

## DIPLOMATURA EN DIRECCIÓN DE NEGOCIOS

### 1. FUNDAMENTACIÓN

A medida que la crisis de COVID-19 redefine cómo funcionan las economías y la sociedad en su conjunto, el ingenio humano según el Informe EFE, desencadenó una ola de innovación que se convertirá en el modelo a seguir en las próximas décadas. De acuerdo al reporte anual de Accenture Interactive, el 2020 forzó al mundo a reexaminar las formas de vivir, trabajar y entretenerse.

En ese sentido, siguiendo a Andrés Pallaro, se remarca que en los próximos tiempos surgirán diversas tendencias que mapearán un nuevo territorio para los negocios, los consumidores y la sociedad en general. Mientras el mundo afronta un presente difícil y dispares velocidades de transición en materia económica, crecen este tipo de enfoques e iniciativas que darán forma a una economía del futuro que en líneas generales podremos visualizar como innovadora, verde, global, digital e inclusiva. Los nuevos liderazgos tendrán que acompañar estos procesos.

La pospandemia traerá como consecuencia nuevos desafíos para el ámbito institucional y empresarial. Se necesitarán reforzar determinadas competencias en todas las personas que toman decisiones e interactúan en dicho mundo de los negocios en diversos contextos, sectores y actividades económicas. Esta diplomatura en consecuencia, busca contribuir a consolidar el entramado empresarial de cada Región a través de una mirada actualizada, innovadora y considerando las últimas tendencias en cada temática abordada.

### 2. DESTINATARIOS

La Diplomatura está dirigida a toda aquella persona con estudios secundarios finalizados que desee desarrollarse en el ámbito empresarial o en el mundo de los negocios. Especialmente las jefaturas o mandos medios vinculados con la gestión y la toma de decisiones.

### **3. OBJETIVOS**

- Contribuir con el desarrollo empresarial en la Región que se actúe mediante una propuesta académica de alta calidad orientada a las necesidades de los hombres de negocios de dicho ámbito geográfico.
- Propiciar la gestación de una nueva cultura empresarial que generen modelos de negocios sostenibles en el tiempo.
- Contribuir con la reducción de la tasa de discontinuidad o fracaso de las empresas que se forme parte.
- Promover la innovación y la tecnología como herramientas fundamentales para el desarrollo de soluciones a los problemas empresariales.
- Generar un espacio de interacción, intercambio de experiencias y trabajo colaborativo que promuevan oportunidades para el enriquecimiento de los proyectos personales de cada participante.

### **4. PERFILY COMPETENCIAS PROFESIONALES**

- Capacidad para analizar el entorno económico.
- Dominio en el uso de herramientas para el desarrollo de productos y servicios centrados en el usuario.
- Habilidad para la creación de propuestas de valor y generación de modelos de negocios replicables y escalables.
- Dominio de estrategias eficaces para el manejo de los RRHH de una empresa.
- Capacidad para la gestión de proyectos de innovación con una mirada estratégica.
- Capacidad para tomar adecuadas decisiones gerenciales.
- Capacidad para agregarle una adecuada mirada financiera al desarrollo empresario.
- Capacidad para desarrollar planes de marketing.

## 5. ESTRUCTURA

MÓDULO	CARGA HORARIA
1- Enfoque estratégico y análisis del entorno	8 H
2- Introducción al neuromanagement	8 H
3- Planificación financiera	8 H
4- Estrategia de marketing	8 H
5- Introducción a la gestión de los Recursos Humano	4 H
<b>ORIENTACIÓN</b>	<b>28 H</b>
Mentorías	22 H
DEMO DAY	4 H
<b>CARGA HORARIA TOTAL</b>	<b>90 H</b>

**CARGA HORARIA TOTAL:** 90 horas ON LINE - Incluye 16 clases virtuales de 4 horas cada una (64 horas), el seguimiento individual a través de las mentorías (22 horas) y el DEMO DAY final (una clase de 4 horas).

## 6. METODOLOGÍA

Se llevará a cabo una metodología que posibilite espacios de aprendizajes colaborativos e instancias de discusión y debate sobre la actualidad. En dichos espacios se implementarán estrategias didácticas que promuevan el desarrollo de las competencias enunciadas.

La modalidad a implementar estará basada en encuentros dinámicos con metodologías *Learn by Doing*, aprender haciendo. Paralelamente, se desarrollará un ambiente de desarrollo y contención para que los asistentes “pongan manos en acción” como protagonistas del proceso de aprendizaje junto a pares y profesores. Adicionalmente, se dispondrán mentorías para desarrollar los conceptos brindados durante la Diplomatura.

## 7. CONTENIDOS MÍNIMOS

### Troncalidad Común

#### 1. Enfoque estratégico y análisis del entorno.

Análisis crítico sobre el entorno económico. Interpretación de las últimas tendencias. Modelos de negocios. Ventajas competitivas. Planeamiento estratégico. Diferenciación de productos y segmentación de mercados. Cambios en los hábitos de los consumidores.

## **2. Introducción al neuromanagement**

Hacia un cambio de Paradigmas en las Organizaciones: Neurogestión. Neurociencia; características, funciones. El sistema Nervioso Central, las Neuronas, Emociones y la Toma de Decisión. El sistema Nervioso central y el Liderazgo. Funciones de cada Hemisferio Cerebral. Neuroplasticidad. Como potenciar las Capacidades Neurocognitivas. Procesamiento de la información y Percepción.

## **3. Planificación financiera**

Estrategias financieras y planes de acción. Técnica presupuestaria. El presupuesto como herramienta de planificación y control. Preparación de presupuestos operativos y económicos. La función financiera en la empresa. El valor del dinero y el tiempo. Presupuestos financieros. Construcción de flujos de fondos y optimización del mismo a través del Mercado de Capitales.

## **4. Estrategia de marketing**

Creación de valor. Omnicanalidad. Las ventas en el marco de una estrategia de marketing. Introducción al Marketing digital y al comercio electrónico. Posicionamiento de marca en entornos tradicionales y digitales.

## **5. Introducción a la gestión de los Recursos Humanos**

El nuevo liderazgo. Trabajo en equipo. Atraer, retener y desarrollar el talento. Capacitación, motivación y satisfacción del personal: construcción de marca empleadora. Enfoque de los sistemas de gestión de RRHH. Arquitectura de los RH. Sistemas de RH. La organización de los RH. Rol de los profesionales de RH.

### **ORIENTACIÓN FINANZAS PYMES**

<b>CONTENIDOS ESPECÍFICOS</b>	<b>CARGA HORARIA</b>
1- Herramientas de gestión financiera de corto y largo plazo (3 clases).	12 H
2- Evaluación de Proyectos de Inversión (2 clases).	8 H
3- Valuación de Empresas (una clase).	4 H
4- El Mercado de Capitales (una clase).	4 H
<b>CARGA HORARIA TOTAL</b>	<b>28 H</b>

## ORIENTACIÓN RECURSOS HUMANOS

CONTENIDOS ESPECÍFICOS	CARGA HORARIA
1- Búsqueda y selección de personal.	4 H
2- Diseños y descripción de puestos y funciones.	4 H
3- Capacitación. Diseño, gestión y evaluación de la formación en entornos presenciales y virtuales.	8 H
4- Gestión del desarrollo del personal.	4 H
5- Gestión de la tecnología y la información para recursos humanos.	8 H
<b>CARGA HORARIA TOTAL</b>	<b>28 H</b>

## ORIENTACIÓN NEUROMANAGEMENT

CONTENIDOS ESPECÍFICOS	CARGA HORARIA
1- Inteligencia Emocional y Organizacional.	8 H
2- Neurocoaching: Herramientas Básicas.	8 H
3- Neuroconsciencia: Hacia una nuevo Enfoque del Liderazgo.	8 H
4- Neuromarketing y Neuroventas: Herramientas Básicas.	4 H
<b>CARGA HORARIA TOTAL</b>	<b>28 H</b>

## 8. EVALUACIÓN

La acreditación de la Diplomatura requiere, además de una asistencia igual o superior al 50% de la carga horaria de cada módulo, la presentación y aprobación de un Trabajo Integrador Final. Este Trabajo Final Integrador constituye el requisito final de evaluación de la Diplomatura. Es de carácter obligatorio e individual. El mismo podrá enmarcarse en una de las siguientes alternativas:

- Presentación de negocios. Tipo *Elevator Pitch* orientado a conseguir un inversor, un socio estratégico, integrar un socio al equipo de trabajo o para motivar a nuevos colaboradores; conseguir apoyo institucional o concursos de financiamiento público, privado, aceleradoras, entre otros.
- Presentación comercial. Tipo *presentación para venta de producto o servicio*. Orientado a conseguir clientes, vender productos o servicios.

El trabajo final se deberá presentar y defender en la última clase de la Diplomatura – DEMO DAY.

9- **DURACIÓN TOTAL:** 90 horas online.

10- **COORDINADORES:** Alejandro Enrique, Rubén Pavetto y Alex Padovan.