

Diplomado

Business Management - Live

Duración 110 horas

Objetivo general:

Desarrollar e implementar procesos e iniciativas que generen valor a través de la innovación/transformación efectiva para lograr organizaciones que permitan un impacto positivo en sus stakeholders internos y externos.

Beneficio:

Retroalimentación asíncrona a cada uno de los retos por parte de un experto.

1. Aprender a detectar qué aspectos del medio ambiente externo que afectan a la organización y los elementos con los que cuenta, para hacerle frente.
2. Impulsar habilidades de análisis de negocios para la toma oportuna de decisiones en el ámbito organizacional, así como diseñar soluciones estratégicas innovadoras y flexibles que fortalezcan a la organización y al bienestar de sus colaboradores en un contexto de cara a la era digital.
3. Fortalecer un liderazgo consciente y transformador que favorezca el desarrollo del líder y del equipo en el contexto organizacional

Aplicar metodologías de vanguardia para una mejor dirección del colaborador proponiendo soluciones acordes a la realidad actual que enfrenta la organización.

Dirigido a:

Joven profesionista con una primera posición como líder de un equipo de trabajo.

Emprendedor, con emprendimiento operando con al menos dos años de antigüedad

Sucesor de la Empresa Familiar

Ejecutivo que desea formarse en la gestión de la empresa

Tiene a su cargo personal en un área funcional de la organización y busca un conocimiento más holístico de la gestión organizacional.

Requisito:

Profesionista con experiencia de 3 años en adelante. Con conocimientos básicos pero que inicia su carrera en el área de gestión de una empresa. Conocimientos básicos de manejo de herramientas y aplicaciones

Contenido:

Módulo 1 Análisis prospectivo del entorno (interno y externo)

Aplicar modelos de análisis del medio ambiente externo e interno para la generación de valor

Temario

1. Análisis externo
2. Análisis interno
3. Identificación de la ventaja competitiva de la organización

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 2 Planeación estratégica (Visión/acción)

Generar el proceso de planeación estratégica propio de la organización

Temario

1. Definición de planeación y pensamiento estratégico
2. Ruta del proceso de planeación
3. Matrices de planeación
4. Valor agregado (Tipos de estrategias)

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 3 Modelos de negocio y generación de valor

Diseñar un modelo de negocios alineado a las iniciativas de la organización y sus estrategias

Temario

1. Definición de modelos de negocios
2. Tipos de modelos de negocios
3. Generación de iniciativas que generen valor
4. Alineación de iniciativas con la estrategia

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 4 Inteligencia financiera de negocios

Desarrollar un modelo de Inteligencia de negocio, específicamente desde la perspectiva financiera
Aplicar el dashboard (pizarras de indicadores) para la toma de decisiones en un modelo financiero

Temario

1. Niveles en la toma de decisiones.
2. Una mirada financiera hacia el negocio y fuera del negocio
3. Los indicadores financieros (KPI's)
4. El informe ejecutivo financiero para los accionistas (dueños).

Duración del módulo: 20 horas

Módulo 5 Business Analytics/Enfoque de Mercado

Valorar la relevancia de los datos de mercado para tomar decisiones comerciales (fijación de precios, promoción, distribución, nuevos productos/servicios) en el contexto empresarial actual.

Temario

1. La evolución del concepto de mercadotecnia y las nuevas realidades / tendencias del mercado.
2. De los datos al conocimiento del cliente y el negocio
3. El cambio de paradigma de la investigación al BigData
4. Enfoque el negocio centrado en el cliente
5. La experiencia del cliente y el CJM (Customer Journey Map)

6. Estrategias de Mercado
7. Reconocer la necesidad de un cambio

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 6 Procesos de Innovación

Desarrollar en los participantes la capacidad de innovar para generar valor en la organización y de tomar decisiones estratégicas más eficaces en un entorno global.

Temario

1. Creatividad como base de la innovación.
2. Proceso creativo.
3. Técnicas de Ideación
4. Sentando las bases. Tipos de innovación.
5. Fuentes de innovación (Proceso, Posición, Paradigma, Producto)
6. Creación de valor a través de la innovación
7. Innovación en procesos organizacionales

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 7 Transformación digital en la organización

El participante comprenderá la importancia de conceptos estratégicos, innovadoras y flexibles que fortalezcan a la organización y al bienestar de sus colaboradores en un contexto de cara a la era digital.

Temario

1. Principios de Transformación digital
2. Tendencias globales, su impacto en los negocios de Latinoamérica.
3. Transformación digital en las organizaciones
4. Herramientas de diagnóstico y transformación de la cultura organizacional
5. Ejemplos de transformación digital
6. (Implementación del modelo de las 5 esferas)

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 8 Líder trascendente y transformador

Desarrollar e incentivar en los participantes la importancia de la participación del Líder en la rentabilidad y desarrollo de las empresas.

Temario

1. El líder y su trascendencia
2. Habilidades fundamentales en el ejercicio del liderazgo
3. Técnicas de liderazgo
4. Proyecto de aplicación personal

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 9 Desarrollo eficiente del equipo

Conocer y aplicar herramientas que le permitirán encontrar los canales adecuados para el logro de la efectividad y desarrollo de los integrantes de su equipo.

Temario

- 1.- Características de un equipo eficaz
- 2.- Selección de las personas adecuadas
- 3.- Estrategias para el desarrollo del equipo
- 4.- Plan estratégico de desarrollo del equipo
- 5.- Presentación de planes de desarrollo personales

Duración del módulo: 10 horas

Módulo 10 Comunicación asertiva en el contexto organizacional

Analizar qué significa el concepto de asertividad, a fin de reconocer cuando se es o no asertivo en la interacción diaria en el contexto organizacional para generar valor

Temario

1. Concepto de comunicación, información y asertividad.
2. Conductas básicas.
3. Derechos asertivos.
4. Técnicas asertivas.
5. Modelo asertivo.
6. Comunicación no verbal asertiva y no asertiva.
7. Presentaciones efectivas

Duración del módulo: 10 horas