



Cursos de Actualización Profesional en Ingeniería Comercial Conducente a Diplomado en Actualización Profesional en Ingeniería Comercial



Curso I: Gestión de la Cadena de Suministros en Base a WMS

Supply Chain Management 4.0, el desafío de los mercados internacionales que ha influido profundamente en la manera de hacer negocios de pequeños y en los grandes empresarios de nuestro país. Incorporar a los conocimientos profesionales las maneras en que la cadena de suministros permite mejorar la competitividad y la capacidad empresarial. El manejo de bodega y la incorporación de un sistema de administración WMS, automatiza una serie de funciones que minimizan los costos de operación y tiempos empleados.

Curso II: Gestión del Cambio

Las áreas funcionales de una empresa se componen de diversas ramas que permiten posicionar estratégicamente a una empresa, la gestión de recursos humanos es una pieza primordial que permite la incorporación y desarrollo profesional efectivo de cada uno de los integrantes de su equipo. Estudiar sus procesos internos en conjunto con las nuevas tecnologías del mercado, permiten una gestión de carrera integral, una automatización de procesos, un reclutamiento y selección digital, que se vinculan directamente con las tecnologías presentes en las organizaciones.

Curso III: Gestión Financiera y Contable Digital ERP

La interiorización y especialización en el área contable es cada vez más solicitada por los profesionales actuales, es por este motivo que la búsqueda de diferenciación profesional en los amplios mercados laborales financieros es el sello inicial de los Ingenieros Comerciales. Existe una amplia oferta de herramientas de ERP que buscan organizar y coordinar a través de sus Cursos específicos el proceso financiero-contable, interpretando los datos para una correcta toma de decisiones.

La planificación integral mejora el control en las organizaciones, conducen a resultados alcanzables y metas claras de gestión altamente valorables por los directivos por lo que este curso permitirá una expansión en el actuar eficiente de los profesionales participantes.

Curso IV: Gestión de Procesos Comerciales y CRM

Este curso busca entregar a sus participantes nuevas técnicas de venta y comercialización presentando la amplia gama de temáticas académicas disponible en el ámbito comercial y, además, se explorarán las características y alcances de la inteligencia de negocios o business intelligence, la inteligencia artificial y los CRM, el comercio electrónico o e-commerce, la ciberseguridad, el marketing digital y los softwares más usados en el mercado.

La relevancia de sus contenidos es ampliamente verificable en las nuevas tendencias del mercado laboral, en los nuevos conceptos abordados en la Cámara de Comercio y los nuevos intereses del consumidor.

Curso V: Gestión Organizacional Moderna y RSE

Para la realización de una actualización profesional, se han determinado temáticas complementarias en la gestión profesional de los participantes. En este curso se abordarán temas relativos al liderazgo, manejo conceptual de estrategias digitales de control, planificación de procesos digitales, el BSC automatizado, la responsabilidad social empresarial y aristas básicas de la administración pública, principalmente en la manera en que el Estado se relaciona con las empresas en el mercado público.



Objetivos Específicos

Al finalizar el curso el participante será capaz de:

- 1** **Curso**
Gestionar las etapas de la cadena productiva, considerando la utilización de un software de administración y posicionamiento WMS.
- 2** **Curso**
Desarrollar competencias para aplicar herramientas de gestión del cambio incorporando la gestión de personas por medio de estrategias tecnológicas en la organización.
- 3** **Curso**
Examinar herramientas de ERP y sus alcances en las actividades financieras-contables de la organización.
- 4** **Curso**
Formular estrategias comerciales de alta competitividad, considerando la tecnología de la información y la importancia del manejo de clientes.
- 5** **Curso**
Analizar conocimientos teóricos y prácticos de gestión organizacional incorporando la sostenibilidad y responsabilidad social empresarial en el ámbito privado y público.

Duración

Curso	Duración	Fecha de Inicio
Curso 1	25 horas	17 agosto 2020
Curso 2	25 horas	14 septiembre 2020
Curso 3	25 horas	05 octubre 2020
Curso 4	25 horas	26 octubre 2020
Curso 5	25 horas	16 noviembre 2020

Si realiza y aprueba los cinco cursos, automáticamente obtendrá el DIPLOMADO EN ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL EN INGENIERÍA COMERCIAL.



Dirigido a:

Profesionales Ingenieros
Comerciales y afines.

Metodología de Estudio



Clases teóricas E-Learning



Discusión de textos científicos



Estudios de casos



Foro en el aula virtual

Requisitos de Aprobación

Para aprobar los cursos, el alumno
debe cumplir con lo siguiente:

- Tareas E-Learning: 50%
- Prueba online: 50%
- Aprobar con nota mínima 4.0



Contenido

CURSO I: GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTROS EN BASE A WMS

- Cadena de Suministros.
- Etapas de cadena productiva.
- Software de administración y posicionamiento WMS.

CURSO II: GESTIÓN DEL CAMBIO

- Recurso Humano en la Empresa.
- Desarrollo Organizacional.
- Gestión del cambio.
- Stakeholders en la organización ligadas al Recurso Humano.
- Reclutamiento y selección digital.
- Capacitación de personal.
- Taller de ERP.

CURSO III: GESTIÓN FINANCIERA Y CONTABLE DIGITAL ERP

- Rol de la gestión financiera.
- Importancia de la gestión estratégica.
- Características del control de gestión.
- Conocer herramientas de ERP.



Contenido

CURSO IV: GESTIÓN DE PROCESOS COMERCIALES Y CRM

- Gestión de procesos comerciales.
- Tipos de software CRM y manejo de fidelización de clientes.
- Comercio electrónico y sus implicancias en el mercado comercial chileno.
- El marketing digital basado en la inteligencia artificial

CURSO V: GESTIÓN ORGANIZACIONAL MODERNA Y RSE

- Balance de Gestión Institucional.
- Utilización de Balance Score Card en la gestión.
- Aspectos generales de Mercado Público, Empleos Públicos y contabilidad gubernamental.
- El funcionamiento de la responsabilidad social empresarial.



Ficha Técnica

Matrícula

\$0

Valor Curso

\$215.000

Valor Curso UBO

\$150.000

Si realiza y aprueba todos los cursos, automáticamente obtendrá el Diplomado en Actualización Profesional en Ingeniería Comercial, otorgado por nuestra Universidad, con una duración de 125 horas.

Todos los programas están sujetos, en cuanto a su apertura y fecha de inicio, al logro de la matrícula mínima requerida.

La Universidad Bernardo O'Higgins se reserva el derecho de hacer modificaciones en cuanto cuerpo docente y calendarización de los programas. Los cursos y diplomados no generan grado académico.



Dirección de Educación
Continua y Capacitación

Vicerrectoría de Vinculación
con el Medio e Investigación

capacitacion@ubo.cl / +56 224772220

Fabrica 1990, Santiago



**INSTITUCIÓN ACREDITADA
4 AÑOS**

- *GESTIÓN INSTITUCIONAL*
- *DOCENCIA DE PREGRADO*
- *VINCULACIÓN CON EL MEDIO*

HASTA JULIO DE 2022