



DIPLOMADO EN DIRECCIÓN
ESTRATÉGICA DE EMPRESAS
CONSTRUCTORAS

AULA VIRTUAL
(96 horas)

Objetivo:

- Fortalecerás las competencias directivas necesarias para planear, dirigir y consolidar estratégicamente una empresa constructora en entornos altamente competitivos.

Dirigido a:

- Directores generales, gerentes de construcción, gerentes técnicos, gerentes de proyectos, gerentes administrativos, gerentes de área, propietarios y miembros de consejo.

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
 - **Diploma Digital** con **validez curricular** y **tecnología Blockchain** con código QR y de verificación.

¿Por qué UVM?

Tenemos **más de 65 años** de **experiencia académica**, más de **150 programas educativos** y más de **180 programas de excelencia** a nivel nacional.

Adquieres **conocimientos y habilidades esenciales** que puedes **aplicar de inmediato** en tu **actividad profesional**.

Los **profesores** que imparten las **Certificaciones y Diplomados** son **expertos reconocidos** en sus campos.

Tienes **flexibilidad educativa** que te permite **estudiar a tu ritmo**, a **cualquier hora** y en **cualquier lugar**.

Los **Diplomados y Certificaciones UVM** enriquecen tu **CV** y te posicionan como **el mejor candidato**.

Al estudiar el programa podrás:

Diseñar e implementar planeación estratégica en constructoras.



Dirigir procesos constructivos con enfoque competitivo.



Administrar eficientemente las finanzas, el talento y la calidad de los proyectos en una empresa constructora.



Integrar, de manera efectiva, las tecnologías de información en la gestión.



MÓDULOS

01 Dirección estratégica de la empresa constructora

1. El papel del directivo
 - a. Responsabilidades clave del director
 - b. Diferencia entre dirigir y operar
 - c. Toma de decisiones estratégicas
 - d. Visión de largo plazo
2. Análisis del entorno
 - a. Funcionamiento del mercado de la construcción
 - b. Competencia directa e indirecta
 - c. Riesgos del sector
 - d. Oportunidades de crecimiento
3. Planeación estratégica práctica
 - a. Definir rumbo y objetivos
 - b. Establecer metas claras
 - c. Priorizar proyectos
 - d. Medir resultados
4. Seguimiento estratégico
 - a. Indicadores clave del negocio
 - b. Revisión de avances
 - c. Corrección de desviaciones
 - d. Mejora continua

02 Crecimiento y desarrollo del negocio constructor

1. Mercado y clientes
 - a. Identificar clientes rentables
 - b. Analizar oportunidades de obra
 - c. Seleccionar proyectos estratégicos
 - d. Evaluar riesgos comerciales
2. Posicionamiento empresarial
 - a. Diferenciación en el mercado
 - b. Construcción de reputación
 - c. Relaciones estratégicas
 - d. Fidelización de clientes
3. Estrategias de crecimiento
 - a. Expansión a nuevos mercados
 - b. Diversificación de servicios
 - c. Alianzas estratégicas
 - d. Nuevas oportunidades de negocio
4. Planeación comercial
 - a. Proyección de ingresos
 - b. Rentabilidad por proyecto
 - c. Control de cartera
 - d. Seguimiento de resultados

03 Finanzas para directores de constructoras

1. Lectura financiera práctica
 - a. Estados financieros básicos
 - b. Análisis de utilidades
 - c. Flujo de efectivo
 - d. Salud financiera del negocio
2. Control financiero
 - a. Presupuestos estratégicos
 - b. Punto de equilibrio
 - c. Control de costos
 - d. Capital de trabajo
3. Decisiones de inversión
 - a. Evaluación de proyectos
 - b. Análisis de rentabilidad
 - c. Evaluación de riesgos
 - d. Toma de decisiones financieras
4. Financiamiento
 - a. Opciones de crédito
 - b. Manejo del endeudamiento
 - c. Relación con instituciones financieras
 - d. Planeación financiera futura

04 Dirección de proyectos y control empresarial

1. Selección de obras
 - a. Evaluar viabilidad
 - b. Análisis de riesgos
 - c. Rentabilidad esperada
 - d. Priorización estratégica
2. Control de ejecución
 - a. Control de costos
 - b. Control de tiempos
 - c. Seguimiento de obra
 - d. Gestión de desviaciones
3. Gestión contractual
 - a. Tipos de contratos
 - b. Prevención de conflictos
 - c. Cumplimiento normativo
 - d. Gestión de riesgos legales
4. Calidad y satisfacción
 - a. Estándares de calidad
 - b. Cultura de resultados
 - c. Servicio al cliente
 - d. Reputación empresarial

05 Liderazgo y gestión del equipo directivo

1. Liderazgo en el director
 - a. Estilo de liderazgo
 - b. Delegación efectiva
 - c. Comunicación clara
 - d. Toma de decisiones difíciles
2. Equipo gerencial sólido
 - a. Selección de gerentes
 - b. Evaluación del desempeño
 - c. Desarrollo del talento
 - d. Plan de sucesión
3. Cultura organizacional
 - a. Valores empresariales
 - b. Disciplina operativa
 - c. Compromiso del personal
 - d. Cultura de resultados
4. Negociación estratégica
 - a. Negociación con clientes
 - b. Negociación con proveedores
 - c. Manejo de conflictos
 - d. Cierre efectivo de acuerdos

06 Innovación y futuro de la empresa constructora

1. Tendencias del sector
 - a. Nuevas formas de construir
 - b. Cambios regulatorios
 - c. Competencia global
 - d. Retos futuros
2. Tecnología aplicada
 - a. *Software* de gestión
 - b. Digitalización de procesos
 - c. Control digital de proyectos
 - d. Información para decisiones
3. Mejora continua
 - a. Optimización de procesos
 - b. Reducción de desperdicios
 - c. Incremento de productividad
 - d. Mejora de márgenes
4. Visión de largo plazo
 - a. Planeación a 5 años
 - b. Escenarios futuros
 - c. Protección patrimonial
 - d. Estrategia de crecimiento sostenible

Beneficios de la modalidad

Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos. Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

Networking. Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

Asesoría y acompañamiento. Cuentas con un facilitador por módulo para guiarte durante tu curso.

Aplica lo que aprendas de forma inmediata.

Nota: Si no asistes a las sesiones en vivo con el profesor en las fechas y horarios establecidos, tendrás 30 días naturales para ver completa la grabación de la clase en Teams® y realizar la actividad asignada para que acredites el módulo.

SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx