

DIRECCIÓN DE NEGOCIOS
Y EMPRENDIMIENTO

En Línea
(96 horas)

Objetivo:

- Adquirir competencias para el desarrollo e implementación de plan de negocios y de mercadotecnia. Así como, toma de decisiones fundamentado en un análisis financiero y de marketing.

Dirigido a:

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

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
 - Diploma Digital UVM con validez curricular y tecnología Blockchain con código QR y de verificación.
 - Certificado Internacional de Embiz Foundation.
 - Certificado de competencias laborales DC-3 de la STPS.

¿Por qué UVM?

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

Adquieres conocimientos y habilidades esenciales aplicables de manera inmediata a tu actividad profesional.

Los profesores que imparten las Certificaciones y Diplomados siguen un modelo de enseñanza con ejemplos reales, pues cada uno de ellos es experto y reconocido en su campo.

Flexibilidad educativa que te permite estudiar a tu ritmo, a cualquier hora y en cualquier lugar.

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

Al estudiar el programa podrás:

Crear y dirigir empresas.



Conocer lo que es el *mindset* de un emprendedor.



Utilizar la innovación y creatividad como arranque o mejora en su negocio.



Realizar un plan de marketing y de negocios bien fundamentado.



Utilizar herramientas para la elaboración de sus planes.



Realizar análisis financieros.



Tomar decisiones con base en los planes de *marketing* y negocios realizados, así como en el análisis financiero.



BLOQUES DE APRENDIZAJE



BLOQUES DE APRENDIZAJE

Emprendimiento

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 ágiles
6. Oportunidades y retos del emprendedor
7. Formulación legal en los negocios

Innovación y 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

Mercadotecnia estratégica y modelos de negocios

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

Negocios digitales

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 influecing*
4. Legislación aplicable

Dirección y planeación estratégica de negocios

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

Finanzas y toma de 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

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.

Estudia a tu ritmo. Consulta todas las sesiones grabadas en el horario que más te convenga.

Soporte técnico. Cuentas con atención técnica en todo momento para ayudarte a solucionar cualquier problema que se presente.

Asesoría y acompañamiento. Tienes un Tutor que te brindará apoyo a través de enlaces en vivo, chat o WhatsApp para resolver cualquier duda.

SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx