecto
 - 4.2 Determinación de la ruta crítica y holguras totales y libres en un proyecto
 - 4.3 Recursos en la planeación de proyectos
 - 4.4 Costos de recursos
 - 4.5 Uso histogramas
 - 4.6 Nivelación de recursos
 - 4.7 Determinación del presupuesto de un proyecto
 - 4.8 Manejo de costos indirectos o fijos en un proyecto

- 4.9 Determinación del flujo de efectivo de un proyecto
- 4.9.1 Concepto de línea base del proyecto
- 4.9.2 Acortamiento de duración de proyectos
- 5. Control de proyectos
- 5.1 Proceso de control
- 5.2 Control de avance y de costos
- 6. Cierre del proyecto
- 6.1 Cierre administrativo

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 4 Formulación estratégica corporativa

Generar inteligencia en su empresa a partir del desarrollo de mecanismos de optimización de los datos analizados, al identificar los beneficios de apoyarse en inteligencia de negocios en el proceso de toma de decisiones. El propósito final de este curso es sensibilizar al participante en la necesidad de implementar y aprovechar inteligencia de negocios.

Temario

- 1. Introducción e historia de la inteligencia de negocios.
- 2. Ciclo de vida de Inteligencia de Negocios.
- 2.1 Identificar fuentes de datos (OLTP)
- 2.2 Proceso extracción , transformación y carga
- 2.3 Explotar la información (OLAP)
- 2.4 Minería de datos.
- 3. Proveedores (vendors) actuales en inteligencia de negocios.
- 4. Casos de éxito en inteligencia de negocios.
- 5. Caso práctico sobre una herramienta computacional
- 5.1 Cargar datos fuente.
- 5.2 Generar análisis multidimensional.
- 5.3 Generar gráficas.

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 5 Mercadotecnia de servicios

Lograr que los participantes tengan las herramientas necesarias para mejorar sus relaciones personales y profesionales a través de su imagen física, su lenguaje corporal y un conocimiento de las reglas, normas y conductas que deben saber utilizar en el ámbito laboral y social. Nuestra imagen es la herramienta más persuasiva para poder vendernos tanto en nuestra vida personal como profesional, por lo que los participantes aprenderán cómo proyectar una imagen de impacto que los ayude a alcanzar sus objetivos personales y profesionales proyectando congruencia y credibilidad y seguridad.

Temario

- 1. Impacto de la imagen física en el mundo de los negocios
- 2. Imagen ejecutiva y códigos de vestimenta
- 3. Guardarropa inteligente
- 4. Psicología del color como herramienta de persuasión
- 5. Lenguaje corporal y comunicación verbal
- 6. Protocolo social y ejecutivo
- 7. Protocolo internacional (EUA, China, Japón)

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 6 Imagen ejecutiva

Sensibilizar a los participantes de la necesidad de planear las actividades mercadológicas y proporcionarles herramientas y estrategias necesarias para coordinar los esfuerzos de las organizaciones de servicio con eficiencia y eficacia para promover adecuadamente los productos intangibles.

Temario

1. Características de los servicios
2. Estrategias diseñadas para tratar con cada una de las características
3. Los 3 tipos de mercadotecnia requeridos para la industria de los servicios
4. La importancia de identificar y evaluar los momentos de la verdad
5. Evaluación de la necesidad de evaluar los procesos y la calidad del servicio desempeñado
6. La diferencia entre la mercadotecnia transaccional y la relacional
7. Productos puros, servicios puros y la importancia de la combinación
8. Servicios y su base en mano de obra y equipo
9. La correcta pirámide de la organización
10. La mezcla de la mercadotecnia ampliada para la Industria de los servicios
11. El marketing enfocado a la estrategia de la empresa
12. Como tratar a los clientes difíciles
13. Como atender las quejas de clientes enojados

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 7 Administración de proyectos

Proporcionar el lenguaje y las herramientas básicas necesarias para obtener la confianza que facilitará el entendimiento de las bases de un negocio.

Que el participante adquiera una visión global sobre la importancia estratégica que tienen las Finanzas a fin de impulsar una cultura financiera.

Obtener los conocimientos necesarios para evaluar la rentabilidad de un proyecto.

Temario

1. Tendencias globales y visión de futuro.
2. Entendiendo las finanzas de una empresa.
3. Los proyectos de inversión y el financiamiento a largo plazo
4. Cómo generar valor en una organización

IMPORTANTE:

Se requiere computadora con excel habilitado.

Duración del módulo: 16 horas