

Educación  
CONTINUA | UVM

DIPLOMADO

**Dirección de Negocios**  
y Emprendimiento

En línea | 6 meses

# Objetivo

- Este programa está diseñado para cualquier profesionalista que busque emprender o gestionar un negocio, considerando la parte creativa y de innovación que le ayudará a impulsar la estrategia de negocio.
- Considerando un plan de negocios y de mercadotecnia. Así como, toma de decisiones fundamentado en un análisis financiero y de marketing.

# ¿Qué aprenderás?

- A crear y dirigir empresas
- Conocerá lo que es el mindset de un emprendedor
- Utilizará la innovación y creatividad como arranque o mejora en su negocio
- Podrá realizar un plan de marketing y de negocios bien fundamentado
- Utilizará herramientas para la elaboración de sus planes
- Realizará análisis financieros
- Tomará decisiones con base en los planes de marketing y negocios realizados, así como en el análisis financiero

# Este curso está dirigido a ...

- Personas interesadas en emprender un nuevo negocio o bien profesionales a cargo de la gestión de diversas áreas de alto nivel.

## Requisitos para tomar el diplomado:

- Experiencia laboral de un año, licenciatura o equivalente y contar con computadora de escritorio o laptop, acceso a internet a través de wifi.

## Este diplomado incluye:

- Certificado Internacional: con examen de certificación incluido en el programa sin costo adicional.
- Certificado DC3 STPS: al aprobar proceso y examen de certificación incluidos en el programa sin costo adicional.
- Diploma UVM
- Acceso 24/7 multidispositivo
- Talleres interactivos, en línea, en vivo, semanales
- Material de apoyo
- Foros de interacción
- Juegos didácticos
- Ejercicios prácticos
- Caso práctico
- Soporte Técnico
- Seguimiento Académico
- Exámenes para certificado internacional incluidos
- Emisión digital de certificados, incluida

# MÓDULOS

## 01 Emprendimiento

El participante aprenderá cuales son las competencias para un emprendedor que le permite desarrollar su proyecto.

1. Mindset del emprendedor
  - a. Identificar la mentalidad emprendedora
2. Identificación de oportunidades
3. Ideación del proyecto
4. Validación (viabilidad y emprendimiento consciente)
5. Emprendimientos ágiles
  - a. Modelo lean start up
  - b. Desarrollo de productos y servicios agile
6. Oportunidades y retos del emprendedor
7. Formulación legal en los negocios

## 02 Innovación y creatividad

El participante podrá establecer un modelo sobre innovación y sus variantes para la creación de un negocio. Profundizando en conceptos como la creatividad.

1. Marco teórico de la ideación y creación
2. Creatividad e innovación
  - a. Tipos de innovación
3. Proceso creativo
4. Pensamiento lateral
5. Empresas creativas
6. Herramientas creativas
7. Importancia de la protección de la propiedad intelectual
8. Creatividad

# MÓDULOS

## 03 Mercadotecnia estratégica y modelos de negocios

El alumno aprenderá la esencia de la mercadotecnia estratégica con la finalidad de implementarla en su negocio, considerando todas las variables del proceso de mercadotecnia.

Reconocerá las necesidades de su nicho de mercado para poder implementar metodologías para ofrecer su producto o servicio con un plan de mercadotecnia fundamentado.

1. Concepto de mercadotecnia estratégica
2. Proceso de mercadotecnia
  - a. Investigación de mercados
  - b. Segmentación de mercados
  - c. Elección de mercados
  - d. Posicionamiento
  - e. Mezcla de mercadotecnia y plan
  - f. Gestión
3. Visión estratégica de la cadena de suministro y valor
4. ¿Cómo calcular el tamaño de las oportunidades de negocio?
5. Creación de la propuesta de valor
6. Modelo de negocios CANVAS y otros
7. Neuromarketing y sus beneficios
8. Negociación y comercialización
  - a. Relación entre plan de mercadotecnia y ventas
  - b. Modelos go-to-market
  - c. Estrategias ventas inbound y outbound
  - d. Estrategia de negociación efectiva

## 04 Negocios digitales

El participante aprenderá a diseñar y desarrollar su marca con base en la comprensión funcional del comportamiento del consumidor y casis mediante generación de insights. Así como, conocer criterios para detectar oportunidades para innovar.

1. Estrategia y modelos negocios digitales
  - a. Ambiente de negocios digitales
  - b. Desarrollo de ventajas competitivas y activos intangibles
  - c. Significado de estrategia en la era digital
  - d. Innovación de Propuestas de valor y marcas
2. Identificación, creación y atracción de Buyer Persona
  - a. Modelo del comportamiento del consumidor
  - b. Proceso de atracción y retención de buyer personas
  - c. Funelling y creación de leads
3. Digital Brand management
  - a. Creación de historia, símbolos y estrategia de marca
  - b. Diseño de identidad de marca
  - c. Branding cultural en social media
  - d. Brand influencing
4. Legislación aplicable

# MÓDULOS

## 05 Dirección y planeación estratégica de negocios

El participante aprenderá a desarrollar plan estratégico de negocio con enfoque integral con la finalidad de incrementar competitividad y rentabilidad utilizando modelos y herramientas.

1. Modelos de planeación estratégica
  - a. Modelo estratégico integral
  - b. Perspectiva en el liderazgo integral
  - c. Diagnóstico estratégico
  - d. Análisis de la industria
  - e. Análisis de los competidores
  - f. Formulación de la estrategia
2. BSC Balance Score Card como Sistema de gestión estratégico
  - a. Ventajas de BSC para mejorar el desempeño organizacional
  - b. Estrategias, diseño y ejecución en el modelo BSC Balancear aspectos financieros y no financieros del negocio
  - c. Influencia, productividad y accountability del personal
  - d. Value Chain Mapping Estratégico
  - e. Definición objetivos de negocio SMART
  - f. Definición de KPIs
3. Decisión y estrategia de desarrollo de productos y servicios
  - a. Diagnóstico del portafolio actual de productos y servicios
  - b. Decisiones guiadas por datos
  - c. Diseño/rediseño de productos y servicios
  - d. Diagramas de productos básicos, esperados y aumentados
  - e. Definición de características para atracción de clientes
  - f. Ecuación costo-valor

## 06 Finanzas y toma de decisiones

El participante aprenderá a desarrollar estrategias y utilizar herramientas financieras para controlar el valor del dinero en el tiempo. Así como, realizará análisis y proyecciones financieras para evaluar proyectos y tomar las mejores decisiones.

1. Entorno económico, su impacto en las organizaciones y operación contable-financiera de las organizaciones
2. Reconocimiento, análisis, evaluación e interpretación de estados de resultados
  - a. Estados financieros
  - b. Métodos de análisis vertical
  - c. Métodos de análisis horizontal
  - d. Razones financieras
  - e. Método Duppont
3. Herramientas de análisis financiero cuantitativo (valor del dinero, valuación de proyectos)
4. Planeación financiera y financiamiento
  - a. Proyección de estados financieros
  - b. Planeación financiera
  - c. Estrategias de inversión corporativa
  - d. Fuentes de financiamiento
  - e. Tasa WACC y su aplicación
5. Inversiones y riesgos financieros
  - a. Estrategia de inversión
  - b. Análisis de riesgos
6. Toma de decisiones fundamentada en el análisis financiero y de mercadotecnia.

**Educación  
CONTINUA** | **UVM**

**uvm.mx**