



DIPLOMADO

Administración estratégica y desarrollo de negocios

Reseña del programa	Ofrece las herramientas para desarrollar estrategias que conduzcan a un desempeño más eficaz en su negocio o función empresarial.
Coordinador	Ing. Arturo Nieto Irigoyen
Currículum del coordinador	Ingeniero Civil egresado de la UIA Ciudad de México, dentro de su experiencia profesional se ha desarrollado como Asesor Administrativo de Regalos Liza, Director de Construcción de Dideco, Subdirector Técnico Administrativo de Constructora Paromi, S.A., Subdirector de Construcción de Constructora Joro, S.A. Actualmente se desempeña como Consultor Asociado de Incrementum Nieto Consultores, S.C. y es socio fundador de la Fundación Mexicana para la Innovación Gubernamental y Empresarial A.C., donde funge como Director de Administración.
Perfil de ingreso	Profesionistas titulados de disciplinas administrativas o afines que aspiren mejorar su efectividad en la administración estratégica y en la conducción de empresas..
Requisito de admisión	<ul style="list-style-type: none"> · Copia de título · Cédula o carta de pasante · Currículum.
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> · Lograr el conocimiento necesario para mejorar el desempeño en el área, a través de herramientas y estrategias especializadas · Capacitar a mandos medios de las empresas y a profesionistas independientes para aumentar su competitividad frente a un mundo globalizado
Contenido temático	<p>Módulo I</p> <p>Planeación y Administración Estratégica</p> <p>Duración: 24 horas</p> <ul style="list-style-type: none"> · Introducción a la planeación y tecnologías aplicables · Pasos para una planeación estratégica y taller · Análisis sectoriales y arquitectura de escenarios · Análisis FODA, de riesgos y prioridades · Diseño de estrategias, metas y herramientas de planificación · Estrategias y ventajas competitivas, unidades de negocios · Administración estratégica. Taller de planeación por niveles · Estrategias corporativas, análisis modulares · Alternativas de diversificación y desarrollo · Análisis de portafolio y técnicas diversas

**DIPLOMADO****Administración estratégica y desarrollo de negocios****Contenido temático****Módulo II**

Mercadotecnia y Desarrollo Comercial

Duración: 24 horas

- Conceptos básicos de mercadotecnia
- El mercado y sus segmentos
- Investigación de mercados
- Instrumentos de mercado
- Las 4 P's de mercadotecnia
- La mezcla promocional
- La publicidad integral
- Tácticas comerciales.
- Plan estratégico comercial
- El marketing funcional

Módulo III

Tecnología de Calidad y Servicio para el Desarrollo de Negocios

Duración: 24 horas

- Pensamientos y escuelas de calidad y servicio integral
- La administración del cambio hacia la cultura de calidad
- Los fundamentos de calidad y prevención empresarial
- Taller de aplicaciones e incremento de calidad
- Programas de mejora continua y permanente
- La certificación de procesos y programas de calidad en el servicio
- Trabajos en equipo y creando cadenas de calidad empresarial
- Tecnologías de servicio y procesamiento de quejas
- Las herramientas y el diagnóstico para medir el servicio
- Triangulo estratégico de desarrollo de negocios con servicio

Módulo IV

Liderazgo y Gerencia Efectiva

Duración: 24 horas

- Estilos de liderazgo situacional
- Las conductas del líder y la flexibilidad de variantes
- Medición de niveles y grados de desempeño de gerentes efectivos
- Sistemas para desarrollo de personal y secuenciales
- Elementos básicos de la motivación y el liderazgo organizacional
- El ciclo de desarrollo y el ciclo regresivo
- Herramientas para el diagnóstico de liderazgos efectivos
- Estudios de conducta de liderazgo grupal u organizacional
- Planeación y desempeño de gerencias
- El concepto de la quinta disciplina empowerment



DIPLOMADO

Administración estratégica y desarrollo de negocios

Contenido temático

Módulo V

La Negociación, su Proceso y Técnicas Mundiales

Duración: 24 horas

- Antecedentes, escuelas y objetivos de las negociaciones
- Entendiendo las actitudes y deseos de los negociadores
- El tiempo, la información y el poder en la negociación
- Los intercambios de alternativas y el cuándo (timing)
- Habilidades y estrategias de negociación
- Las técnicas mundiales de negociación
- Las herramientas CVB y ADP e intermedios
- Manejo de objeciones y el cierre de acuerdos de beneficio mutuo
- Planeación estratégica en negociaciones
- El proceso integral de preparación
- Fases y retroalimentación en taller grupal (casos)

Módulo VI

Administración Financiera y Estrategias

Duración: 24 horas

- Conceptos generales de la administración financiera
- Interpretación de estados financieros
- Análisis financieros fundamentales
- Mercados de capitales y de dinero
- Tasas de interés, ROI y cálculos
- Valor del dinero en el tiempo y VPN
- Estrategias financieras aplicables
- La importancia del FODA en el análisis
- Tipos de valuación financiera
- Diferencias de la administración financiera con la ingeniería financiera.

Informes

Nayeli Cruz Tapia

Tel. 59.50.40.00 Ext. 4808 y 7615

nayeli.cruz@ibero.mx

Coordinadora del área

Mirna Arzate Cienfuegos

Tel. 59.50.40.00 Ext. 4626

mirna.arzate@ibero.mx

La Universidad Iberoamericana se reserva el derecho de posponer o cancelar los programas. Todos los alumnos de la Dirección de Educación Continua quedan regidos por los reglamentos generales de la Universidad Iberoamericana, así como de los reglamentos particulares internos.