DIPLOMADO EN GESTIÓN ESTRATÉGICA DE NEGOCIOS Y EMPRENDIMIENTO

(Válido como opción de grado para todos los programas)

Presentación:

El profesional de hoy para dirigir empresas, organizaciones y negocios, necesita contar con herramientas que les faciliten llevar a cabo su gestión y le permitan mejorar su desempeño en su rol de gerente, asegurando la rentabilidad y sustentabilidad de los negocios que maneja.

Con este programa podrás adquirir y/o actualizar conocimientos para desempeñarte de manera práctica sobre la gestión integral de las empresas y sus distintas áreas funcionales, bajo un enfoque de responsabilidad social y de beneficios económicos.

Es así, como el presente diplomado busca que el estudiante comprenda la lógica de los negocios desde una perspectiva integral, teniendo en cuenta todas las fases, desde que son concebidos como emprendimientos, hasta que finaliza su ejecución y consolidación.

Público Objetivo:

- El programa en Gestión Estratégica de Negocios y Emprendimiento está dirigido a ejecutivos, profesionales, empresarios y negociantes que se desempeñan o aspiren a ocupar cargos de importancia en la dirección de las organizaciones, empresas o negocios en los que laboran. Al mismo tiempo, está orientado a emprendedores que ya formaron su empresa o proyectan hacerlo.
- Estudiantes de diferentes áreas del conocimiento de carreras profesionales y tecnológicas que se desempeñen a nivel administrativo o ejecutivo en distintas empresas o estén interesados en crear o asesorar emprendimientos e ideas de negocios.

Nota: La CUES otorga Certificado de asistencia a los participantes que asistan como mínimo al 80% de las sesiones u horas programadas.

Propósitos y Objetivos de Formación:

- Enfocado a la aplicación de conceptos de administración y estrategia.
- Cubre los temas esenciales para aplicarlos en una organización de cualquier tipo.
- Desarrollar habilidades y competencias gerenciales para el manejo eficiente de los recursos y las operaciones de su negocio.

- Aplicar los conceptos, técnicas, herramientas y estrategias a seguir para gestionar y gerenciar estratégicamente los negocios.
- Gestionar eficientemente todas las etapas y situaciones de un proyecto o emprendimiento.

Metodología: virtual modular

El modelo pedagógico que aplica la **CUES** implica una metodología teórico-práctica, en la que el estudiante, con base a una participación activa en clase y fuera de ella, desarrolla las competencias en Gestión Estratégica de Negocios y Emprendimiento, guiados por docentes expertos en la temática, quiénes a través de actividades prácticas dirigidas a los participantes, los llevan a alcanzar los objetivos establecidos.

Duración:

5 módulos de intensidad, estructurados como cursos, para un total de 120 horas de duración. 100 presenciales y 20 de trabajo autónomo. (Opción de certificación independiente por curso de 24 horas con pago fraccionado).

Horario:

Sábados de 2:00 a 6:00 PM
Domingos de 8:00 AM a 12:00 PM.

Inicio: Convocatoria abierta para próximo inicio.

Inversión:

Estudiantes activos y egresados no graduados: $1.900.000

*Precio Especial para Egresados

PLAN TEMÁTICO

MÓDULO 1. FUNDAMENTOS DEL EMPRENDIMIENTO Y LA INNOVACIÓN. (24 horas)

Hoy por hoy, las ideas de negocios y los emprendimientos requieren de decisiones inteligentes, por esto, al ser materializadas dichas iniciativas, es necesario evaluar las ideas iniciales para que estas pasen a ser una realidad. El presente curso genera conciencia de negocios en un contexto global, introduciendo el concepto de ecosistemas de emprendimiento. Se exploran distintos hubs de emprendimiento a nivel internacional, se evalúan las razones de sus éxitos y fracasos, y se comparan con el ecosistema local. Se espera que este ejercicio permita a los participantes del curso descubrir y crear oportunidades emprendedoras.

Tema 1: Gestión del emprendimiento: Cómo aprender a emprender emprendiendo.

Tema 2: Modalidades de emprendimiento: emprendimiento creativo y digital.

Tema 3: Focos de innovación para emprender: Innovación exponencial.

Tema 4: Siete (7) fases del emprendimiento.

Tema 5: De la idea al negocio: Presentación del negocio.

Tema 6: Crecimiento, Sostenimiento y permanencia del emprendimiento en el mercado.

MÓDULO 2: DIRECCIÓN DE PROYECTOS (24 HORAS).

Toda organización necesita manejar herramientas y técnicas de dirección de proyectos atendiendo a que, más allá de calculadas planificaciones iniciales, hoy todo emprendimiento se enmarca en un contexto de cambios. A diferencia de la gestión general de una empresa, la gestión de proyectos tiene como objetivo sistematizar la dirección de planes específicos para cumplir con metas y plazos limitados. Se estima que para que un proyecto tenga éxito, el 80% de su tiempo debe involucrar el desarrollo de actividades de gestión. Una adecuada gestión de los proyectos les permite a las empresas ganar ventajas y salir airosas, frente a sus competidores. Cuando las empresas formulan proyectos, buscan ganar éxito y que estos sean reconocidos por sus clientes, para ello, es necesario acompañarlos del proceso administrativo,

fijar plazos de cumplimiento, así como determinar el presupuesto adecuado para lograr su viabilidad y rentabilidad.

Tema 1: ¿Qué es la Dirección y Gestión de Proyectos?

Tema 2: Identificación y Diseño de Proyectos.

Tema 3: Tipología de proyecto y los tipos de organización para un proyecto.

Tema 4: El rol del liderazgo en los proyectos y la toma de decisiones asociadas a un proyecto.

Tema 5: Etapas y Seguimiento del proyecto.

Tema 6: El Cierre del Proyecto.

MÓDULO 3: GESTIÓN DE MERCADEO Y VENTAS (24 horas)

Para llegar a los consumidores de hoy, existen diversas formas, sin embargo, lo ideal es alcanzar un segmento de mercado potencial, acompañado de un conocimiento profundo de él, para lo cual se requiere contar con técnicas y estrategias adecuadas de marketing y ventas. Los participantes del presente módulo, aprenderán más sobre los conceptos de ventas y sus componentes, y cómo tomar acciones apropiadas y efectivas para llegar a cada uno de ellos. También a comprender las necesidades actuales y futuras de los clientes, encontrar nuevos nichos de mercado, identificar segmentos de mercado especiales y diseñar planes de marketing que coincidan con los objetivos de la empresa y permitir que los estudiantes los integren en su vida laboral. De esta manera, los estudiantes podrán mejorar su desempeño a nivel personal y el de su equipo de ventas, incorporando las mejores prácticas identificadas por equipos de ventas exitosos.

Tema 1: Marketing y su contexto estratégico: El rol del área de mercadeo en la empresa.

Tema 2: Conceptualización de la venta, sus diversas técnicas y sus tres (3) principios.

Tema 3: El producto y la marca: posicionamiento y alcance.

Tema 4: El comportamiento del consumidor.

Tema 5: El Servicio al cliente y la fidelización.

Tema 6: Social Media Marketing.

MÓDULO 4: FINANZAS EN LOS NEGOCIOS (24 HORAS)

Los diversos sectores económicos se componen de organizaciones empresariales que buscan crear riqueza y mantener su valor. Para el responsable de un negocio es importante comprender el uso que hacen de los recursos de capital en el desarrollo de sus actividades en los mercados de activos reales y financieros. Las finanzas estudian las decisiones de: inversión, financiamiento, repartición de utilidades y las decisiones directivas que atañen a la operación del negocio, para lo cual es importante comprender adecuadamente los conceptos, teorías, modelos y herramientas cuantitativas que ayudan a la toma de decisiones financieras.

Es así como el curso de Finanzas en los Negocios provee las competencias teórico - prácticas necesarias para el adecuado uso de los recursos y la toma de decisiones relacionadas con las inversiones, el endeudamiento y las operaciones de las empresas, los emprendimientos y los negocios.

Tema 1: La administración financiera, conceptos y componentes.

Tema 2: Razones y objetivos de la función financiera.

Tema 3: Estados financieros básicos.

Tema 4: Diagnóstico y Análisis financiero.

Tema 5: Administración de los activos de la empresa.

Tema 6: Costos, punto de equilibrio y contabilidad para la toma de decisiones.

MÓDULO 5: GESTIÓN HUMANA Y DESARROLLO ORGANIZACIONAL (24 HORAS)

Debido a las nuevas reglas de juego en el entorno económico y cultural, el mundo del trabajo ha experimentado profundos cambios, incluyendo paradigmas y mitos asociados a los recursos humanos. En este caso, la gestión del capital humano jugará un papel estratégico en todos los procesos y funciones que constituyen el talento humano de la organización. ¿Cuál es el impacto de la nueva economía en el mundo del trabajo? ¿Qué significa gestionar estratégicamente el capital humano de una empresa? ¿Cómo gestionar la forma en que las personas ingresan a la organización? ¿Cómo gestionar, evaluar y compensar el desempeño del personal? ¿Qué variables se deben considerar a la hora de diagnosticar e intervenir en la

organización? Son preguntas que nos debemos hacer para impulsar el cambio y crecimiento de la fuerza laboral de las empresas de hoy.

A través del presente módulo, se buscarán respuestas a las preguntas formuladas anteriormente, ya que se abordarán y trataran temas que van desde el ingreso de un empleado hasta su salida de la organización, atendiendo su capacitación y desarrollo. También se hará énfasis en la gestión y evaluación del desempeño y el pago de compensaciones económicas, que son elementos claves en la creación de valor para las compañías de hoy.

Tema 1: El rol estratégico del área de talento humano en las organizaciones: retos y oportunidades.

Tema 2: Mercadeo organizacional: Endomarketing

Tema 3: Contratación y vinculación

Tema 4: Evaluación del desempeño y desarrollo organizacional.

Tema 5: Compensación y motivación.

Tema 6: Gestión del cambio: Organizaciones felices.

Docentes Facilitadores:

MBA. ANDROCLES PUCHE

Administrador de Empresas y Emprendedor. Con experiencia en el sector privado y público, ocupando importantes cargos gerenciales. Docente del área administrativa y comercial en CUES y la Universidad Sergio Arboleda.

Mgs. DEIBER PUELLO CABARCAS

Economista con amplia experiencia académica y profesional, se ha desempeñado como Asesor y Gestor de Proyectos en el sector público y privado. Docente universitario en CUES, CEIPA y AMERICANA.

Mg. WINSTON FONTALVO SERPA

Ingeniero industrial. Magister en Educación. Especialista en Finanzas y Gestión Contable, Docente e Investigador en universidades de la región Caribe, como la Libre, Autónoma del Caribe, Simón Bolívar y la CUES.

Mg. JUAN JOSE CHAVARRO

Administrador de Empresas, Magister en Sistemas de Gestión. Gestor Cultural. Docente universitario en el área de Gestión Humana y Desarrollo Organizacional. Ha laborado en la Secretaría de Cultura del Distrito de Barranquilla, en la CUES y la Universidad del Tolima.

NOTA: El diplomado inicia al completarse un grupo mínimo de 15 participantes.

Contacto:

Funcionario designado: Mg. Campo Elías Camacho Marín

Email institucional: Marketing@cues.edu.co
admisiones@cues.edu.co