

# Educación Continua

TECNOLÓGICO DE MONTERREY

## Diplomado

### Top Management (Virtual)

**Duración 135 horas**

#### **Objetivo general:**

Al finalizar el programa los participantes obtendrán los conocimientos, metodologías y modelos que les faciliten desempeñar una gestión directiva más efectiva incluyendo en su estrategia mejores prácticas de negocios.

#### **Beneficio:**

El programa brindará:

1. Una visión global de mejores prácticas de negocios
2. Perfeccionamiento de competencias directivas que les faciliten enfrentar los retos del entorno actual y ejercer una gestión más efectiva.
3. Liderazgo en el diseño de estrategias corporativas
4. Intercambio de experiencias con ejecutivos de alta dirección de distintos sectores empresariales.

#### **Dirigido a:**

Directivos, Empresarios y Ejecutivos que por la naturaleza de sus funciones requieran y deseen actualizar sus conocimientos sobre gestión directiva.

#### **Requisito:**

Mínimo 3 años de experiencia ocupando posiciones a nivel directivo

Licenciatura terminada

#### **Contenido:**

##### **Módulo 1 Los paradigmas del top management ante el nuevo entorno de negocios**

Al finalizar el módulo los participantes obtendrán una visión y perspectiva clara del entorno en que se mueven los negocios actualmente. Tendrán la capacidad de análisis e interpretación de los diferentes aspectos que la conforman y de su impacto en la gestión empresarial.

#### Temario

1. El impacto del entorno en la gestión de negocios
  - 1.1. Económico y regulatorio
  - 1.2. Político y social
  - 1.3. Globalización
2. Cambios y tendencias
  - 2.1. Productos y clientes
  - 2.2. Competidores
  - 2.3. Proveedores
3. Impactos y retos de economías globales

### 3.1. Identificación de oportunidades de negocios

**Duración del módulo: 20 horas**

#### **Módulo 2 Estrategia competitiva**

Al finalizar el módulo los participantes obtendrán conocimientos y modelos que le faciliten determinar la competitividad del negocio en el que participan, así como el diseño de estrategias que generen valor a la organización.

Temario

1. Diseñando la estrategia del negocio
  - 1.1. Visión y pensamiento estratégico
  - 1.2. Establecimiento de objetivos
  - 1.3. Definición de la estrategia central del negocio
2. Análisis del modelo de negocio
  - 2.1. La propuesta de valor
  - 2.2. Cadena de valor
  - 2.3. Capacidades críticas
3. Estrategia competitiva
  - 3.1. Evaluación de la Industria
  - 3.2. Evaluación de recursos y posición competitiva
  - 3.3. Estrategias distintivas
4. Mejores prácticas de negocios

**Duración del módulo: 20 horas**

#### **Módulo 3 Dirección del capital humano**

Al finalizar el módulo los participantes obtendrán los conocimientos, modelos y herramientas que les faciliten diseñar estrategias de capital humano que alineadas a los objetivos del modelo de negocio genere ventajas competitivas.

Temario

1. Definición de la estrategia de capital humano.
  - 1.1. Alineación de la estrategia a los objetivos del negocio
  - 1.2. ¡Talento! Como ventaja competitiva de la organización
2. Gestión estratégica de capital humano
  - 2.1. Atracción, desarrollo y sucesión
  - 2.2. Desarrollo de culturas organizacionales distintivas
  - 2.3. Estrategias generadoras de valor a la organización
3. Relaciones laborales
  - 3.1. La Reforma laboral y su impacto en los negocios

**Duración del módulo: 15 horas**

#### **Módulo 4 Dirección de tecnologías de información**

Al finalizar el módulo los participantes obtendrán los conocimientos y herramientas que les faciliten definir qué tipo de tecnologías de información son convenientes al modelo de negocio. Comprenderán la importancia de los diferentes sistemas y modelos tecnológicos como diferenciador competitivo.

Temario

1. Evolución tecnológica su impacto e importancia en la gestión de negocios
2. Definición de la estrategia de tecnología de información
  - 2.1. Estrategia de TI y su alineación a los objetivos del negocio
  - 2.2. Innovación y Tecnología como ventaja competitiva
3. Aplicaciones empresariales: eficiencia y optimización de procesos
  - 3.1. ERP
  - 3.2. CRM
  - 3.3. SCM
4. Business Intelligence como herramienta para la toma de decisiones

**Duración del módulo: 15 horas**

### **Módulo 5 Dirección de mercadotecnia**

Al finalizar el módulo los participantes obtendrán conocimientos y herramientas que les faciliten diseñar estrategias de Mercadotecnia que generen valor a la organización a través del posicionamiento de marcas y productos y la generación de lealtad de los clientes.

Temario

1. Definición de la estrategia de mercadotecnia
  - 1.1. Alineación del proceso estratégico a los objetivos del negocio
  - 1.2. El entorno y el perfil del consumidor actual
  - 1.3. El cliente, como enfoque central de la estrategia
2. Diseño de la mezcla de mercadotecnia
  - 2.1 Productos y servicios
  - 2.2 Fijación de precios
  - 2.3 Canales de distribución
  - 2.4 Comunicación
3. Estrategias para la generación de valor
  - 3.1. Innovación, calidad y servicio
  - 3.2. La satisfacción del cliente

**Duración del módulo: 15 horas**

### **Módulo 6 Modelos de gestión para la generación de valor**

Al finalizar el módulo los participantes obtendrán los conocimientos y modelos que les faciliten evaluar la conveniencia del establecimiento de alianzas estratégicas, fusiones y adquisiciones comprenderán sus implicaciones, ventajas y desventajas.

Temario

1. Alianzas estratégicas.
  - 1.1. Tipos de alianzas
  - 1.2. Ventajas y desventajas de las alianzas.
2. Fusiones y adquisiciones.
  - 2.1. Fusiones, adquisiciones y su ventaja competitiva.
  - 2.2. Ventajas y desventajas
  - 2.3. Metodología para su evaluación estratégica.

**Duración del módulo: 15 horas**

### **Módulo 7 Responsabilidad social y sustentabilidad**

Al finalizar el módulo los participantes obtendrán conocimientos sobre el tema de responsabilidad social su inserción en la estrategia corporativa y su vinculación con la sustentabilidad del negocio como una de las mejores prácticas de negocio.

Temario

1. Responsabilidad social y sustentabilidad
  - 1.1. La empresa y su responsabilidad con los stakeholders
  - 1.2. Responsabilidad social y su impacto en la gestión de negocios
    - 1.2.1 Económico
    - 1.2.2 Ambiental
    - 1.2.3 Social
  2. Cambio climático
    - 2.1. Situación ambiental a nivel global
    - 2.2. Retos, riesgos y oportunidades para los negocios
    - 2.3. Mejores prácticas de empresas líderes
  3. Legislación a nivel global y de país
    - 3.1. Normas de acreditación ESR
    - 3.2. Informe de sostenibilidad
    - 3.3. Global Reporting Initiative (GRI)

**Duración del módulo: 15 horas**

#### **Módulo 8 Dirección financiera**

Al finalizar el módulo los participantes comprenderán la importancia de un sistema de información financiera veraz y oportuno, podrán analizar e interpretar los diferentes estados financieros que la conforman. Interpretarán los principales indicadores financieros para una acertada toma de decisiones.

Temario

1. Estrategia financiera y su generación de valor a los accionistas
  - 1.1. Los objetivos corporativos
2. Finanzas para la toma de decisiones
  - 2.1. Análisis e interpretación del sistema financiero
  - 2.2. Análisis e interpretación de los principales indicadores financieros
  - 2.3. Toma de decisiones financieras
3. Evaluación de proyectos de inversión
  - 3.1. Importancia de la evaluación de proyectos
  - 3.2. Metodología y técnicas de la evaluación de proyectos

**Duración del módulo: 20 horas**