



UVM
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES®

EDUCACIÓN
CONTINUA

DIPLOMADO
ALTA DIRECCIÓN
DE NEGOCIOS

DIPLOMADO

PRESENCIAL 96 HORAS

ALTA DIRECCIÓN DE NEGOCIOS



OBJETIVO

Que los participantes conozcan y asocien las relaciones de las partes de la empresa al todo, y de ésta con su entorno para reconocer el impacto que se genera entre las mismas y mantener una visión integral propia a la posición directiva, comprendiendo el rol estratégico en el quehacer de un directivo para poder desarrollar una estructura capaz de generar diferenciadores y ventajas competitivas. Identificar el concepto de creación de riqueza a fin de establecer con claridad cómo, dónde y cuándo realmente se crea valor y riqueza, para así poder focalizar los esfuerzos primarios de la empresa y la Dirección en ello; al concluir el diplomado el participante será capaz de valorar la toma de decisiones estratégicas, con oportunidad de practicar iniciativa y juicio mediante la solución de casos de negocios.

[CONOCE MÁS](#)

BENEFICIOS

- Al término del Diplomado el participante podrá comprender las tareas fundamentales del quehacer directivo; conocerá y dominará de forma integral la formulación estratégica propia a la Alta Dirección con cada una de sus vertientes, eligiendo la más adecuada para el contexto específico de su organización.

A QUIEN VA DIRIGIDO

- Directores Generales, Directores de que reportan a dirección general, directores y gerentes en formación y desarrollo hacia la Dirección General.
- Consultores, empresarios, gerentes, administradores de las micro, pequeñas y medianas empresas que estén relacionados con la toma de decisiones de alto nivel de la organización, con la formulación de la estrategia empresarial, con el mando de personas de alto nivel y con la prospección del futuro de la empresa.

[CONOCE MÁS](#)

Módulo 1

La Alta Dirección en el Mundo Digital y del Conocimiento.

Al finalizar el módulo los participantes obtendrán una visión y perspectiva amplia del entorno en que se mueven los negocios y la Alta Dirección actualmente, tendrán la capacidad de analizar e interpretar los diferentes aspectos que la conforman y de su impacto en la gestión empresarial.

1. La gestión de negocios y las variables que le impactan.
2. Poder y gestión empresarial.
3. Modelos de Dirección.
4. Entorno Empresarial.
5. Poder y Gestión. Política empresarial.
6. El Arte de Dirigir.

Módulo 2

Dirección y Estrategia

El participante comprenderá el rol estratégico en el quehacer de un directivo para poder desarrollar una estructura capaz de generar diferenciadores y ventajas competitivas.

1. Estructura empresarial y la gestión estratégica.
2. Análisis estratégico.
3. Estrategia corporativa y empresarial. Estrategia competitiva.
4. Integración de la estructura y la estrategia.
5. Planeación, Acción y Control.
6. Mejores prácticas de negocio.

Módulo 3

Modelos de Negocio y Generación de Valor

Conocer modelos y herramientas que le faciliten determinar la naturaleza estratégica del negocio en el que participan, para que a partir de ello pueda modelar el concepto de creación de riqueza en la organización y así pueda establecer con claridad cómo, dónde y cuándo realmente se crea valor y riqueza.

1. Modelos de negocio.
2. Creación de valor.
3. Canvas desde una visión de la Alta Dirección.
4. Producir riqueza más allá de valor.
5. Modelos de negocio exitosos en industrias clave.

CONOCE MÁS

Módulo 4

Dirigiendo el Talento Humano

El participante será capaz de comprender la relevancia del Talento Humano y su relación con la planeación estratégica del negocio en un entorno globalizado. Conocerá e interiorizará el entendimiento de la gestión de las personas, desde sus reportes directos hasta el manejo general de los colaboradores del negocio y que incluye los elementos de atracción, desarrollo, remplazo y sucesión.

1. Talento humano vs. Recurso humano.
2. Carácter, liderazgo y poder.
3. Modelo de dirección estratégica del talento humano.
4. Crecimiento estratégico desde las personas.
5. Mejores prácticas de Dirección del talento Humano.
6. La integración de la gestión del Talento Humano.

Módulo 5

Dirección y Gestión de Mercadotecnia

Que el participante comprenda y aplique los conocimientos y modelos que le permitan diseñar estrategias de Mercadotecnia que puedan ser alineadas a los objetivos estratégicos del negocio y que deriven en la generación de ventajas competitivas.

1. Definición de la estrategia de Marketing. Estrategia de Marketing & Estrategia de Negocios.
2. Marketing Estratégico vs Marketing Operativo.
3. Análisis del entorno en la Nueva Normalidad Digital.
4. El negocio y la estrategia en la era digital.
 - a. Columnas del Marketing: Cultura Digital.
 - b. La importancia de la ejecución: el Marketing Mix.
 - c. Un modelo de gestión: E=M2C.

Módulo 6

Los procesos diferenciadores en el nuevo entorno de la Alta Dirección. Tecnología de Información/Innovación y Sustentabilidad/Responsabilidad Social

Que el participante conozca e integre los procesos que hoy definen las ventajas competitivas y los diferenciadores con que la Alta Dirección perfila a su organización en la competencia global.

1. Procesos diferenciadores.
 - a) Innovación y Sustentabilidad.
 - b) Tecnología de Información.
 - c) Responsabilidad Social Corporativa.
2. Innovación estratégica desde la Alta Dirección.
3. Modelos de Innovación para la competitividad empresarial Desarrollo de la tecnológica y su relevancia desde la Alta Dirección.
4. Estrategia de TI y su alineación a los objetivos del negocio.
5. Herramientas estratégicas de gestión: ERP, CRM, SAP, BSC, SCM.
6. Sustentabilidad y sostenibilidad en el ámbito de la competitividad.
7. Responsabilidad Social Corporativa.
 - a) La Alta Dirección y su responsabilidad con los stakeholders.
 - b) Responsabilidad social y su impacto en la gestión de negocios.

CONOCE MÁS

Módulo 7

Dirección Financiera

Conocer cuáles son las estrategias financieras que desde la Alta Dirección resultan indispensables en una organización para procurar su rentabilidad y cómo deben ser desarrolladas desde una perspectiva que impulse decisiones financieras planeadas y con control de alto nivel; apoyando el cumplimiento de la estrategia general y los objetivos estratégicos.

1. Dirección Financiera y la generación de valor a los accionistas.
2. Finanzas para la Toma de Decisiones.
3. Análisis e interpretación financiera.
4. Evaluación de Proyectos de Inversión.
5. Generación de valor.
6. Fusiones y adquisiciones.

Módulo 8

Alta Dirección y el Gobierno Corporativo

El participante será capaz de entender el contexto empresarial relativo a las estructuras de gobierno, poder y control de alto nivel que le dan forma, comprendiendo las relaciones entre los grupos de interés, de modo que ello sea base de la creación de “valor compartido”. Conocerá los mecanismos formales y estructurales para la conformación de Consejos de Administración que coadyuven a la profesionalización e institucionalización de las empresas.

1. Ética empresarial y Gobierno Corporativo.
2. Los órganos y estructura del Gobierno corporativo.
3. Figuras e instrumentos del Gobierno corporativo.
4. Proyecto global de empresa.
5. La Alta Dirección y sus relaciones con y del gobierno corporativo.

CONOCE MÁS



EDUCACIÓN
CONTINUA

universidaduvm.mx