



UVM
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES®

EDUCACIÓN
CONTINUA

DIPLOMADO
BUSINESS
MANAGEMENT

DIPLOMADO

PRESENCIAL 96 HORAS

BUSINESS MANAGEMENT

CONOCE MÁS

OBJETIVO

Revisar las principales tendencias en el mundo de los negocios que permitan al participante tomar más y mejores decisiones en su ámbito de competencia que le permita el éxito en su posición en la organización.

BENEFICIOS

El participante podrá al final del Diplomado:

- Tomar decisiones basadas en información y herramientas como la administración de proyectos y la inteligencia de negocios.
- Proyectar una imagen ejecutiva exitosa, a través de la creación de su propia marca personal.
- Influir en su equipo de trabajo para el logro de los objetivos y la rentabilidad del negocio.

A QUIEN VA DIRIGIDO

Ejecutivos, Jefes de Departamento, Jefes de Área, Supervisores, Gerentes, Directores de las diferentes áreas de la empresa.



Módulo 1

Principales Tendencias en Liderazgo y Coaching

El participante identificará su estilo de liderazgo actual con la intención de influir de manera positiva y exitosa en su equipo de trabajo.

Se revisarán las principales metodologías del Coaching de Negocios con la intención de aplicar la que se identifique más con el estilo del participante.

1. Casos de éxito.
2. Mi estilo de liderazgo (diagnostico personal).
3. Modelos de liderazgo.
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.

Módulo 2

Conformación Estratégica

Proporcionar al participante los conocimientos básicos que le faciliten la definición y establecimiento de sus objetivos, metas, estrategias, proyectos y acciones de manera clara.

1. Tendencias en el mundo de los negocios.
2. Pensamiento estratégico.
3. Definición del negocio
4. Análisis externo e interno (SWOT)
5. El proceso de planeación estratégica
6. Considerando la cultura de la organización
7. La metodología OMEPA en el desarrollo del plan de acción, definición de:
 - Objetivos.
 - Metas.
 - Estrategias.
 - Proyectos.
 - Acciones.

Módulo 3

Administración de Proyectos

Proporcionar al participante el conocimiento y las habilidades para utilizar de manera adecuada esta herramienta para la administración de proyectos, permitiéndole plantear todas las actividades que conforman un proyecto de conformidad con la metodología del Project Management Institute (PMI).

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.

CONOCE MÁS

Módulo 4

Business Intelligence

El participante conocerá el conjunto de estrategias, aplicaciones y tecnologías enfocados a una efectiva toma de decisiones a través de los datos existentes en las organizaciones del siglo XXI.

1. Antecedentes de la inteligencia de negocios.
2. Ciclo de vida de Inteligencia de Negocios.
 - 2.1 Identificar fuentes de datos (OLTP)
 - 2.2 Proceso de 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 graficas.

Módulo 5

Protocolo e Imagen Ejecutiva

Los participantes obtengan las herramientas necesarias para mejorar sus relaciones personales y profesionales a través de su imagen personal, su lenguaje corporal y un conocimiento de las reglas, normas y conductas que deben saber utilizar en el ámbito laboral y social.

1. Impacto de la imagen personal 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. Marketing Personal.
8. Protocolos internacionales (USA, Corea del Sur, China, Japón).

Módulo 6

Administración Financiera

Que el participante adquiera una visión global sobre la importancia estratégica que tienen las finanzas en las organizaciones. Herramientas para evaluar la rentabilidad de un proyecto.

1. Entorno económico de las finanzas.
2. Entendiendo las finanzas de una empresa.
3. Análisis e interpretación de los estados financieros.
4. Los proyectos de inversión y el financiamiento a largo plazo.
5. Método de análisis de tendencias.
6. Planeación y control financiero.
7. Cómo generar valor en una organización.

Nota: Se requiere computadora con Microsoft Excel habilitado.

CONOCE MÁS



EDUCACIÓN
CONTINUA

universidaduvm.mx