

Diplomado en Gestión Organizacional y Competitividad Empresarial

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

Presentación

La gestión organizacional involucra el proceso de administrar todos y cada uno de los recursos tangibles e intangibles de forma eficiente, lo cual apoya a la competitividad empresarial, al consolidar una relación más directa con el cliente, agilizar la toma de decisiones estratégicas. Es así, como el objetivo del presente diplomado es diagnosticar la gestión organizacional y la competitividad empresarial.

Con este programa podrás adquirir y actualizar conocimientos para desempeñarte de manera práctica sobre la gestión de las empresas y sus distintas áreas funcionales, bajo un enfoque de responsabilidad social y de beneficios económicos. La Gestión Organizacional, reúne además de una visión sistémica de la organización, las competencias y habilidades de los gerentes para entender y encarar la complejidad del entorno y del mercado.

Por lo anterior, este curso busca que el estudiante comprenda la lógica de los negocios desde una perspectiva integral, ya que la gestión en el campo administrativo es un tema de suma importancia, puesto que, a nivel empresarial, la mayoría de las tareas que se realizan diariamente requieren una serie de procedimientos en cada área.

Público Objetivo

- El programa en Gerencia Estratégica está dirigido a ejecutivos, profesionales, empresarios y directivos 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 SALAMANCA otorga Certificado de asistencia a los participantes que asistan como mínimo al 80% de las sesiones u horas de clases programadas.

Logros y Objetivos de Formación

- Desarrollar una visión clara de la gestión organizacional, dando soluciones eficientes y eficaces que permitan la obtención de objetivos trazados, tanto a nivel empresarial como personal.
- Proporcionar los conceptos, herramientas y enfoques del Marketing Moderno para contribuir a la competitividad 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 **SALAMANCA** 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 necesarias, guiados por docentes expertos en la temática, quienes a través de actividades prácticas dirigidas a los participantes, los llevan a alcanzar los objetivos establecidos en el presente diplomado.

Duración:

Cinco (5) módulos de intensidad, estructurados como cursos, entre formación asistida (FA) y trabajo autónomo (TA). Dos (2) módulos adicionales certificables

para cursar especialización vía convenio interinstitucional con la Corporación Universitaria Americana.

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

Inicio: del 21 de septiembre al 24 de noviembre de 2024

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

Inversión: Estudiantes activos y egresados no graduados: \$2.000.000*

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

ESTRUCTURA TEMÁTICA

MÓDULO 1. GERENCIA ESTRATÉGICA (48 HORAS)

Tema 1: 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)

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)

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)

Tema 1: Modelos y Organizaciones

Tema 2: Modelos clásicos de organización

Tema 3: Modelos contemporáneos de organización

Tema 4: Tipos de organizaciones

Tema 5: Estructura y funcionamiento de las organizaciones

MÓDULO 5: GERENCIA DEL TALENTO HUMANO (32 HORAS)

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:

Nuestro cuerpo docente es de alta preparación, con experiencia y competencias en la temática asignada y con estudios previos de especialización y maestría en el área.

Contacto:

Funcionario designado: Mag. Campo Elías Camacho Marín

Email institucional:

Marketing@unisalamanca.edu.co

educontinua@unisalamanca.edu.co

admisiones@unisalamanca.edu.co