



DIPLOMADO EN FORMACIÓN GERENCIAL

Nombre del Expositor: Varios expositores
Inicio: 08 y 09 de mayo de 2009
Horario: Viernes 8:30 a 20:00 hrs.
Sábado 8:30 a 14:30 hrs.
Ubicación: Por confirmar

Costo: \$30,000.00 más IVA

\$27,000.00 más IVA pagando antes del 17 de abril.

\$28,500.00 más IVA pagando antes del 24 de abril.

Costo por módulo: \$7,200.00 más IVA

BENEFICIOS:

Desarrollar competencias y habilidades básicas que se requieren para un desempeño efectivo en una posición gerencial, incorporando algunas de ellas como la Visión Estratégica de la Empresa, el Manejo de los Recursos Humanos, el conocimiento del Mercado, así como el manejo de la información financiera para una mejor toma de decisiones.

OBJETIVO:

Desarrollar habilidades que le permitan al participante manejar efectivamente un puesto a nivel gerencial dentro de las empresas del sector productivo, comercial y de servicio.

PERFIL DEL PARTICIPANTE:

Personas que deseen autopromocionarse en el mercado laboral; departamentos de recursos humanos que deseen promocionar a su personal; y profesionistas independientes que deseen actualizar sus conocimientos.

TEMARIO:

MÓDULO I: Administración estratégica gerencial

Fecha: 08 y 09 de mayo de 2009

Instructor: Lic. Armando Sánchez González

Objetivo:

Llevar a cabo un análisis del proceso de administración estratégica a través de la formulación de la estrategia, de la visión, la misión y las metas de la organización, así como del análisis del medio ambiente externo para identificar oportunidades y amenazas de la industria, y del medio ambiente interno, para identificar fuerzas y debilidades de la empresa, que permita seleccionar las estrategias más adecuadas y su debida implementación.

- Análisis del Medio Ambiente Externo.



- Análisis de atractividad de la Industria.
- Análisis interno de la Empresa.
- Formulación de la Estrategia.
- Implementación de la Estrategia.
- Ventaja Competitiva Sostenible.

MÓDULO II: Desarrollo de habilidades gerenciales

Fecha: 22 y 23 de mayo de 2009

Instructor: Lic. Felipe Saravia Sánchez

Objetivo:

Que los participantes conozcan e integren en su rol gerencial las diferentes estrategias y habilidades necesarias con el fin de contribuir de manera más efectiva a una mayor generación de valor de la organización.

- Los desafíos que enfrentan las organizaciones del Siglo XXI en un entorno globalizado y altamente competitivo y su relación con el recurso humano.
- Diseño de una nueva cultura de valores de la organización que contribuya a una mayor generación de valor del negocio.
- Estrategias motivacionales que permitan optimizar el talento humano en la organización con el fin de contribuir a una mayor rentabilidad del negocio.
- Características del Liderazgo Transformacional y su relación con el desempeño efectivo de los empleados en la organización.
- Diseño y mantenimiento de los equipos de trabajo a través del fortalecimiento de relaciones de confianza, respeto y colaboración de los empleados, alineados hacia un objetivo común a través del Enfoque Holístico de la organización.

MÓDULO III: Manejo efectivo del capital humano

Fecha: 05 y 06 de junio de 2009

Instructor: Dr. Eduardo Guzmán Sáenz

Objetivo:

Ofrecer al participante un conjunto de conocimientos, experiencias, habilidades y técnicas sobre la Administración del Capital Humano enfocado a aumentar la productividad en el trabajo, con énfasis en la realidad mexicana y su relación con el ambiente global de los negocios.

- El impacto del medio ambiente en el comportamiento del recurso humano.
- La influencia del comportamiento del recurso humano en la organización.
- Manejo de la diversidad cultural en un entorno globalizado.
- Diferentes enfoques de motivación con énfasis en las teorías de la equidad.
- El desempeño laboral y su medición en la organización.
- Mejora en el desempeño laboral y su impacto en la productividad de la organización.



MÓDULO IV: Administración financiera gerencial

Fecha: 19 y 20 de junio de 2009

Instructor: Dr. José Humberto Guevara Balderas

Objetivo:

Que los participantes apliquen las herramientas financieras necesarias para realizar un correcto análisis y manejo de la información, así como poder hacer un análisis de decisiones financieras como lo son las decisiones de inversión y de financiamiento.

- Diagnóstico Financiero.
- Medición de desempeño.
- Análisis de decisiones de financiamiento.
- Análisis de decisiones de inversión.
- Riesgo financiero y cambiario y su impacto en las decisiones financieras.

MÓDULO V: Información financiera gerencial

Fecha: 03 y 04 de julio de 2009

Instructor: C.P. Julio César Lozano Fernández

Objetivo:

Que el participante aprenda a leer información financiera y a utilizarla como herramienta en la toma de decisiones a corto plazo.

- Conceptos básicos de la información financiera.
- Estados Financieros básicos.
- Clasificación de costos.
- Modelo Costo-Volumen-Utilidad.
- Preparación de la información para la toma de Decisiones.
- Decisiones de Corto Plazo.
- Descentralización y evaluación del desempeño.

MÓDULO VI: La mercadotecnia en la función gerencial

Fecha: 17 y 18 de julio de 2009

Instructor: Lic. José Guadalupe Quevedo Garza

Objetivo:

Ampliar la visión y la perspectiva de la función directiva bajo el concepto de Mercadotecnia vía el entendimiento de su propia naturaleza cuyo carácter es eminentemente complejo e integrado, así como estimular el pensamiento creativo e innovador del participante a través de la exposición de ideas y reflexiones de conocimiento aplicables a la función de Mercadotecnia dentro de las organizaciones.

- Concepto y filosofía de mercado
- Evolución del mercado desde su origen a la responsabilidad social.
- El mercado como cliente individual y social.
- Estructura de los mercados y sus horizontes.
- Estrategias de segmentación del mercado.
- Tipos de segmentos y conductas del mercado.
- Estrategias de posicionamiento.
- Factores incontrolables del medio ambiente.
- Estrategias para el diagnóstico del ciclo de vida del producto.



- Conducta de los productos copia y clonados.
- Pruebas de concepto para la mejora de los productos.
- Estrategias de precio.
- Naturaleza de los mensajes al cliente y estilos de comunicación.

MÓDULO VII: Proyecto Final

Fecha: 31 de julio y 01 de agosto de 2009

Instructor: Dra. Leticia Ramos Garza

Objetivo:

El propósito de este módulo consiste en que el participante del diplomado consolide e integre sus habilidades, aplicando en forma práctica los conocimientos adquiridos en los módulos de este diplomado, realizando un proyecto que tenga una aplicación directa en la Gerencia en la cual labora actualmente.

- Documentación de las reuniones, selección del proyecto (previo al módulo).
- Propuesta formal del proyecto (previo al módulo, negociación con jefe directo.)
- Planeación detallada del proyecto (previo al módulo.)
- Retroalimentación grupal (durante el módulo, después de presentaciones individuales.)
- Integración de información (análisis de diversos proyectos en el módulo.)
- Generación de documento final del proyecto (al finalizar el módulo, después de analizar las conclusiones de la experiencia vivida durante el módulo.)

DURACIÓN: 112 horas, integrados por siete módulos de 16 horas cada uno.

Notas Importantes:

1) FACTURACIÓN:

La persona encargada de facturarle es el Lic. Carlos Morales, Tel. 8328 4244. Ubicación: Edificio DAF, Planta Baja, Oficina 119, su correo electrónico es: c_ortiz28@itesm.mx

- **NOTA: SIN EXCEPCIÓN, NO SE ENTREGA FACTURA ORIGINAL HASTA HABER REALIZADO EL PAGO.**

2) CANCELACIÓN:

- Por causa del cliente: Únicamente una semana antes del inicio del programa, sólo se reembolsará el 85% de lo que se pagó por el programa sin incluir IVA. Iniciado el programa no habrá cancelaciones ni cambios en el registro.
- Por causa del ITESM: Se le reembolsará el 100%

3) BECAS POR GRUPO

- 3- 5 personas 10%
- 6-10 personas 15%
- 11-15 personas 20%

4) DESCUENTO POR PRONTO PAGO

- 5% Pagando 2 semanas antes del evento
- 10% Pagando 3 semanas antes del evento

5) DESCUENTOS ESPECIALES

Exatec 10% (registrar su número de matrícula en la solicitud de inscripción)



6) NO APLICAN DESCUENTOS EN FACTURAS PREVIAS O PAGO EN PARCIALIDADES

7) REPOSICIONES POR CAUSA DE FUERZA MAYOR

El participante podrá solicitar la reposición únicamente de un módulo del diplomado o seminario a través del ejecutivo de ventas del programa enviando una solicitud explicando los motivos de la falta. Esta reposición se hará exclusivamente en la siguiente emisión del programa.

Después de recibida esta solicitud el ejecutivo solicitará la autorización a la dirección y le tramitará un certificado para poder hacer válida dicha reposición.

La reposición tiene un costo adicional a la inscripción del 15% del costo de módulo que deberá liquidarse antes de reponerlo. **Ésta reposición está sujeta a cupo y disponibilidad.**

NOTA: ES RESPONSABILIDAD DEL PARTICIPANTE ESTAR AL PENDIENTE DE LA REPROGRAMACIÓN DE FECHAS PARA SU REPOSICIÓN.

8) DIPLOMAS, CONSTANCIAS Y AGENDAS DE EVENTOS:

Las personas del área de logística encargadas de tramitar y entregar los diplomas, constancias y agendas de los programas son: Yaneth Rojas, yaneth.rojas@itesm.mx, tel. 8358 1400 ext. 4419 y/o Vanessa Ramírez, vaneramirez@itesm.mx, tel. 8358 1400 ext. 4422.

NOTA: EN CASO DE NO RECIBIR ALGUNA DE ESTA INFORMACIÓN PONERSE EN CONTACTO CON EL ÁREA DE LOGÍSTICA.

*** Los descuentos no son acumulables**