

An overhead photograph of a business meeting around a wooden table. Five people are seated, looking at various documents, laptops, and tablets. One person is pointing at a large architectural or organizational chart. There are coffee cups, a calculator, and a small notebook on the table. The scene is brightly lit, suggesting a modern office environment.

Educación Continua

TECNOLÓGICO DE MONTERREY

Diplomado

Estrategias de Negocios



Tecnológico
de Monterrey

Objetivo

Desarrolla conocimientos, habilidades y competencias en la estrategia, planeación y mejora continua del negocio.

Beneficios del programa:

- Conocerás los fundamentos de la planeación estratégica, delimitarás el entorno competitivo de la empresa e identificarás las ventajas competitivas de ésta.
- Comprenderás la importancia de la administración financiera y adquirirás las herramientas necesarias que te permitan administrar la información contable financiera de una empresa.
- Conocerás los fundamentos para la selección, definición, desarrollo y evaluación de la estrategia de *marketing* más adecuada. Aplicarás la administración de la línea de productos y *Trade Marketing*.
- Visualizarás la cadena de valor desde una perspectiva integral incluyendo clientes, centros de distribución, administración de la demanda, logística, manufactura, abastecimientos y proveedores.
- Conocerás los diferentes métodos de pronósticos para el análisis de la demanda.
- Analizarás la estrategia de precios para aumentar las ventas y ganancias de la empresa.
- Conocerás el impacto de las tecnologías de información en las organizaciones, distinguirás los diferentes tipos de sistemas de información y su relación con los niveles organizacionales

Dirigido a:

Licenciados en administración, mercadotecnia, negocios internacionales, finanzas, economía y áreas afines. Emprendedores e ingenieros en todas las especialidades que les interese incursionar en el campo de los negocios.

Contenido del programa

El Diplomado en Estrategias de Negocios consta de **ocho módulos**, que suman **120 horas** de estudio en total.

Módulo 1. Prospectiva Estratégica de Negocios

(16 horas)

- Análisis del entorno competitivo de un sistema o empresa
 - Identificación de las ventajas competitivas de una organización
 - Definir los objetivos estratégicos de una organización
 - Definición de líneas estratégicas que impulsen el cumplimiento de los objetivos fundamentales de una organización
 - *Balanced Scorecard* en la estrategia de negocios
 - Utilizar a la prospectiva como una forma de lograr el cumplimiento de los objetivos de una empresa
-

Módulo 2. Finanzas y la Administración del Ciclo Productivo del Negocio

(16 horas)

- Introducción: conceptos de administración financiera
 - Análisis del flujo de efectivo
 - Análisis financiero del capital de trabajo
 - Administración del efectivo y cuentas por cobrar
 - Administración de inventarios
 - Administración de precios a corto plazo
 - Capital de trabajo
 - Ciclo operativo del negocio
-

Módulo 3. La Administración de Proyectos

(16 horas)

- Conceptos básicos de administración de proyectos
- Inicio de un proyecto
- Definición del *project*
- Identificación de partes interesadas (*stakeholders*)
- Definición del alcance de un proyecto
- Desarrollo del WBS (*Work Breakdown Structure*)
- Conceptos de inicio de un proyecto y procesos de administración del tiempo
- Cálculo de ruta crítica para condiciones de certeza
- Cálculo de ruta crítica para situaciones probabilísticas
- Uso de MS *Project* para la administración de proyectos

Módulo 4. Marketing Estratégico

(16 horas)

- El concepto de *marketing* estratégico
 - Tendencias en la industria
 - De las 4P a las 4C
 - Segmentación de mercado
 - El producto-servicio
 - Selección y administración de la línea de productos - servicios
 - Análisis del comportamiento del consumidor
 - *Trade Marketing*: definición, funciones, ventajas, tendencias
 - *Marketing* de servicios
 - Satisfacción del cliente
 - Estrategia de posicionamiento
 - Comunicación estratégica
 - *Marketing* digital
 - Programa de fidelización
 - Administración del precio
 - Diseño de estrategias de *marketing*
 - ROI y control de *marketing*
 - Mejores prácticas
-

Módulo 5. Estrategias de Precios y Ventas

(8 horas)

- Estructura de precios
 - Análisis de la estructura de precios
 - Estrategia de precios y el ciclo de vida del producto
 - Estrategia de propuesta de valor
 - Análisis de los costos por línea de productos y productos individuales
 - Análisis de precios por territorio de ventas
 - Análisis de la estrategia de venta
 - Desarrollo de una estrategia de venta
-

Módulo 6. Desarrollo del Liderazgo Personal

(8 horas)

- Inteligencia emocional
- Liderazgo, equipo, resultados y clima laboral
- Autoconocimiento y gestión efectiva de personas
- Competencias críticas de liderazgo y gestión
- El mando como gestor del desempeño de los equipos de trabajo

Módulo 7. Estrategias de la Cadena de Suministro y Planeación de la Demanda

(24 horas)

- Entendiendo la cadena de suministro
 - Estrategia en la cadena de suministro
 - Funciones de la cadena de suministro
 - Selección de una técnica de pronósticos con base en el patrón de los datos en las series de tiempo
 - Medición del error de pronóstico
 - Desempeño de la cadena de suministro
 - Tipos de pronósticos
 - Métodos de promedios móviles y de suavización
 - Series de tiempo y sus componentes
 - Regresión lineal simple
-

Módulo 8. Estrategias de Negocio Basadas en Tecnologías de Información

(16 horas)

- Estrategia y sistemas de información
- La arquitectura empresarial y los sistemas en la nube
- Sistemas de información empresariales
- Negocios electrónicos, comercio electrónico y comercio móvil
- Análisis de negocios
- *Big Data* y minería de datos
- Inteligencia de negocios y toma de decisiones

Permítenos asesorar tu trayectoria profesional, será un gusto atenderte personalmente.