EDUCACIÓN CONTINUA UVM



DIPLOMADO EN ALIANZAS ESTRATÉGICAS Y NEGOCIACIÓN COMERCIAL

AULA VIRTUAL

(96 horas)

Objetivo:

- Desarrollar habilidades estratégicas, de negociación y de gestión para diseñar, estructurar y operar alianzas estratégicas que generen valor sostenible, fortalezcan la competitividad organizacional y permitan la colaboración efectiva entre distintos actores del ecosistema de negocio.

Dirigido a:

- Dirigido a directores generales, directores de desarrollo de negocios, gerentes de alianzas estratégicas, gerentes de innovación, consultores organizacionales, empresarios, emprendedores, responsables de vinculación institucional y líderes de organismos empresariales interesados en fortalecer la colaboración estratégica y la generación de valor compartido. (Profesionales con licenciatura y experiencia mínima de dos años en áreas afines).

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:

  - **Diploma Digital UVM** con **validez curricular** y **tecnología Blockchain** con código QR y de verificación.

  - **Insignia digital** de tu programa para compartir en tus redes sociales.

EDUCACIÓN CONTINUA UVM

¿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 alianzas estratégicas alineadas con los objetivos del negocio.



Negociar acuerdos colaborativos que generen valor para todas las partes.



Implementar modelos de gobernanza y gestión de alianzas sostenibles.



Desarrollar ecosistemas de innovación y colaboración empresarial.



MÓDULOS

01 Fundamentos de las alianzas estratégicas

1. Introducción a las alianzas
    a. Concepto de alianza estratégica
    b. Diferencia entre alianzas, fusiones y adquisiciones
    c. Colaboración vs. competencia (coopetencia)
    d. Evolución de las alianzas en los negocios
2. Estrategia y alianzas
    a. Alianzas como palanca estratégica
    b. Alineación con la estrategia corporativa
    c. Objetivos estratégicos de una alianza
    d. Ventajas y riesgos de las alianzas
3. Tipologías de alianzas
    a. Alianzas comerciales
    b. Alianzas tecnológicas
    c. Alianzas de innovación
    d. Alianzas público–privadas
4. Creación de valor
    a. Propuesta de valor compartida
    b. Beneficios económicos y no económicos
    c. Medición del valor de una alianza
    d. Casos de alianzas exitosas

02 Identificación, selección y diseño de alianzas

1. Identificación de oportunidades
   a. Análisis del entorno y del ecosistema
   b. Necesidades estratégicas de la organización
   c. Mapa de *stakeholders* y posibles socios
   d. Oportunidades de colaboración
2. Selección de socios
   a. Criterios estratégicos de selección
   b. Complementariedad de capacidades
   c. Evaluación de riesgos del socio
   d. Due diligence del socio estratégico
3. Diseño de la alianza
   a. Definición del alcance de la alianza
   b. Objetivos y resultados esperados
   c. Modelo de gobernanza de la alianza
   d. Estructura de roles y responsabilidades
4. Planeación de la alianza
   a. Plan de implementación
   b. Indicadores de desempeño
   c. Gestión de expectativas
   d. Taller práctico de diseño de alianza

03 Negociación y formalización de alianzas

1. Preparación para la negociación
   a. Análisis de intereses y objetivos
   b. Estrategias de negociación colaborativa
   c. BATNA en alianzas estratégicas
   d. Gestión del poder y la información
2. Proceso de negociación
   a. Construcción de confianza
   b. Manejo de concesiones
   c. Resolución de conflictos en negociación
   d. Cierre de acuerdos
3. Formalización legal
   a. Tipos de contratos de alianza
   b. Cláusulas clave
   c. Propiedad intelectual y confidencialidad
   d. Gestión de riesgos contractuales
4. Estructuras jurídicas
   a. Joint ventures
   b. Consorcios y acuerdos de colaboración
   c. Alianzas no contractuales
   d. Casos prácticos de negociación

04 Gobernanza y gestión operativa de alianzas

1. Gobernanza de alianzas
   a. Modelos de gobernanza
   b. Comités de la alianza
   c. Toma de decisiones conjunta
   d. Mecanismos de control
2. Gestión operativa
   a. Coordinación interorganizacional
   b. Gestión de recursos compartidos
   c. Comunicación entre socios
   d. Gestión del desempeño
3. Medición y control
   a. KPIs de alianzas estratégicas
   b. Evaluación de resultados
   c. Gestión de desviaciones
   d. Reportes de desempeño
4. Relación entre socios
   a. Confianza y compromiso
   b. Gestión cultural entre organizaciones
   c. Manejo de conflictos
   d. Casos prácticos de gestión de alianzas

05 Riesgos, conflictos y sostenibilidad de las alianzas

1. Riesgos en alianzas
   a. Riesgos estratégicos
   b. Riesgos operativos
   c. Riesgos financieros
   d. Riesgos reputacionales
2. Gestión de conflictos
   a. Fuentes de conflicto en alianzas
   b. Técnicas de resolución de conflictos
   c. Mediación y negociación interna
   d. Escalamiento de conflictos
3. Continuidad y salida
   a. Evaluación de la viabilidad de la alianza
   b. Ajustes y reconfiguración
   c. Estrategias de salida
   d. Terminación de alianzas
4. Sostenibilidad
   a. Alianzas de largo plazo
   b. Aprendizaje conjunto
   c. Renovación de alianzas
   d. Casos de fracaso y lecciones aprendidas

06 Innovación, ecosistemas y alianzas del futuro

1. Ecosistemas de negocio
   a. Concepto de ecosistema
   b. Plataformas y redes de colaboración
   c. Orquestación de ecosistemas
   d. Rol del líder del ecosistema
2. Innovación abierta
   a. Open innovation
   b. Alianzas con *startups*
   c. Alianzas con universidades y centros de investigación
   d. Transferencia tecnológica
3. Transformación y digitalización
   a. Alianzas para transformación digital
   b. Colaboración basada en datos
   c. Herramientas digitales para alianzas
   d. Gestión remota de alianzas
4. Futuro de las alianzas
   a. Tendencias globales en alianzas estratégicas
   b. Alianzas para sostenibilidad y ESG
   c. Nuevos modelos de colaboración
   d. Proyecto integrador del diplomado

Los Diplomados, Certificaciones, Bootcamps y Cursos son programas de capacitación sujetos a mejora continua y a cambios sin previo aviso. Para más información, consulta el Reglamento Académico **https://uvm.mx/la-uvm/nuestros-estatutos** para Programas de Educación Continua, las políticas administrativas y la oferta completa de Diplomados, Certificaciones, Bootcamps y Cursos.

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.

EDUCACIÓN CONTINUA UVM

SÉ PARTE DE LA UVM

@uvmmx uvm @uvmmx uvm.mx