



DIPLOMADO

ALTA GERENCIA



Universidad
Nacional
Tecnológica

OBJETIVO GENERAL

El objetivo general del diplomado en Alta Gerencia Empresarial es proporcionar a los participantes las herramientas, conocimientos y habilidades necesarias para asumir roles de liderazgo y gestión en las organizaciones. Esto incluye el desarrollo de habilidades de liderazgo y comunicación efectiva, la mejora en la toma de decisiones estratégicas, la promoción de la innovación y el pensamiento estratégico, y la gestión eficiente de recursos. Además, se prepara a los participantes para manejar procesos de cambio organizacional y entender el entorno empresarial global, asegurando así la capacidad de adaptarse y prosperar en entornos competitivos y cambiantes.

PERFIL DEL EGRESADO

Los egresados del diplomado en Alta Gerencia Empresarial serán profesionales capacitados para asumir roles de liderazgo y dirección en diversas organizaciones. Poseerán habilidades avanzadas en toma de decisiones estratégicas, comunicación efectiva y gestión de equipos, así como una sólida comprensión de la innovación y el pensamiento estratégico. Además, estarán preparados para gestionar recursos de manera eficiente y liderar procesos de cambio organizacional, con una visión global y adaptabilidad para enfrentar desafíos en entornos empresariales dinámicos y competitivos.

OFERTA ACADÉMICA DIRIGIDA A:

- Gerentes y directores que buscan fortalecer sus habilidades de liderazgo y gestión.
- Ejecutivos que desean mejorar su capacidad para tomar decisiones estratégicas.
- Emprendedores interesados en liderar equipos de trabajo y gestionar recursos de manera eficiente.
- Profesionales con experiencia en administración, finanzas, marketing u otras áreas relacionadas con la gestión empresarial.
- Aquellos que aspiran a asumir roles de mayor responsabilidad en sus organizaciones.
- Personas que desean enfrentar los desafíos de un entorno empresarial global y competitivo.

Módulo 1: Liderazgo en la Alta Gestión Empresarial

1.1 Definiendo al Líder en la Era Digital

- Ética, Rasgos y Responsabilidad en el Liderazgo Contemporáneo
- Nuevos Estilos de Liderazgo para Tiempos Modernos
- Liderazgo transformacional
- Liderazgo inclusivo
- Liderazgo digital

1.2 Optimización de Equipos para Máxima Eficacia

- Estrategias de colaboración
- Innovación en equipos
- Productividad en equipos diversos y distribuidos

1.3 Liderazgo en la Gestión del Cambio y Adaptabilidad Organizacional

- Métodos de gestión del cambio
- Entornos empresariales dinámicos y ágiles
- Tendencias Emergentes en Liderazgo del Siglo XXI
- Inteligencia emocional
- Gestión de la Sostenibilidad en la Empresa

Módulo 2: Planificación Estratégica y Competitividad

2.1 Conceptos Fundamentales de Estrategia Empresarial

- Evolución del pensamiento estratégico
- Proceso Integral de Dirección Estratégica
- Fases del proceso estratégico: análisis, formulación, implementación y evaluación
- Análisis del entorno externo e interno
- Influencia de la globalización, la tecnología y las tendencias del mercado
- Construyendo y sosteniendo la Ventaja Competitiva
- Identificación y desarrollo de competencias centrales

2.2 Planificación Estratégica Empresarial (PEI): Metodologías y Prácticas

- Diseño e implementación de planes estratégicos efectivos
- Monitoreo y ajuste de la planificación estratégica
- Análisis y Diagnóstico Estratégico
- Uso de herramientas como SWOT, PESTEL y análisis de las cinco fuerzas de Porter
- Diagnóstico competitivo y benchmarking

2.3 Innovación y Estrategia: Creando Valor en la Empresa

- Fomentando la innovación estratégica
- Gestión de la innovación como ventaja competitiva
- Estrategias de Crecimiento y Expansión
- Estrategias de diversificación, integración y expansión geográfica
- Evaluación de riesgos y oportunidades en la expansión empresarial
- Tecnología y digitalización en la planificación estratégica
- Uso de tecnologías emergentes para mejorar la planificación estratégica
- Gobernanza Corporativa y Estrategia
- Sostenibilidad y Responsabilidad Social
- Estrategias de responsabilidad social corporativa

Módulo 3: Gestión Innovadora del Talento Humano

3.1 Entorno y Desafíos de la Gestión Humana Moderna

- Rol Estratégico de la Gerencia del Talento Humano
- Componentes Clave del Sistema de Administración del Talento
- Cultura Organizacional y Su Impacto en el Talento
- Tecnología y Gestión del Talento: Herramientas y Tendencias
- Inteligencia Artificial y su Rol en la Gestión del Talento
- Desarrollo de Habilidades y Competencias para el Futuro
- Atracción y Retención del Talento

3.2 Employee Experience: Mejorando la Experiencia del Empleado

- Medición y Evaluación del Desempeño del Talento Humano
- Programas de Bienestar y su Impacto en la Productividad
- Mentoría y Coaching
- Formación y Capacitación Continua

3.3 Planificación de la Sucesión y Desarrollo de Líderes Emergentes

- Gestión del Cambio y Adaptación Organizacional
- Employer Branding: Construcción de una Marca Empleadora Fuerte
- Estrategias de Compensación y Beneficios Competitivos
- Diversidad e Inclusión: Estrategias para un Lugar de Trabajo Moderno

Módulo 4: Contabilidad Gerencial Estratégica

4.1 La Información Contable como Herramienta Estratégica en Empresas Competitivas

- Integración de la contabilidad gerencial con otros sistemas de información empresarial
- Análisis del Comportamiento de Costos para la toma de decisiones
- Métodos para el análisis y control de costos
- Herramientas para la previsión y gestión de costos
- Relación costo-volumen-utilidad y análisis del punto de equilibrio

4.2 Modelos Avanzados de Presupuestación y control financiero

- Sistemas de costeo y su impacto en la rentabilidad
- Comparación de diferentes sistemas de costeo (ABC, costeo directo, costeo absorbente)
- Indicadores clave de desempeño financiero
- Gestión de Costos en Entornos de Producción Lean y Just-in-Time

4.3 Tecnología y Transformación Digital en la Contabilidad Gerencial

- Uso de software y herramientas digitales para la contabilidad gerencial
- Contabilidad Gerencial y Sostenibilidad
- Integración de prácticas contables sostenibles
- Evaluación del desempeño financiero desde una perspectiva de sostenibilidad

Módulo 5: Gerencia de Operaciones y Eficiencia Empresarial

5.1 Gestión de la Producción y Operaciones

- Planificación y control de la producción
- Medición y Mejora de la Productividad
- Herramientas y técnicas para la evaluación de la productividad
- Estrategias para la mejora continua en procesos productivos
- Optimización y Análisis de Procesos Empresariales
- Mapeo y rediseño de procesos
- Estrategias para la toma de decisiones rápidas y efectivas
- Toma de Decisiones Operativas a Corto Plazo
- Herramientas cuantitativas y cualitativas para la toma de decisiones
- Planificación de la Capacidad y Gestión de Inventarios
- Técnicas para la planificación de la capacidad productiva
- Modelos y estrategias de gestión de inventarios
- Logística Predictiva y Gestión de Inventarios Inteligente

5.2 Gestión de la Calidad Total (TQM)

- Principios y prácticas de la gestión de la calidad
- Herramientas para la mejora de la calidad y la satisfacción del cliente
- Tecnología y Automatización en la Gerencia de Operaciones
- Impacto de la tecnología y la automatización en las operaciones
- Implementación de sistemas de manufactura avanzados
- Logística y Gestión de la Cadena de Suministro
- Estrategias para una logística eficiente
- Optimización de la cadena de suministro para reducir costos y mejorar el servicio
- Sostenibilidad y Responsabilidad Ambiental en Operaciones
- Evaluación del impacto ambiental de las operaciones empresariales

5.3 Gestión de Proyectos en Operaciones

- Principios y técnicas de la gestión de proyectos
- Herramientas para la planificación y control de proyectos operativos
- Estrategias de Externalización y Gestión de Proveedores
- Evaluación y selección de proveedores
- Estrategias para la gestión y coordinación de proveedores externos
- Análisis de Riesgos y Continuidad del Negocio
- Identificación y gestión de riesgos operativos
- Planes de continuidad del negocio para mitigar interrupciones
- Innovación en Operaciones y Modelos de Negocio
- Integración de la innovación en la gestión de operaciones
- Modelos de negocio innovadores en la producción y operaciones

Módulo 6: Estrategias Innovadoras en Gestión de Marketing Estratégico

6.1 Dinámicas Actuales del Mercadeo y su ecosistema

- Proceso Gerencial
- Principales funciones de la gerencia estratégica
- Análisis de las principales fallas gerenciales.
- La gerencia por objetivos.
- Tendencias de hábitos, consumo y drivers de compra
- Impacto de la inteligencia artificial, el Big Data en la gerencia moderna
- Estrategias Innovadoras en Gestión de Marketing Estratégico -

6.2 Marketing Estratégico y Fidelización del Cliente

- Innovación en la Mezcla de Mercadeo. Más allá de las 4P
- Estrategias de fijación de precios basadas en valor y percepción del cliente
- Optimización de canales de distribución para llegar al consumidor de manera efectiva
- Tácticas innovadoras en promoción y publicidad en el entorno digital
- Segmentación de Mercados y Estrategias de Posicionamiento
- Elaboración y Ejecución del Plan de Mercadeo: Enfoque Estratégico
- Implementación de métricas de seguimiento y evaluación del desempeño del plan

6.3 Habilidades y competencias del gerente de mercadeo moderno

- Marketing Digital y Estrategias Omnicanal
- Integración de canales online y offline para una experiencia de cliente coherente
- Marketing Relacional y Fidelización del Cliente
- Utilización de métricas clave para medir el retorno de la inversión en mercadeo
- Ética y Responsabilidad Social en el Mercadeo Moderno

5.3 Gestión de Proyectos en Operaciones

- Principios y técnicas de la gestión de proyectos
- Herramientas para la planificación y control de proyectos operativos
- Estrategias de Externalización y Gestión de Proveedores
- Evaluación y selección de proveedores
- Estrategias para la gestión y coordinación de proveedores externos
- Análisis de Riesgos y Continuidad del Negocio
- Identificación y gestión de riesgos operativos
- Planes de continuidad del negocio para mitigar interrupciones
- Innovación en Operaciones y Modelos de Negocio
- Integración de la innovación en la gestión de operaciones
- Modelos de negocio innovadores en la producción y operaciones

Módulo 6: Estrategias Innovadoras en Gestión de Marketing Estratégico

6.1 Dinámicas Actuales del Mercadeo y su ecosistema

- Proceso Gerencial
- Principales funciones de la gerencia estratégica
- Análisis de las principales fallas gerenciales.
- La gerencia por objetivos.
- Tendencias de hábitos, consumo y drivers de compra
- Impacto de la inteligencia artificial, el Big Data en la gerencia moderna
- Estrategias Innovadoras en Gestión de Marketing Estratégico -

6.2 Marketing Estratégico y Fidelización del Cliente

- Innovación en la Mezcla de Mercadeo. Más allá de las 4P
- Estrategias de fijación de precios basadas en valor y percepción del cliente
- Optimización de canales de distribución para llegar al consumidor de manera efectiva
- Tácticas innovadoras en promoción y publicidad en el entorno digital
- Segmentación de Mercados y Estrategias de Posicionamiento
- Elaboración y Ejecución del Plan de Mercadeo: Enfoque Estratégico
- Implementación de métricas de seguimiento y evaluación del desempeño del plan

6.3 Habilidades y competencias del gerente de mercadeo moderno

- Marketing Digital y Estrategias Omnicanal
- Integración de canales online y offline para una experiencia de cliente coherente
- Marketing Relacional y Fidelización del Cliente
- Utilización de métricas clave para medir el retorno de la inversión en mercadeo
- Ética y Responsabilidad Social en el Mercadeo Moderno