

**Educación
Continua**
TECNOLÓGICO DE MONTERREY



Diplomado
Gestión Estratégica Empresarial

Objetivo

Adquiere y refuerza los conocimientos y habilidades necesarias para apoyar tu eficaz desempeño y contribución a los objetivos estratégicos de tu empresa u organización.

Beneficios del programa:

- Podrás hacer una aplicación práctica en la toma de decisiones de tu empresa, aportando elementos que conduzcan al logro de los objetivos estratégicos de dicha corporación.
- Adquirirás una clara identificación de tu perfil de liderazgo y las implicaciones en el proceso de guiar y dirigir a tu equipo.
- Serás parte de la presentación de casos individuales ante un panel de expertos y compañeros, con la intención de que puedas ser retroalimentado y puedas ponerlo en práctica de manera inmediata.

Dirigido a:

Empresarios, directores y personal de mando intermedio y superior de una organización.

Contenido del programa

El Diplomado en Gestión Estratégica Empresarial consta de **nueve módulos**, que suman **136 horas** de estudio en total.

Módulo 1. Ventaja Centrada en el Capital Humano

(8 horas)

- Aprender a pensar estratégicamente
 - El contexto del siglo XXI
 - Fuerza laboral intergeneracional
 - Gestión del talento
 - Puestos clave para implementar la estrategia
 - Nuevas competencias: *soft skills*
 - Características asociadas a la innovación
 - El activo mayor: la cultura organizacional
 - Potenciando el valor estratégico de la gente
 - Pasos para lograr la ventaja competitiva a través del capital humano
-

Módulo 2. El Nuevo Entorno de los Negocios, sus Paradigmas y el Pensamiento Estratégico

(16 horas)

- Un marco de referencia para los negocios en un mundo global
 - El nuevo orden mundial
 - Los cambios en el orden y su dinámica
 - La cultura y su influencia en la administración
 - Los nuevos paradigmas de la alta dirección como respuesta a los cambios del entorno
 - Construcción del futuro estratégico
 - Cambio estratégico
 - Cultura, misión, visión y horizonte estratégicos
 - Intención estratégica (*core competences*)
 - Valores del directivo estratégico y su influencia en la cultura organizacional
 - El proceso de la administración estratégica (esbozo general)
-

Módulo 3. Creación de Ventaja Competitiva

(16 horas)

- El ambiente externo: su análisis
- El ambiente interno: su análisis
- Identificación de los factores clave del éxito
- Identificando y construyendo las ventajas competitivas
- La cadena de valor
- La estrategia como resultado del análisis
- La estrategia competitiva, los diferentes tipos de ventaja
- La administración estratégica: una síntesis

- El proceso de implantación de la estrategia
 - La estrategia de la empresa
 - Organización y estructura de la empresa
 - Los sistemas directivos de control y medición del desempeño
 - Las políticas mayores en los negocios
 - La cultura de la empresa: ¿una mega política?
-

Módulo 4. Gestión de Iniciativas Estratégicas

(16 horas)

- Gestión del alcance y la integración de las estrategias
 - Administración efectiva del tiempo
 - Desarrollo de la estrategia de acción
 - Control y monitoreo
-

Módulo 5. Evaluación del Impacto Económico de las Decisiones

(16 horas)

- La estrategia competitiva de la empresa y sus implicaciones financieras
 - Las decisiones financieras de inversión, financiamiento y retribución al accionista
 - La administración del ciclo operativo de la organización
 - La administración de los proyectos de inversión: el presupuesto de capital de la empresa
 - El costo de capital y la estructura de capital de la empresa
 - La administración del riesgo financiero de la cartera de proyectos de inversión de la empresa
 - La generación de valor mediante decisiones financieras
-

Módulo 6. Posicionamiento y Estrategia de Mercado

(16 horas)

- La estrategia competitiva de la empresa y la estrategia de mercadotecnia
- El paradigma del cliente como elemento central de la estrategia de mercadotecnia
- Construyendo la relación con el cliente
- El proceso de implantación de la estrategia de mercado
- Los procesos de servicio al cliente y la ventaja competitiva de la empresa
- La evaluación de éxito de las estrategias de mercado y de servicio
- Métodos y sistemas de evaluación del servicio

Módulo 7. Creación de Valor en la Cadena de Operaciones

(16 horas)

- La estrategia de operaciones de la empresa
 - Los procesos de *supply chain management* y sus implicaciones de información y reporte
 - Los principales proyectos relacionados
 - Los costos de la operación de la empresa y la relación con la productividad
 - La estrategia del mercado, servicio al cliente y las operaciones
-

Módulo 8. Simulación Estratégica de Negocios

(16 horas)

- Los objetivos de la simulación
 - Los objetivos de los equipos
 - El equipo de trabajo, los roles y responsabilidades; la definición de la función
 - La formulación de un plan estratégico a largo plazo
 - Toma de decisiones
 - Informe a los accionistas
 - Revisión de procesos
-

Módulo 9. Casos de Negocios

(16 horas)

- Presentación de casos
- Sesión de consejo

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