

Diplomado

Top Management (Virtual)

Duración 135 horas

Objetivo general:

Adquirir herramientas que facilitarán la toma de decisiones en niveles de alta responsabilidad para quienes se desempeñan en grandes corporativos, empresas grandes, medianas o familiares y de esta manera logren detectar las mejores oportunidades del mercado local para apalancar el crecimiento.

Beneficio:

Para la persona:

Brindar los conocimientos, metodologías y modelos que desarrollen y perfeccionen el desempeño y la gestión directiva incluyendo:

1. Planteamiento de la Estrategia Organizacional.
2. Perfeccionamiento en la gestión del Talento Humano
3. Liderazgo para el diseño y ejecución de estrategias corporativas alineado a mejores prácticas.
4. Mejora en el desempeño directivo en Comunicación, Liderazgo, Coaching, Marketing, Design Thinking
5. Comprensión y entendimiento de la información financiera para la toma de decisiones.

Para la organización:

? Perfeccionamiento de competencias directivas que les faciliten enfrentar los retos del entorno actual.

? Ejercer una gestión más efectiva a través de la implementación de estrategias que contribuyan a la competitividad de la organización.

? Adquisición de competencias y desarrollo de capacidades Directivas bajo los nuevos paradigmas del Top Management

? Evaluar modelos de negocio actuales acorde a las tendencias predominantes.

Dirigido a:

Dueños de Negocios Grandes y Medianos.

Directores Generales de Empresas Nacionales e Internacionales.

Todo Gerente que aspira ocupar posiciones de Dirección.

Recomendable 2 años o más de experiencia en algún puesto de mando.

Deseable más no limitativo que tenga Licenciatura, Maestría de cualquier especialidad.

Requisito:

Deseable conocimientos en el uso de office y particularmente manejo básico de Excel.

Tener personal a su cargo o que sea de los mandos directivos que están tomando decisiones importantes relativas al futuro de la organización.

Contenido:

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

Obtener una visión y perspectiva clara del entorno en que se mueven los negocios actualmente, así como la capacidad de análisis e interpretación de los diferentes aspectos que afectan la gestión empresarial y del impacto en su crecimiento.

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

Obtener los conocimientos y modelos que le faciliten al director de empresas, 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

Obtener los conocimientos, modelos y herramientas que faciliten el diseño 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 Liderazgo y coaching: El director que impacta e influye

Fortalecer las habilidades de la escucha, comunicación y empatía para demostrar un desenvolvimiento y guía a otros, lograr ser más asertivo, objetivo y humano mediante técnicas y herramientas actuales de liderazgo transformacional y coaching ejecutivo.

Temario

1. Un panorama actual del Liderazgo post pandemia
2. Mindset de crecimiento
3. Nuevas competencias en todo alto mando
4. Lenguaje y comunicación
5. El poder de la escucha
6. La inteligencia emocional y social
7. Sinergia: ¿Soy porque somos?
8. Herramientas efectivas para fortalecer al equipo

Duración del módulo: 15 horas

Módulo 5 Modelos de gestión para la generación de valor

Obtener los conocimientos y herramientas que faciliten a la dirección de la empresa, diseñar estrategias de mercadotecnia que generen valor a la organización a través del posicionamiento de marcas y productos generando la 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 Dirección de mercadotecnia

Obtener los conocimientos y modelos que faciliten al director, evaluar la conveniencia del establecimiento de alianzas estratégicas, fusiones y adquisiciones, dimensionando sus implicaciones, ventajas y desventajas.

Temario

1. Alianzas estratégicas y Joint Ventures.
 - 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.
3. Ejecutando la estrategia con éxito.

Duración del módulo: 15 horas

Módulo 7 Creatividad e Innovación con Design Thinking y Modelo Canvas

Identificar los impulsores de la creatividad en los directores, conocer los pasos del proceso de innovación al interior de las organizaciones, diseñando un caso que lleve a los participantes a vivir el ciclo completo de diseño de un nuevo modelo de negocio.

Temario

- Creatividad como punto de partida
2. ¿Qué tan creativos somos?
3. ¿Qué es Innovación?
4. Design Thinking
5. Empatizar
6. Definir
7. Idear
8. Prototipar
9. Comunicar
10. Diseño del modelo de negocios Canvas

Duración del módulo: 15 horas

Módulo 8 Dirección financiera

Conocer y utilizar de manera práctica conceptos, modelos y técnicas de análisis y evaluación de los estados financieros para una acertada toma de decisiones corporativa a través de herramientas para calcular, analizar e interpretar los principales indicadores financieros de la empresa.

Diagnosticar la situación financiera de la organización a través de evaluar la rentabilidad, elementos de generación de valor y los proyectos de inversión.

Temario

1. Importancia estratégica de las finanzas.
 - 1.1. Objetivos de la información financiera.
 - 1.2. Los estados financiero básicos.
 - 1.3. Información que muestran los principales estados financieros
2. Finanzas para la toma de decisiones.
 - 2.1. Entendimiento y comprensión del funcionamiento de los Estados Financieros.
 - 2.2. Análisis e interpretación de los principales indicadores financieros.
 - 2.3. Toma de decisiones financieras.
3. Evaluación de proyectos de inversión.
 - 3.1. La importancia de comprender el valor del dinero en el tiempo.
 - 3.2. Importancia de la evaluación de proyectos.

- 3.3. Metodología y técnicas de la evaluación de proyectos.
- 3.4. Casos Especiales para la toma de decisiones financieras complejas.

Duración del módulo: 20 horas