

## DIPLOMADO GESTIÓN DE NEGOCIOS

### FUNDAMENTACIÓN

Este Diplomado busca la formación de profesionales que puedan dirigir y gestionar sus unidades de negocios y/o empresas, con una perspectiva integradora y multidisciplinaria. En definitiva, contar con una sólida gestión de negocios que permita agregar valor a sus organizaciones.

### OBJETIVO GENERAL

- Formular una estrategia de negocios sobre la base de una ventaja competitiva, que se diferencie de la oferta que entregan los otros competidores de la industria.
- Proporcionar una sólida formación en las diferentes áreas de la gestión de negocios.
- Aplicar conceptos, herramientas y modelos a los problemas prácticos de gestión.
- Tomar decisiones de gestión financiera para crear valor en las organizaciones.
- Administrar las relaciones con clientes y proveedores, sobre la base de un concepto moderno y competitivo de la cadena de valor.
- Liderar equipos de colaboradores, de acuerdo al perfil de cada uno de ellos, para que potencien su aporte individual y colectivo a la organización.

### REQUISITOS DE INGRESO

Nociones en Administración de empresas.

### DURACIÓN

120 horas cronológicas

### METODOLOGÍA

Para lograr una efectiva y eficiente transferencia de conocimientos y adquisición de habilidades, este curso considera la utilización del concepto de: aprender aplicando.

Se consideran las siguientes metodologías:

Horas Teóricas:

- Clases expositivas e interactivas, donde el alumno realiza y responde preguntas al relator con apoyo de material audiovisual (PowerPoint, transparencias, películas, etc.).

Horas Prácticas:

- Discusión y análisis colectivo de los principales tópicos con la ayuda del relator, con análisis de diversos ejemplos.
- Talleres y ejercicios prácticos.

Dirección de Capacitación, Universidad Bernardo O'Higgins.  
Fono: 22 477 2224 / 22 477 2225 / 22 477 2226. Email: [capacitacion@ubo.cl](mailto:capacitacion@ubo.cl)  
[www.ubocapacitacion.cl](http://www.ubocapacitacion.cl)

- Evaluación del curso.

## REQUISITOS DE APROBACIÓN

### Asistencia

Los participantes deben cumplir con un mínimo de asistencia del **75%** durante la realización del programa.

### Evaluación

Los participantes deben obtener una calificación final igual o superior a **4,0** en la escala 1,0 a 7,0 para aprobar el programa.

Los participantes que cumplan con las exigencias del programa, recibirán un certificado de aprobación otorgado por la Universidad Bernardo O'Higgins.

**Nota: Las personas que no cumplan con el requisito de aprobación no recibirán ningún tipo de certificación**

## PROGRAMA

### MÓDULO 1: MARCO GENERAL

- Concepto de estrategia.
- Estrategias competitivas y análisis de industria.
- Ventajas competitivas.
- Mapas de posicionamiento.
- Disciplina de la ejecución.
- Análisis de estados financieros
- Marco conceptual para el análisis y la planificación financiera.
- Análisis de estados financieros y gestión financiera.
- Evaluación de proyectos
- Determinación de flujos de caja.
- Valor del dinero en el tiempo. Tasa de descuento.
- Evaluación financiera de proyectos.
- Metodología de evaluación.
- Costo Capital.
- Talleres:
- Integración y trabajo en equipo.
- Técnicas de comunicación y presentaciones efectivas.

## MÓDULO 2: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

- Plan de marketing
  - Marketing como filosofía de empresa.
  - El plan de marketing como parte de la planificación estratégica.
  - Conceptos de segmentación, diferenciación y posicionamiento.
  - Administración de recursos humanos
  - Naturaleza de la organización.
  - Diagnóstico y análisis organizacional.
  - Planificación y selección de los RR.HH.
- 
- Trabajo integrador I
  - Cada grupo de alumnos desarrollará y presentará un plan para un nuevo negocio (o una nueva línea de negocios) que incluya: análisis del entorno y planificación estratégica, plan comercial, planificación de la estructura organizacional y una completa evaluación financiera del proyecto.

## MÓDULO 3: DIRECCIÓN

- Información contable y gestión financiera
  - Asignaciones de costos.
  - Punto de equilibrio y apalancamiento operativo.
  - Análisis de presupuesto.
  - Precios de transferencia.
- 
- Gestión logística
  - Segmentación de los clientes según necesidades de servicio.
  - Establecimiento de redes de distribución logística.
  - Gestión estratégica de las fuentes de abastecimiento.
- 
- Dirección de marketing
  - Marketing estratégico.
  - Nociones de marketing de servicios e industrial.
  - Marketing relacional.
- 
- Dirección de los RR.HH.
  - Sistemas reclutamiento y selección.
  - Administración del desempeño.

## MÓDULO 4: CONTROL DE GESTIÓN

- Perspectiva financiera
  - Perspectiva del cliente
  - Perspectiva logística y de los procesos internos
  - Perspectiva de aprendizaje y crecimiento: En todas las perspectivas se verá el diseño de indicadores básicos y la coherencia con la estrategia global.
- 
- Trabajo integrador II
  - Cada grupo de alumnos desarrollará y presentará un cuadro de mando aplicado a la misma empresa del primer trabajo integrador. Dicho cuadro de mando (Balanced Scorecard) permitirá traducir la estrategia definida en objetivos específicos e indicadores para las diferentes perspectivas vistas en el módulo 4.

### FICHA TÉCNICA

Código Sence	:
Fecha de Inicio	:
Fecha de Término	:
Duración	: 120 horas
Horario	:
Lugar de Realización	: Fabrica N°1990, 2 ° piso - Santiago
Valor Normal	:
Consulte por descuentos	:

La Universidad se reserva el derecho a posponer fecha de inicio o suspender la actividad, si no hay la cantidad de alumnos mínimos

---

### Dirección de Capacitación



224772222 - 224772224 – 224772225 - 224772226

[capacitacion@ubo.cl](mailto:capacitacion@ubo.cl)



[www.ubocapacitacion.cl](http://www.ubocapacitacion.cl) – [www.ubo.cl](http://www.ubo.cl)

- 
- Toda actividad de capacitación deberá inscribirse en SENCE con al menos 48 horas antes de la fecha de inicio del
  - Las actividades de capacitación o son conducentes a grado académico.
  - Una vez iniciada la actividad de capacitación, no se aceptará la postergación del curso, ni se hará devolución del dinero.
  - La Dirección de Capacitación de la Universidad Bernardo O'Higgins se reserva el derecho de posponer la fecha de inicio o suspender la actividad, si no hay la cantidad de alumnos mínimos.
  - En cada actividad de capacitación, el alumno recibirá un material de apoyo, con los contenidos tratados en clases y con el reglamento interno de las actividades de capacitación, reglamento del alumno y derechos y deberes de Sence.

Dirección de Capacitación, Universidad Bernardo O'Higgins.

Fono: 22 477 2224 / 22 477 2225 / 22 477 2226. Email: [capacitacion@ubo.cl](mailto:capacitacion@ubo.cl)

[www.ubocapacitacion.cl](http://www.ubocapacitacion.cl)

- Al término de la actividad se entregará un certificado de aprobación a los alumnos que cumplan con una asistencia mínima de un 75% y un promedio de notas igual o superior a 4.0, en escala de 1.0 a 7.0., además se les entregará un Diploma otorgado por la Dirección de Capacitación de la Universidad.
- Si un alumno debidamente inscrito no cumple con estos requisitos, y por consiguiente pierde el derecho a financiamiento de SENCE, no cabrá derecho a devolución de los montos cancelados a la Universidad y el contratante deberá hacerse cargo del pago del 100% del valor del curso para ese alumno si no existe un acuerdo previo. Si un alumno debidamente inscrito en las actividades de capacitación es retirado por el contratante, no cabrá devolución alguna de los montos cancelados por ese alumno.
- Mediante ficha de inscripción interna de la Dirección de Capacitación, orden de compra de la empresa o del Organismo Técnico Intermedio de Capacitación (OTIC) correspondiente, el cliente acepta los términos y condiciones establecidos en este documento.
- La Dirección de Capacitación de la Universidad Bernardo O'Higgins, realiza cursos cerrados a empresas, de acuerdo a sus necesidades de capacitación.