



BUSINESS SCHOOL S.C.

Diplomado Especialista en Desarrollo de Negocios



Jun-09.



BUSINESS SCHOOL S.C.

DIPLOMADO ESPECIALISTA EN DESARROLLO DE NEGOCIOS

- La matrícula incluye:** Material didáctico en español e inglés, modelos de simulación (Software) y casos prácticos.
- Objetivo del curso:** El participante se prepara en cómo crear, desarrollar y transformar una empresa en altamente competitiva y sustentable. Desarrollando las habilidades y capacidades que todo buen ejecutivo debe tener en áreas de competencia personal y laboral, en ámbitos de autodesarrollo, creatividad, comunicación efectiva, coordinación de acciones, herramientas para el cambio, liderazgo, negociación, presentaciones ejecutivas, finanzas y trabajo colaborativo. Todo esto para contribuir al logro de los objetivos y el desarrollo dentro de la organización, desde una perspectiva sistémica generando resultados y mejora ejecutiva en corto plazo.
- ¿Quién debiera asistir?** Gerentes, líderes de equipo y mandos medios con personal a su cargo. Candidatos a desempeñar puestos de mayor responsabilidad... o nuevos emprendedores.

Esquema del Diplomado

MODULO I: Diagnostico del Potencial de Negocios

- Estudios de factibilidad
 - Técnica
 - Económica
 - Financiera
 - Normativa
 - Ambiental (Para empresas socialmente responsables)
- Planeación estratégica
- Análisis de las inversiones
- Análisis de riesgos
- Financiamientos
- Evaluación Económica
- Evaluación Social
- Tipos de Organización

MODULO II: Diseño y Desarrollo de Planes de Negocios

- Conocimientos básicos de imagen
- Propósito del plan

- Resumen ejecutivo
- Análisis del mercado
- Análisis de la demanda
- Análisis del entorno
- Análisis de la empresa
- Oportunidades de desarrollo tecnológico
- Estrategia de desarrollo
- Claves de éxito del negocio
- Análisis económico
- Necesidades de financiación
- Conclusión

MODULO III: Plan de Mercadotecnia

- Resumen ejecutivo
- Análisis de la situación de marketing
 - Situación del Mercado
 - Situación del Producto
 - Situación Competitiva
 - Situación de la Distribución
 - Situación del Macroambiente
- Análisis FODA
- Objetivos
 - Objetivos Financieros
 - Objetivos de Mercadotecnia
- Estrategias
 - Estrategias de Mercadotecnia
- Tácticas de Mercadotecnia
- Programas Financieros
 - Cronograma
- Monitoreo y Control

MODULO IV: Administración de Proyectos Administrativos y Operacionales

- Identificar estrategias específicas de liderazgo y adaptación al cambio
- Practicar el trabajo en equipo
- Mejorar sus habilidades innatas de creatividad mediante el mapeo mental
- Definir los objetivos y resultados esperados de cualquier proyecto
- Planear y conducir juntas de revisión efectivas
- Administrar y documentar información y costos del proyecto
- Coordinar proyectos

- Delegar efectivamente
- Planear en áreas problemáticas

MODULO VI: Desarrollo de Plan Financiero

- La economía y el sistema financiero
- Teoría del valor de dinero en el tiempo
- Matemáticas financieras aplicadas
- Decisiones corporativas sin incertidumbre: introducción al presupuesto de capital
- Decisiones corporativas con incertidumbre
- Estructura de capital y política de dividendos
- Estados Financieros
- Flujo de Caja
- Análisis de la TIR y Payback de tu inversión

MODULO VII: Integración del Plan de Negocios

- Análisis de factibilidad
- Business Plan
 - Proyección Presupuestal
 - Estados Financieros Proyectados
 - Apoyos Financieros
 - Análisis de riesgos
 - Modelos de informe de actuación
 - Cronograma de actividades

MODULO VIII: Simulación de Negocios

- Departamento de ventas
- Desarrollo de productos y mercado
- Departamento de Finanzas
- Demanda de Mercados
- Estudios de casos

MODULO IX: Presentaciones Ejecutivas

- Diferentes formas de desplegar una presentación
- Clasificador de diapositivas
- Páginas de notas
- Manipulación de texto
- Ortografía
- Viñetas
- Generación de dibujos
- Auto formas

- Efectos de relleno
- Texturas
- Tramas
- Imágenes
- Creación de gráficos
- Creación de organigramas
- Relaciones entre grupos
- Impresión
- Animación
- Video
- Sonido
- Herramientas tecnológicas para presentaciones efectivas

Módulos optativos

MODULO A: Negociaciones Creativas (Escuela de Harvard y Cultura Latinoamericana)

- Conocimientos básicos de imagen
- Conceptos básicos de Negociación
- Mis características como negociador
- El proceso de la negociación. Las fases
- La negociación distributiva. El regateo
- La negociación integrativa
- Cómo prepararse para una negociación
- La negociación en equipo
- La negociación y otras culturas

MODULO B: Manejo de Conflictos (Escuela de Harvard y Cultura Latinoamericana)

- Dimensiones del conflicto
- Tipos de conflicto
- Funciones y disfunciones del conflicto
- Casos prácticos

MODULO C: Liderazgo

- Visión y liderazgo organizacional
- El administrador y el líder
- Estilos de liderazgo
- El líder como generador de cambio
- Competencia emocional del líder
- Trabajo corporal

MODULO D: La Palabra.. “El arte de comunicar”

- La importancia y trascendencia del lenguaje
- Tres dominios del ser humano
- Componentes de una conversación
- Red de relaciones en la empresa
- Tipología de las conversaciones
- El modelo del observador
- El escuchar y el hablar

MODULO E: Imagen Ejecutiva

- Conocimientos básicos de imagen
- La importancia de la imagen pública
- Ingeniería en imagen pública
- Metodología de imagen
- Plan maestro de imagen pública
- Tipos de imágenes
- Imagen física
- Imagen Profesional
- La imagen verbal
- Imagen visual
- La imagen ambiental

MODULO F: Finanzas para no Financieros

- Introducción a aplicaciones financieras básicas usando Microsoft Excel (opcional)
- Conceptos básicos de finanzas y estados financieros
- Elaboración y análisis de estados financieros
- Decisiones que implican valor del dinero en el tiempo.
- Decisiones sobre capital de trabajo
- Presupuesto de capital y técnicas de evaluación de proyectos
- Evaluación de proyectos bajo escenarios inciertos

MODULO G: Herramientas Tecnológicas para la toma de Decisiones

- Mindmanager
- Getting_Things_Done
- MS Project
- MS Office Ejecutivo
- Powerplugs
- Snagit

MODULO H: Taller de casos Harvard

Lugar: Business School Presencial y también por Aula Virtual

Duración: 8 meses

Clases un día a la semana

Fechas y horario: Grupos a seleccionar.



Jun26-09/Feb26-10

Los viernes de 6:00 PM – 9:00 PM



Jul25-09/Mar20-10

Los sábados de 9:00 AM – 12:00 PM



Sep24-09/May20-10

Los jueves de 6:00 PM – 9:00 PM

Incluye:

- Material del participante
- Asignación de Laptops en los talleres de trabajo
- Casos prácticos
- Acceso a la biblioteca virtual
- Acceso al foro de Desarrollo gerencial
- Acceso al simulador de negocios
- Constancia de participación con valor curricular



BUSINESS SCHOOL S.C.

Demo Aula Virtual:

Favor de solicitar el link a:

Berenize Galva

bgalvan@businessschool.com.mx

Más información:

Business School (Campus Querétaro)

Mizar No. 119

Col. Observatorio

Querétaro, Qro. c.p. 76040

Tel. 442 248 5205 /223 4470

01800 7011 221

www.businessschool.com.mx

Business School (Sede León)

Av. Haciendas del Rosario No. 401, Col. Real del Bosque

León, Gto. C.P. 37130

Tel. (447) 773-1974

Lic. Javier Rodríguez H.

jrodriguez@businessschool.com.mx

Business School (Sede Tampico)

Sergio Pérez R.

Atotilco 515a

col. mexico

Tel. (833) 2284005 / 2723847

sperez@businessschool.com.mx

Business School (Sede Salamanca)

Guerrero No. 220

Col. Centro

Salamanca, Gto.

Tel: (464) 64 88875

Rodolfo Batalla

rbatalla@businessschool.com.mx