

Maestría en Administración de Empresas – MBA ONLINE

Dirección y Estrategia Competitiva

Evolution Thinking

El curso ofrece perspectivas innovadoras para desarrollar nuevos caminos en el proceso de toma de decisiones. El participante analiza el proceso del pensamiento y sus diferentes clasificaciones, para su aplicación práctica en la resolución de problemas. Los temas a tratar son: Evolución del Pensamiento, Visión Crítica del Entorno Actual y Pensamiento Estratégico para la Innovación, entre otros.

Dirección Estratégica

Este curso profundiza los conceptos, cuestiones y técnicas fundamentales de la estrategia. El participante desarrolla competencias para asumir roles de liderazgo para la toma exitosa de decisiones considerando las ventajas competitivas y la generación de resultados. Los temas a desarrollar son: Análisis del Entorno, Capacidad Estratégica, Propósito Estratégico, Cultura y Estrategia, entre otros.

Estrategia Competitiva para Tiempos de Cambio

El curso propone estrategias que se adapten a las nuevas tendencias, en un entorno cambiante en el ámbito social, cultural, económico y educativo. El participante conoce el mercado actual y las nuevas formas de interacción empresarial, factores decisivos para alcanzar las metas y generar un gran impacto en sus organizaciones. Los temas que forman parte del curso son: Desarrollo de Ventajas Competitivas, Generación de Valor a través de la Innovación y Nuevas Condiciones de la Industria, entre otros.

Simulador *Business Management*

Este simulador integra los factores que influyen en las distintas áreas del negocio para desarrollar habilidades directivas y competencias de gestión empresarial. Las simulaciones ofrecen situaciones que se asemejan a una experiencia real por la fuerte motivación que generan en los participantes gracias a su carácter participativo e interactivo, y a los factores competitivos que producen altos niveles de compromiso.

Habilidades de Liderazgo

Liderazgo Empresarial

El curso analiza los diferentes estilos del líder para adaptarse a situaciones reales y lograr alto rendimiento empresarial. El participante complementa los esfuerzos del equipo a través de la motivación y la integración para mantener el compromiso de los colaboradores. Los temas que comprende son: Motivación como Factor de Desarrollo, Comunicación Efectiva, Creación de Confianza, entre otros.

Marketing Personal

El curso desarrolla elementos de juicio y herramientas para que cada persona elabore una estrategia de posicionamiento de su imagen propia, con la finalidad de desarrollarse tanto personal como profesionalmente. El participante desarrolla competencias orientadas a optimizar la relación con las personas de su profesional, personal y social. Los temas a abordar son: Marketing y Posicionamiento Personal; Misión y Visión Profesional; Herramientas de Posicionamiento; Estrategias de Marketing Personal; Puesta en Marcha de la Estrategia.

Ética y Responsabilidad Corporativa

El participante analiza la relación entre las actitudes emprendedoras y los conceptos de ética, moral, normas y leyes. El curso genera una reflexión sobre la gestión del profesional y el impacto de sus decisiones en su equipo de trabajo, la organización y la sociedad en general. Los temas a desarrollar son: Principios y Valores Relacionados a la Ética Empresarial, Aplicación de la Ética y Moral en la Toma de Decisiones Directivas, Importancia de la Responsabilidad Social y Cuidado del Medio Ambiente en el modelo de gestión, entre otros.

Negociación Efectiva

El curso refuerza las habilidades interpersonales enfocadas en el análisis de propuestas, con la finalidad de llegar a acuerdos favorables para las partes interesadas. El participante aplica el enfoque ganar-ganar en compras, ventas, relaciones laborales y conflictos de interés. Los temas tratados son: Estrategias de Negociación, Técnicas de Inteligencia Emocional, Manejo de Conflictos, entre otros.

Inteligencia Emocional

El curso desarrolla las habilidades relacionadas al manejo de las emociones y sentimientos, de acuerdo a nuestras relaciones sociales y profesionales. El participante incorpora la inteligencia emocional para los procesos de aprendizaje y toma de decisiones. Los temas a tratar son: Principios de la Inteligencia Emocional; Autoconocimiento y Autoestima; Empatía y Emociones; Etapas de Desarrollo de la Inteligencia Emocional; La Inteligencia Emocional en la Vida Personal y en el Trabajo.

Taller “LEGO® Serious Play®”

A través de la metodología LEGO® Serious Play® se potencia la experiencia con un proceso de formación y transformación estratégica, innovador y profundamente vivencial, logrando el desarrollo de competencias de Liderazgo como Team Building, Estrategias, Creatividad, Innovación, Comunicación, entre otras.

Marketing

Marketing Contemporáneo

El curso establece las bases estratégicas para aplicar el marketing en un entorno cambiante, de saturación mediática, de aceleración dinámica en un mundo digital donde el poder y alcance del consumidor es determinante para el *engagement* con las marcas. El participante planifica, anticipa y responde a los movimientos futuros en el ámbito del Marketing mediante la elaboración de las bases estratégicas en línea con los objetivos de la empresa. Se desarrollarán los siguientes temas: Nuevo Consumidor, Propuesta de Valor, Segmentación y Posicionamiento, entre otros.

Business Intelligence

El curso ofrece al participante un conjunto de metodologías para transformar los datos en información, y la información en conocimiento, de forma que se pueda optimizar el proceso de toma de decisiones en los negocios. Se desarrollarán los siguientes temas: Métodos, Técnicas y Herramientas para Investigar, Siete Nuevas Herramientas Estadísticas de Calidad Total, Proyecto de Big Data, entre otros.

Simulador *Brand Maps*

El Simulador *Brand Maps* reproduce de manera realista las complejidades, incertidumbres y retos inherentes al proceso de análisis y toma de decisiones de marketing estratégico y operativo. El participante ejercita y desarrolla sus habilidades directivas de manera intensiva. Se desarrollan los siguientes temas: Diseño y Posicionamiento de Productos y Servicios, Asignación de Presupuestos, Predicción de ventas, entre otros.

Neuromarketing

Este curso ofrece al participante analizar las reacciones de las personas ante los estímulos del marketing y permite comprender la importancia de las emociones, así como su relación con las decisiones de compra que toma el consumidor. El participante aplica las claves más eficientes para detectar y satisfacer las necesidades reales de los clientes. Se desarrollan los siguientes temas: El Aporte de la Neurociencia al Marketing, Importancia y Funcionamiento del Cerebro, Marketing Sensorial, Experiencia de Consumo, entre otros.

Marketing Estratégico

Este curso apunta a la generación de un valor para la marca que sea altamente reconocida por el cliente. Se alinean las diferentes acciones de la compañía con las estrategias de marketing y branding para desarrollar nuevos mercados y/o fidelizar a los clientes actuales. El participante desarrolla competencias directivas que se enfocarán en la planificación e innovación para liderar con propuestas competitivas y novedosas. Los temas en este curso son: Customer Centric, Branding, Del Marketing de Servicios al Marketing de Experiencias, entre otros.

Innovación y Emprendimiento

Innovación y *Design Thinking*

El curso ofrece al participante una perspectiva que combina el pensamiento creativo con el analítico para encontrar soluciones de forma innovadora. El participante adquiere herramientas y conocimientos de gestión de la innovación que sirvan para explorar y crear nuevos esquemas de negocios. Los siguientes son temas del curso: Aporte del *Design Thinking* a la estrategia competitividad de la empresa, Fases del Proceso *Design Thinking*, Oportunidades de mercado: Experiencias centradas en el consumidor, entre otros.

Business Model Canvas

Se hace uso de la metodología '*Learning by doing*' para diseñar modelos de gestión estratégica empresarial a través de Modelo de Negocio 'Canvas' (Lienzo). El objetivo principal es ofrecer valor de forma innovadora integrando las ideas claves y diferentes factores que determinan el éxito en una empresa establecida o en un nuevo emprendimiento. Los temas a tratar son: Desarrollo de Modelos de Negocios, Etapas de Implementación del Modelo 'Canvas', Creación de Propuesta de Valor, entre otros.

Startups y Emprendimiento

El curso permite dominar la gestión de *startups* para en el impulso a empresas emergentes sobre la base del emprendimiento. Se dirigen iniciativas de negocios que promueven la innovación a través de las nuevas tecnologías. Los temas que se abordan son: *Venture Capital* y *Business Angels*, Incubadora de *Startups*, entre otros.

Dirección de Talento Humano

Gestión del Talento

En este curso el participante analiza las motivaciones, competencias, habilidades y talentos de las personas. La gestión de estos factores genera el incremento de la productividad tanto individual como grupal, y así optimizan los resultados de la organización en general. El participante desarrolla competencias en dirección de capital humano, tales como liderazgo, trabajo en equipo, negociación. Los temas que se desarrollan son: Estrategias Innovadoras en la Gestión del Talento Humano, Enfoque a partir de las Competencias Laborales, Gestión Orientada al logro de Objetivos, entre otros.

Transformación Estratégica de Organizaciones.

El curso se basa en el diseño de estrategias de comportamiento organizacional con proyección a la evolución de la empresa en el tiempo. Se afianza el compromiso del personal para generar un clima laboral adecuado, favoreciendo la productividad y reduciendo la rotación de los colaboradores. El participante desarrolla la competencia de liderazgo y así implementa procesos de proyección estratégica, cambio y transformación cultural. Se abordan los siguientes temas: Cultura Organizacional y Relaciones Sociales, Equipo de Trabajo y Comportamiento Grupal, Adaptación a cambios en el ambiente laboral, Importancia del Clima Organizacional, entre otros.

Tecnología y Operaciones

Nuevas Tecnologías en el Mundo Digital

El curso brinda diversas perspectivas de la Gestión de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), las cuales generan nuevos retos en el mundo digital. Los temas del curso son: Gestión de Big Data e Información en la Nube (Cloud), *E-Commerce* y Nuevas Prácticas Comerciales, Sinergia entre Tecnología y Gestión Estratégica, entre otros.

Dirección de Operaciones y *Supply Chain Management*

El participante adquiere conocimientos para optimizar las operaciones de la empresa con enfoque a la mejora de la atención al cliente. Los casos presentados y su alcance están orientados a potenciar el abastecimiento, inventario, infraestructura, logística y almacenaje de las empresas. Los temas del curso son: Planeamiento General de las Operaciones, Gestión y Optimización de Procesos, Planificación de la Producción, Logística Lean, entre otros.

Gestión de Proyectos

En el entorno competitivo que vivimos, se requiere profesionales capacitados para planificar la administración de proyectos. Para el logro de los objetivos estratégicos, lo óptimo es alinearse a las buenas prácticas recomendadas por el Project Management Institute – PMI de Filadelfia (USA). Con estos conocimientos, el participante lidera, ejecuta y supervisa sus proyectos de forma eficiente. Los temas de este curso son: Diseño de Proyecto, Planificación de Alcance y Recopilación de Requisitos, Monitoreo de Avance y Control de Calidad, entre otros.

Finanzas, Contabilidad y Economía

Contabilidad para la Toma de Decisiones

El curso facilita herramientas para el planeamiento, control y auditoría de la gestión empresarial. El participante evalúa los estados financieros y formula el informe del diagnóstico empresarial. Se desarrollan los siguientes temas: La Contabilidad como medio de Comunicación, Análisis de la empresa en base a estados financieros, Gobierno Corporativo, entre otros.

Finanzas

El curso ofrece al participante herramientas para el análisis de información que sustente la toma de decisiones. El participante fortalece su capacidad para planificar la gestión del negocio, en base al análisis de datos financieros y los métodos estadísticos. Se desarrollan los siguientes temas: Análisis del dinero en el tiempo, Herramientas Financieras para el Análisis de los Negocios, Métodos Estadísticos para Transformar Datos en Información, entre otros.

Economía y Entorno Empresarial

El curso ofrece al participante una perspectiva integral del entorno micro y macroeconómico de los negocios a través del estudio de indicadores claves. El participante analiza el rol de la economía en las decisiones estratégicas de las empresas y su impacto en los resultados de gestión. El curso aborda los siguientes temas: Teorías y Modelos para el Análisis Económico, Rendimiento Organizacional en Términos de Variables Microeconómicas, Variables Macroeconómicas y su impacto en el desempeño financiero de las empresas, La Nueva Economía Global, entre otros.

Evaluación de Proyectos de Inversión

El curso permite detectar oportunidades de negocio al analizar diferentes indicadores que determinan la viabilidad de un proyecto. La evaluación de proyectos permite elaborar información de calidad que contribuya al mayor acierto en la toma estratégica de decisiones. Los temas del curso son: Evaluación privada, Construcción de Flujos de Caja, Determinación de Tasa de Descuento, Indicadores de Rentabilidad, entre otros.

Dirección Financiera

Este curso brinda las herramientas necesarias para que el participante analice y fundamente las decisiones financieras: de inversión, de financiamiento y de capital de trabajo que permitan a la empresa generar valor de manera sostenida. Se desarrollan los siguientes temas: Análisis de Creación de Valor, Mercado de Capitales, Planificación Financiera de Corto y Largo Plazo, Administración de Riesgos, entre otros.

Investigación

Proyecto de Plan de Negocios I

En este curso, el participante tiene asignado un tutor, quien lo asesora en el proceso de elaboración del proyecto del Plan de Negocios. El objetivo es elaborar un documento que sea viable en el mercado competitivo actual. Este documento contiene: Justificación de la Idea, Análisis del Mercado, Análisis del Riesgo y Rentabilidad, Análisis del Factor Humano, Análisis de la Inversión, entre otros.

Plan de Negocios I

Este curso es la continuación de Proyecto de Tesis Para Plan de Negocios I. Esta fase ejecuta el proyecto que previamente se ha planificado y validado. El participante integra conocimientos y habilidades adquiridos durante el programa. Se concretan planes de contingencia y se fundamenta la inversión