

Diplomado en Dirección Estratégica

(Válido como opción de grado y especialización para todos los programas) *

Presentación

El profesional de hoy para dirigir empresas y negocios necesita contar con herramientas y habilidades gerenciales específicas que les faciliten llevar a cabo su gestión y le permitan mejorar su desempeño como gerente o director, para lo cual, debe tomar decisiones inteligentes basadas en estrategias que le aseguren rentabilidad y sustentabilidad al negocio.

Con este programa podrás adquirir y 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. La Dirección Estratégica, reúne además de una visión sistémica de la organización, las competencias y habilidades de los directores o gerentes para entender y encarar la complejidad del entorno y del mercado.

Es así, como el presente diplomado busca que el estudiante comprenda la lógica de los negocios desde una perspectiva integral. Quién gerencia estratégicamente una organización interactúa en relación con los hechos, datos y fenómenos de su entorno mediante la comprensión de las múltiples interrelaciones que afectan a la empresa. Pensar estratégicamente, implica conocer integralmente la organización, su clima y el entorno para construir perspectiva y una visión de alineamiento directivo en relación con el rumbo que debe seguir la empresa hacia su competitividad.

Público Objetivo

- El programa en Dirección Estratégica está dirigido a ejecutivos, profesionales, empresarios y negociantes que se desempeñen 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 UNISALAMANCA otorga Certificado de asistencia a los participantes que asistan como mínimo al 80% de las sesiones u horas programadas.

Propósitos y Objetivos de Formación

- Desarrollar una visión clara de la dirección estratégica, dando soluciones eficientes y eficaces que permitan la obtención de objetivos trazados, tanto a nivel empresarial como personal.
- Proporcionar los conceptos, las herramientas y los enfoques del Marketing Moderno para establecer el Plan de Marketing Estratégico, más adecuado posible a la realidad empresarial.
- Enfocado a la aplicación de conceptos de administración, gerencia y estrategia.
- 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.

Metodología: virtual modular

El modelo pedagógico que aplica la **UNISALAMANCA** 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 y habilidades en Dirección Estratégica, 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, entre formación asistida (FA) y trabajo autónomo (TA). 2 módulos adicionales certificables para cursar especialización vía convenio interinstitucional.

Horario:

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

Inicio: por establecer según solicitud.

Nota: el diplomado inicia al completarse un cupo mínimo de 15 participantes

Inversión:

Estudiantes activos y egresados no graduados: \$1.600.000*

**Precio Especial para Egresados.

***Pregunta por tu descuento por pronto pago**

¿Por qué elegirnos?

1. Formación con un enfoque práctico y aplicable.
2. Docentes expertos en su área de estudio.
3. Programas diseñados a la medida.
4. Certificación con respaldo institucional.

PLAN TEMÁTICO

MÓDULO 1. LA DIRECCIÓN/GERENCIA ESTRATÉGICA

(48 HORAS).

Docente: Wilmer Maderas Colón.

Octubre 5, 6 - 12 y 13.

Tema 1: La Dirección y la Gerencia: Concepto, tipos y niveles de gerencia.

Tema 2: Habilidades y Competencias de la Gerencia: cómo piensa y actúa el gerente de hoy

Tema 3: Pensamiento estratégico

Tema 4: La Toma de Decisiones

Tema 5: La gestión y la administración estratégica

Tema 6: El entorno externo y el ambiente interno

Tema 7: Medidas y Acciones Estratégicas.

MÓDULO 2: GESTIÓN FINANCIERA **(32 HORAS).**

Docente: Rafael González Melo.

Octubre 19, 20 – 26 y 27

Tema 1: La función financiera en la empresa

Tema 2: Análisis de la situación financiera de la empresa

Tema 3: Apalancamientos estratégicos

Tema 4: Variables e indicadores financieros

Tema 5: Estructura de capital, fuentes de financiamiento y costo de capital

Tema 6: Mercados financieros, su función en la economía y en el desempeño de las empresas.

MÓDULO 3: GERENCIA DE MARKETING. **(32 horas).**

Docente: Mag. Campo Elías Camacho Marín.

Noviembre 2,3 – 9 y 10

Tema 1: ¿Qué es Marketing? ¿Qué es un mercado? Evolución del concepto

Tema 2: El concepto de valor. Definición de valor. Tarea de tendencias. Ejemplos

Tema 3: STP Process: Segmentación, Targeting y Posicionamiento

Tema 4: Mezcla de Mercadeo: Definición, ejemplos y ejercicios

Tema 5: Mercadeo sustentable

Tema 6: Experiencia del usuario (CX). Ejercicio en clase en grupos. Customer Journey Map

Tema 7: Branding/marcas

Tema 8: Creatividad e Innovación: lanzamiento de nuevas ofertas al mercado

MÓDULO 4: ESTRUCTURA Y MODELOS ORGANIZACIONALES. (32 HORAS).

Docente: Mgs. Rodrigo Cienfuegos Molina.

Noviembre 16,17 – 23 y 24.

Tema 1: Modelos y organizaciones

Tema 2: Modelos clásicos de organización

Tema 3: Modelos contemporáneos de organización

Tema 4: La innovación y la transformación organizacional

Tema 5: Tipos de organizaciones

Tema 6: Estructura y funcionamiento de las organizaciones

MÓDULO 5: GERENCIA DEL TALENTO HUMANO. (32 HORAS).

Docente: Esp. Andrés Perdomo Pérez.

Noviembre 30, diciembre 01- 14 y 15.

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

Tema 2: Mercadeo organizacional: Endomarketing para generar cultura organizacional

Tema 3: Contratación, vinculación, compensación y motivación

Tema 4: Evaluación del desempeño y desarrollo organizacional.

Tema 5: Gestión del cambio: Organizaciones felices.

Tema 6: Tendencias del Talento Humano: reducción jornada laboral en Colombia. La salud mental, la diversidad y el trabajo híbrido.

Docentes Facilitadores:

Rodrigo Cienfuegos Molina

Mgs en Gerencia de Proyectos. Ingeniero Comercial. Administrador de Empresas.
Se ha desempeñado como Director de Emprendimiento del SENA.

Campo Elías Camacho Marín

Mag en Mercadeo. Especialista en Gerencia de Mercadeo Estratégico.
Comunicador Social. Director de Educación Continua y de programa de la CUES

Andrés Perdomo Pérez

Administrador de Empresas. Minor en Gerencia de Mercadeo. Asesor y Consultor
Empresarial. Docente Universitario.

Rafael González Melo

Economista. Training. Docente Universitario. Amplia experiencia en el sector
financiero y la Bolsa de Valores de Colombia.

Contacto:

Funcionario designado: Mag. Campo Elías Camacho Marín

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