

MÁSTER EN ALTA DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Leading online training

**We are your new educational
gateway into the future.**



Let's get started!



SCS[™]
CORPORATE
UNIVERSITY
POWERED BY MCA SCHOOL USA



MCA SCHOOL
of Business and Postgraduate



MCA Business & Postgraduate School and SCS Corporate University.

E-LEARNING EDUCATION ENVIRONMENT

Our two institutions share a common goal, we are committed to the success of our graduates. Thus, our academic alliance to offer higher studies leading to better learning and especialization for young entrepreneurs and business men and women. The outcome is the opportunity to attain high professional performances and lead their organizations to success.

Titulación: Master's Degree on Senior Management and Business Administration.

Segunda titulación: Higer Diploma on Projects Managements

Duración: 14 meses

Modalidad: En línea

Créditos: 36 Créditos acorde al sistema americano | Equivalentes a 60 ECTS.

Idioma en que se imparte: Español

Presentación

Son innumerables los retos y desafíos que enfrentan las pequeñas, medianas y grandes empresas en el mundo globalizado actual, lo cual impone la necesidad de adaptarse a los cambios a la misma velocidad que estos aparecen.

Esta nueva realidad exige, además, un amplio dominio de un buen número de áreas del conocimiento gerencial (Mercadeo, Ventas, Finanzas, Gestión del talento, Administración, Contabilidad, Producción, entre muchas otras más) para que los profesionales que dirigen dichas empresas puedan ser competitivos y eficientes, ya que las exigencias gerenciales modernas se ven afectadas por un contexto dinámico y volátil que incide en la visión estratégica, en tanto que cualquier responsable de una organización empresarial, o de un área de la misma, debe tener una visión global de la empresa, comprender que toda decisión estratégica debe alinearse con la estrategia de la empresa y hacerlo de forma innovadora, rápida y efectiva.

Además, otro de los factores claves que incide directamente en este proceso es el conocimiento y la visión de negocios de los encargados de esta área, así como la capacidad gerencial de quienes dirigen los destinos de las empresas, independientemente de su tamaño.

Es claro que esa realidad a la que nos referimos incide en la visión estratégica, internacional e innovadora de la dirección empresarial, en tanto que cualquier responsable de una organización empresarial, o de un área de la misma, deba tener una visión global de la misma, comprender que toda decisión estratégica debe alinearse con la estrategia de la empresa y hacerlo de forma innovadora, de forma que no se limite la productividad de la misma.

Tenemos la certeza de que nuestro programa acerca a los participantes al mundo de la empresa ofreciendo una visión amplia y global, desarrollando sus capacidades profesionales para aprender y mejorar la gestión, eficacia y productividad de sus organizaciones, aumentando además su capacidad para tomar las mejores decisiones y aprovechar cada oportunidad para optimizar la rentabilidad y eficiencia de su organización, para dar respuesta a las demandas y desafíos existentes en el campo de la dirección y gestión de empresas actuales, ante un entorno económico dinámico y global, donde se exige a los nuevos directores y gerentes formarse y adquirir conocimientos para poder confrontar los retos que se presentan en estos nuevos tiempos.

Justificación

Las maestrías han pasado de ser una opción exclusiva de los altos ejecutivos a convertirse en un requisito indispensable para cualquier profesional que desee desenvolverse en el área empresarial, independientemente de su cargo, actividad o especialidad. Inicialmente estos estudios se concebían como una alternativa de prestigio formativo que garantizaba el crecimiento profesional.

Con el tiempo pasaron de un enfoque genérico a múltiples especialidades que varían según el nivel de estudios y la experiencia acumulada de los candidatos, para formar verdaderos especialistas en las diversas áreas del conocimiento.

Por ello, vale la pena destacar que la **Maestría en Alta Dirección y Administración de Empresas**, entre otras cosas, busca promover el desarrollo de conocimientos científicos y tecnológicos, precisamente uno de los factores clave que incide de forma directa en el proceso de desarrollo de la industria y el mercado, logrando el mejoramiento de la capacidad gerencial de quienes dirigen los destinos de las empresas.

A partir de un exhaustivo análisis de este contexto, actual y enfocado hacia una formación integral en el amplio campo de los negocios y la dirección, se diseñó la **Maestría en Alta Dirección y Administración de Empresas** para profundizar en áreas empresariales estratégicas tales como dirección estratégica, habilidades gerenciales, dirección de empresas, gestión humana, y mucho más, lo que permitirá a sus estudiantes el desarrollo de una visión integral y ejecutiva sobre la gestión empresarial.

El programa está dirigido a quienes necesiten reforzar sus competencias actuales como administradores, gerentes y líderes, con el interés de desarrollar habilidades de alta dirección estratégica, y que deseen adquirir aquellas habilidades que les permitan abordar con éxito los nuevos retos profesionales y personales, que les plantea la dirección comercial de una empresa en la actualidad, pues atiende a una necesidad presente en la sociedad, específicamente en el sector empresarial.

Es importante destacar que el programa es uno de los pilares fundamentales que tributa al proceso de formación ejecutiva de los nuevos profesionales, y de esta manera contribuir en el mejoramiento competitivo de las empresas –micro, pequeñas, medianas y grandes–, pretendiendo ser una formación académica y profesional avanzada, de carácter especializado y multidisciplinaria, orientada a la especialización académica y profesional en los temas clave

de la dirección y gestión de empresas, donde además de transmitir unos conocimientos especializados y unas eficaces técnicas de gestión, se fomentan las capacidades personales, directivas y analíticas de los participantes, completando su perfil profesional con los estándares demandados hoy día por las empresas.

En otras palabras, el estudiar nuestra maestría no solo prepara en una interesante y nueva área del conocimiento que ayuda a convertirse en un profesional con competencias y habilidades en distintos ámbitos laborales, sino que además desarrollará un pensamiento crítico y autonomía gerencial, lo que calificará para liderar equipos, organizar, planificar y delegar y controlar las acciones de toda la organización. Además, una visión estratégica facilitará establecer las estrategias y métodos para alcanzar los objetivos organizacionales.

Estudiar una maestría también incrementará notablemente tus posibilidades de inserción y mejora laboral, además de imprimir mayor **potencia a tu currículum**. Con ello, lograrás convertirte en el profesional cotizado por las empresas en la actualidad; además contarás con los conocimientos para avanzar con paso firme y seguro en la consolidación de un proyecto o emprendimiento personal, si es la idea que tienes a mediano o largo plazo.

Estructura del máster

El programa cuenta con un módulo introductorio que permitirá al estudiante tener acceso a información de carácter general, que servirá como guía y punto de encuentro, espacio donde tutores y equipo de coordinación confluyen para, además de la bienvenida, preparar al estudiante para la nueva etapa en sus estudios.

El máster está estructurado en 10 asignaturas obligatorias que aportan de forma directa, mediante los resultados de aprendizajes, al perfil de egreso, convirtiendo al graduado del programa en un profesional altamente competitivo.

Además de las asignaturas obligatorias, el estudiante tiene la posibilidad de cursar de forma transversal un programa de Metodología de la Investigación, con el fin de desarrollar competencias investigativas profesionales que lo conviertan no solo en un alto ejecutivo con habilidades directivas y de administración, sino en un profesional apto para crear oportunidades e identificar problemas y sus posibles soluciones en el mercado o su campo de acción. En caso que el estudiante decida cursar este programa transversal, recibirá un certificado adicional de superación de los contenidos.

En la etapa de cierre se encuentra el módulo de titulación, espacio en el cual se definen los lineamientos de todo lo relacionado con el proceso de titulación, tutorías para este y otros procesos asociados.

Los estudios transcurren en un año académico donde, a partir del segundo semestre, el estudiante recibe las orientaciones y lineamientos para comenzar el desarrollo de su tesis de graduación, y desde ese momento se les asignará un tutor que se encargará de guiar en todo momento el desarrollo de su Trabajo Final de Titulación.

Componentes del sistema de enseñanza que se utilizará en el máster

A lo largo de los estudios el estudiante tendrá acceso a un gran número de recursos de enseñanza para garantizar un aprendizaje significativo. Dentro de los principales encontrará:

Master class: Son clases previamente planificadas, diseñadas y grabadas que contemplan lo más relevante de cada tema. Estas son producidas con componentes visuales y académicos al más alto nivel.

Conferencias magistrales: Conferencias de alto rigor científico, con demostraciones prácticas y gran experiencia tecnológica, dictadas por especialistas de amplia trayectoria académica. Estas pueden ser en directo o previamente grabadas.

Trabajo autónomo: Está basado en el estudio de literatura especializada, visualización de material audiovisual, investigación y otras actividades que impliquen la interacción con entornos colaborativos. Esta modalidad no implica la presencia de un tutor o docente, pues, como su nombre lo indica, es autónomo. La característica distintiva en todos los casos es el hecho de que está orientado y dirigido por el docente. Estas actividades las realizarán los estudiantes de forma independiente o grupal.

Estudio de casos prácticos: Ejercicios donde el participante estudia casos prácticos que implican la resolución de problemas de alta complejidad, que ocurren en situaciones empresariales reales. Además, estimulan el desarrollo y puesta en práctica de habilidades como observación, diagnóstico, toma de decisiones, implementación, evaluación y sistematización.

Clases en vivo: Espacio donde el docente, de forma sincrónica, imparte los contenidos de la malla curricular que implican una interacción directa docente-estudiante.

Foros académicos: Espacio donde el docente propicia el debate constante para profundizar de forma analítica y reflexiva en los contenidos de cada módulo. Se trata de establecer debates sobre temas específicos, indicados en su mayoría por los docentes y, en otros casos, por los mismos alumnos. Con ello se pretende que profundicen en temas de suma importancia.

Foros para la aclaración de dudas: Es el espacio donde los estudiantes exponen en cada módulo de un programa o curso, sus dudas sobre los contenidos, y donde el docente le da respuestas. De este espacio se toman las preguntas más relevantes y se conforman con estos los videos donde amplíen de forma explícita las respuestas.

Apoyo constante: En todo momento el estudiante contará con un tutor académico que le asistirá a lo largo de su proceso de formación. Esto le garantizará una experiencia educativa de máxima calidad.

Material complementario: Cada clase, además del video, está conformada por un material ampliado del contenido tratado en dicho video. Está en formato PDF y es de vital importancia su estudio para complementar los conocimientos.

Orientaciones prácticas: Material que recrea escenarios de la vida real o sugerencias de cómo implementar los contenidos, entre otros aspectos importantes.

Retroalimentación de los aprendizajes: Video innovador que recoge las inquietudes de los estudiantes, el cual tiene un índice que referencia las preguntas y el minuto exacto en el que se encuentran las respuestas. Esto genera una optimización del tiempo de los estudiantes y, de una forma muy práctica e innovadora, puede dar solución a sus inquietudes.

Todos los recursos anteriormente presentados actúan en conjunto para lograr:

- Que cada estudiante acceda progresivamente y secuencialmente a la etapa superior de su desarrollo intelectual, de acuerdo con las necesidades y condiciones particulares, apoyándose en la experiencia.
- Basar la enseñanza en la interacción y la comunicación de los alumnos y en el debate y la crítica argumentativa del grupo para lograr resultados cognitivos y éticos.
- Que el estudiante opte por la preocupación hacia el contenido de la enseñanza-aprendizaje, y privilegie los conceptos y estructuras básicas de la ciencia, por ser un material de alta complejidad capaz de desatar la capacidad intelectual.

Perfil de ingreso de los postulantes

Los futuros estudiantes del máster deberán cumplir con las expectativas que tenemos para los futuros profesionales especializados en nuestra escuela.

- Interés por la educación en general.
- Facilidad de expresión.
- Facilidad para las relaciones sociales.
- Intuición y capacidad de observación.
- Sentido de la responsabilidad e interés en el trabajo educativo.
- Capacidad para analizar y comprender el comportamiento ajeno.
- Capacidad de abstracción y de comprensión.
- Constancia, disciplina y responsabilidad en los estudios.
- Capacidad de trabajo y estudio en equipo.
- Buena predisposición para la creatividad.
- Capacidad de comunicación y relación.

Objetivo general

Formar ejecutivos y empresarios de alto nivel con gran dominio de habilidades directivas, capaces de liderar todo tipo organizaciones en entornos globales, competitivos y dinámicos a partir de un amplio nivel de actualización de sus conocimientos, capaces de analizar la realidad organizacional y del mercado, con el fin de alinear las funciones y actividades del área comercial de la empresa, de modo que esta seleccione, desarrolle y aplique las estrategias comerciales y de marketing, con nuevas y efectivas técnicas adaptadas a cada situación, mediante el liderazgo y la coordinación de equipos que propicien los resultados más óptimos.

Objetivos específicos

- Proporcionar los elementos administrativos pertinentes que permitan al estudiante direccionar su organización al futuro, integrados de tal forma que funcionen como un todo y orienten sus capacidades a las metas establecidas.
- Brindar las herramientas necesarias para la toma de decisiones en la organización, en un ambiente cambiante, dinámico que exige rapidez y certeza en las respuestas a las mismas.

- Conocer la importancia de crear la cultura organizacional de la empresa, conscientes de que la misma será la base del comportamiento y la interacción entre los miembros de la organización.
- Plantear la importancia de tener un clima organizacional adecuado para la compañía, que delimitará el comportamiento de los miembros de equipo, promoviendo la motivación, la participación y el respeto ante la diversidad.
- Contribuir a que las empresas sean adaptables a entornos cambiantes, para ello la flexibilidad, la capacidad de aprendizaje y la disposición serán la clave para consolidar mejor resultados.
- Conocer los distintos modelos de gestión estratégica que te permitan establecer una adecuada visión para impulsar el negocio, potenciar sus resultados y garantizar la permanencia en el mercado a largo plazo.
- Tener un adecuado control sobre la administración y las finanzas que orienten las acciones y decisiones de la gerencia, con eficientes métodos de control, mecanismos de seguimiento y control, indicadores de gestión y auditorías regulares.
- Comprender y analizar los diferentes modelos de liderazgo, que te permitan conformar equipos de trabajo que alcancen niveles de sinergia, integración y cooperación que les permita alcanzar los resultados establecidos por la organización.
- Manejar criterios modernos de comunicación, que promuevan un intercambio de información productivo y fortalezca el entendimiento y las relaciones organizacionales, usando como herramienta el Coaching.
- Generar autoconocimiento sobre el aspecto emocional, para disponer de mejores actitudes basadas en la apropiada utilización de sus emociones, y buscar hacer lo mismo en otros, a fin de consolidar un equipo capaz de manejar las tensiones de manera eficiente y sin afectar los resultados.
- Dominar elementos que permitan conducir mejor sus propias motivaciones y las de los miembros de su equipo, a fin de enfocarse más acertadamente hacia los objetivos.
- Identificar y manejar conflictos, promoviendo la participación y escucha activa de las posiciones que tengan quienes son parte del mismo, a fin de para aportar soluciones y convertirlos en situaciones de crecimiento e integración.
- Desarrollar políticas de mercadeo y ventas que impulsen las acciones para el logro de las metas propuestas, desde la elaboración de los planes de ventas, estrategias de captación de clientes, promociones, visitas, entre otras.

A quién se dirige

- A ejecutivos que quieran actualizar sus conocimientos y desarrollar capacidades para la toma de decisiones que les permitan conducir sus organizaciones al éxito.
- A directivos que quieran renovar su visión organizacional, con conocimientos y herramientas que le permitan gerenciar y administrar con nuevos modelos, y así obtener logros superiores.
- A empresarios interesados en adquirir conocimientos actualizados para la dirección efectiva y el manejo de sus organizaciones, en un mundo globalizado y altamente dinámico, aplicando los conocimientos en diversas áreas de especialización.
- A gerentes y supervisores de mandos intermedios que tengan las aspiraciones de escalar en la estructura jerárquica empresarial, y requieran de herramientas y habilidades gerenciales.
- A jefes de departamentos que lideren equipos de trabajo y necesiten desarrollar destrezas para optimizar los procesos y mejorar el desempeño del mismo.
- A profesionales que quieran ampliar sus habilidades para coordinar equipos de trabajo, con el fin de incrementar sus resultados.
- A egresados universitarios interesados en emprender, y que necesiten tener herramientas efectivas para el dominio de las estrategias y la gestión de procesos para la creación y dirección de empresas.

Programa académico

ASIGNATURA 1: DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS

Módulo 1. Fundamentos de dirección, cultura y clima organizacional

Tema 1 - Introducción a la dirección de empresas

Tema 2 - Síntesis del desarrollo histórico de la empresa

Tema 3 - Conceptos clave de dirección y organización

Tema 4 - Principales escuelas del pensamiento administrativo

Tema 5 - La dirección de personas: principales recomendaciones

Tema 6 - Características del liderazgo estratégico

Tema 7 - Comportamiento organizacional

Tema 8 - Objetivos y características del comportamiento organizacional

Tema 9 - Clima organizacional

Tema 10 - Cultura organizacional

Tema 11 - Tipos e Importancia de la cultura organizacional

Tema 12 - Implementación de la cultura organizacional

Módulo 2: Toma de decisiones y gestión del cambio organizacional

Tema 1 - Visión sistémica para decisiones estratégicas

Tema 2 - Las 3 etapas: análisis, decisión, implementación

Tema 3 - Decisiones en el marketing organizacional

Tema 4 - Fundamentos económicos de la toma de decisiones

Tema 5 - Estilos para la toma de decisiones

Tema 6 - Modelos de tomas de decisiones (los más útiles)

Tema 7 - Origen del cambio

Tema 8 - Análisis interno de la organización frente al cambio

Tema 9 - Proceso de gestión del cambio

Tema 10 - Pasos para lograr un cambio exitoso

Tema 11 - Resistencia al cambio

Tema 12 - Generación de vínculos para el futuro

ASIGNATURA 2: HABILIDADES DIRECTIVAS Y GERENCIALES

Módulo 1. Habilidades de comunicación y gestión de conflictos

Tema 1 - Elementos y estructura de la comunicación

Tema 2 - La comunicación en la organización

Tema 3 - El lenguaje del cuerpo (Kinesia) en las organizaciones

Tema 4 - Obstáculos, barreras y distorsiones de la comunicación

Tema 5 - Estilos de comunicación y sus efectos

Tema 6 - Los conflictos, tipos y consecuencias

Tema 7 - Cómo manejar conflictos con efectividad

Tema 8 - Los modelos de interacción

Tema 9 - Qué es la Negociación y tipos de negociación

Tema 10 - Etapas de la negociación

Tema 11 - Estilos de negociación

Módulo 2. Liderazgo y motivación para equipos

Tema 1 - Fundamentos de liderazgo

Tema 2 - Cualidades de un buen líder

- Tema 3 - Las actividades clave del líder
- Tema 4 - Estilos y formas de liderar
- Tema 5 - Liderazgo situacional
- Tema 6 - Las fases de desarrollo de un equipo de trabajo
- Tema 7 - Las inteligencias y la Inteligencia Emocional
- Tema 8 - Factores de éxito y fracaso por las emociones
- Tema 9 - El cerebro y las emociones
- Tema 10 - Competencias y habilidades emocionales
- Tema 11 - La motivación y sus factores
- Tema 12 - Clases de motivación

ASIGNATURA 3: DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

Módulo 1. Fundamentos de dirección y análisis estratégico

- Tema 1 - Evolución histórica de la Dirección estratégica
- Tema 2 - Estrategia empresarial y planificación estratégica: conceptos
- Tema 3 - Concepto de dirección estratégica
- Tema 4 - Niveles de estrategia
- Tema 5 - Definición e identificación de unidades estratégicas
- Tema 6 - La segmentación estratégica
- Tema 7 - Análisis estratégico: concepto, beneficios, pasos
- Tema 8 - Definición de los objetivos de la empresa
- Tema 9 - Análisis externo
- Tema 10 - Análisis interno
- Tema 11 - Análisis de la cartera de negocios
- Tema 12 - Desarrollo de ventaja competitiva y elección de estrategia competitiva

Módulo 2. Modelos para el direccionamiento y gestión estratégicas

- Tema 1 - Conceptualización del modelo de dirección estratégica de Fred R. David
- Tema 2 - Etapas: Formulación, implementación y evaluación de la estrategia
- Tema 3 - Conceptualización del modelo de dirección estratégica de Hill y Jones
- Tema 4 - Proceso de creación e implementación de las estrategias
- Tema 5 - Conceptualización del modelo de dirección estratégica de Mintzberg
- Tema 6 - Formulación e implantación de la estrategia Mintzberg
- Tema 7 - Visión y pensamiento sistémico
- Tema 8 - La gestión por procesos

Tema 9 - Las conversaciones y la coordinación de acciones

Tema 10 - La gestión de la calidad

Tema 11 - Organizaciones de gestión de calidad

Tema 12 - Mapa estratégico y el Balanced Scorecard

ASIGNATURA 4: INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA EL LIDERAZGO TRANSFORMACIONAL

Módulo 1. Inteligencia Emocional y habilidades sociales

Tema 1 - La Inteligencia Emocional. Qué es, por qué y para qué

Tema 2 - Procesos asociados con la Inteligencia Emocional

Tema 3 - Los “auto” y la meta cognición

Tema 4 - Recursos personales. Cómo ser más inteligente

Tema 5 - El manejo eficaz de las emociones

Tema 6 - El comportamiento emocionalmente inteligente

Tema 7 - Habilidades sociales para un desempeño exitoso

Tema 8 - Relaciones interpersonales

Tema 9 - Manejo del estrés y situaciones difíciles

Tema 10 - Cómo ser mi propio líder

Módulo 2. Liderazgo Transformacional

Tema 1 - Paradigmas y aportaciones hacia el modelo del Liderazgo Transformacional

Tema 2 - Las competencias de integración sistémica desde la complementariedad

Tema 3 - Modelos potenciadores de habilidades para el líder

Tema 4 - Procesos valorativos hacia el cambio y proceso transformacional del

Tema 5 - Aportaciones prácticas para el Liderazgo Transformacional

Tema 6 - Liderazgo transformacional vs liderazgo transaccional

Tema 7 - Consideración individualizada

Tema 8 - Motivación inspiracional

Tema 9 - Estimulación intelectual

Tema 10 - Influencia idealizada, modelado y transformación

ASIGNATURA 5: ECONOMÍA Y FINANZAS EMPRESARIALES

Módulo 1. Economía de las empresas

Tema 1 - La Economía de Libre Mercado y otros sistemas económicos

Tema 2 - El Flujo Circular de la Economía

Tema 3 - La Ley de los Mercados o Ley de Say

- Tema 4 - Teorías del Valor y del Precio, enfoque austriaco (Parte 1)
- Tema 5 - Teorías del Valor y del Precio, enfoque austriaco (Parte 2)
- Tema 6 - La frontera de posibilidades de producción
- Tema 7 - Factores Productivos: Fijos y Variables
- Tema 8 - Productividades: Media y Marginal
- Tema 9 - Ley de Rendimientos Marginales Decrecientes
- Tema 10 - Ejemplos de empresarios exitosos

Módulo 2. Finanzas empresariales

- Tema 1 - Patrimonio, deuda y costos de capital
- Tema 2 - Flujo de efectivo
- Tema 3 - Valoración de empresas y proyectos
- Tema 4 - Análisis de opciones reales
- Tema 5 - Fusiones y adquisiciones
- Tema 6 - Gobierno corporativo
- Tema 7 - Caso práctico
- Tema 8 - Mercados, fondos y fideicomisos
- Tema 9 - Inversiones de renta fija
- Tema 10 - Inversiones de renta variable
- Tema 11 - Manejo de portafolio
- Tema 12 - Valoración de productos financieros
- Tema 13 - Derivados financieros
- Tema 14 - Finanzas del comportamiento

ASIGNATURA 6: GESTIÓN COMERCIAL Y VENTAS

Módulo 1. Gestión comercial

- Tema 1 - La gestión y estrategias
- Tema 2 - Triangulo estratégico
- Tema 3 - Fuerzas competitivas Porter
- Tema 4 - Estrategias centradas en el mercado vs el cliente
- Tema 5 - La Gestión Comercial
- Tema 6 - Acercamiento y escucha hacia el cliente
- Tema 7 - Apuntar a productos o servicios
- Tema 8 - Acercamiento y sondeo permanente al cliente
- Tema 9 - Percepción e imagen ante el publico

Tema 10 - Consolidación

Tema 11 - Ejemplos prácticos

Módulo 2. Ventas consultivas

Tema 1 - Comunicación asertiva y formas de ser

Tema 2 - Apreciación y fundamentos personales sobre las ventas

Tema 3 - Cualidades y virtudes del vendedor

Tema 4 - Proceso efectivo de las ventas, conocimiento, aplicación y objetivos

Tema 5 - Planificación y técnicas de ventas

Tema 6 - La entrevista: preparación, técnicas y estrategias

Tema 7 - Venta tradicional vs. consultiva

Tema 8 - Características y beneficios de la venta consultiva

Tema 9 - Cualidades y competencias del asesor consultivo

Tema 10 - Crear propuestas de valor y de solución

Tema 11 - La comunicación del vendedor consultivo con el cliente

Tema 12 - Atención personalizada y centrada en el cliente

ASIGNATURA 7: ESTRATEGIAS DE MARKETING

Módulo 1. El marketing y el mercado

Tema 1 - El Marketing del siglo XXI

Tema 2 - La nueva situación de los negocios

Tema 3 - La función del Marketing en la "cuarta ola"

Tema 4 - El entorno del Marketing

Tema 5 - Desarrollo de una visión global

Tema 6 - Empresas orientadas al mercado y resultado

Tema 7 - El mercado, centro orientador

Tema 8 - Elección del mercado meta

Tema 9 - Conocimiento del mercado meta

Tema 10 - El neuromarketing

Tema 11 - Establecimiento de una posición rentable en el mercado

Tema 12 - Comportamiento del comprador

Módulo 2. Marketing Digital e *Inbound* marketing

Tema 1 - Introducción al Marketing digital

Tema 2 - Fundamentos del Marketing digital

- Tema 3 - Marketing tradicional vs. Marketing digital
- Tema 4 - Mix y objetivos del marketing digital
- Tema 5 - Marketing de atracción (Inbound Marketing)
- Tema 6 - El Plan de Marketing digital
- Tema 7 - Redes Sociales (Facebook, Instagram, Twitter, YouTube, LinkedIn)
- Tema 8 - Marketing de contenidos
- Tema 9 - Optimización móvil
- Tema 10 - Posicionamiento SEO
- Tema 11 - E-mail Marketing
- Tema 12 - Nuevo modelo de ventas: Social selling

ASIGNATURA 8: GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

Módulo 1. Dirección de talento humano

- Tema 1 - Planificación del Talento humano
- Tema 2 - Reclutamiento 2.0 y Reclutamiento 3.0 LinkedIn Recruiter
- Tema 3 - Selección de personal por competencias
- Tema 4 - Modalidades de entrevistas por competencias
- Tema 5 - Descripción, análisis, valoración y clasificación de cargos
- Tema 6 - Evaluación del desempeño
- Tema 7 - Planes de carrera en las organizaciones
- Tema 8 - Sistemas de compensación y beneficios sociales
- Tema 9 - Higiene y seguridad en el trabajo
- Tema 10 - Capacitación del talento humano
- Tema 11 - Bases de datos y sistemas de información
- Tema 12 - Auditoría de recursos humanos
- Tema 13 - Cualidades del líder en la gestión humana 4.0
- Tema 14 - El líder de gestión humana y su papel en la implementación 4.0
- Tema 15 - Liderazgo para la transformación digital
- Tema 16 - Big data en la era 4.0 y la transformación digital
- Tema 17 - Informatización de los procesos de gestión humana

Módulo 2. Seguridad y salud laboral

- Tema 1 - Salud y trabajo
- Tema 2 - Seguridad e higiene del trabajo
- Tema 3 - El accidente de trabajo

- Tema 4 - Justificación de la prevención
- Tema 5 - Técnicas de seguridad
- Tema 6 - Evaluación de riesgos
- Tema 7 - Investigación de accidentes
- Tema 8 - Inspecciones e seguridad
- Tema 9 - Normas de seguridad, seguridad en el trabajo y seguridad del producto
- Tema 10 - Orden, limpieza y señalética en el trabajo
- Tema 11 - Protección personal
- Tema 12 - Equipos de protección personal frente a riesgos mecánicos

ASIGNATURA 9: GESTIÓN Y COACHING DE EQUIPOS

Módulo 1. Gestión de equipos y cultura organizacional

- Tema 1 - Del grupo al equipo
- Tema 2 - Características de los integrantes de equipos
- Tema 3 - La conformación de un equipo de alto desempeño
- Tema 4 - Aspectos distintivos de los equipos de alto desempeño
- Tema 5 - Cómo lograr la sinergia en los equipos
- Tema 6 - Cultura y clima laboral para equipos de alto desempeño
- Tema 7 - El trabajo en equipo como valor empresarial en la cultura
- Tema 8 - Recompensas en los equipos
- Tema 9 - La motivación en los equipos de alto desempeño
- Tema 10 - El Efecto Pigmalión

Módulo 2. Coaching de equipos

- Tema 1 - Qué es el Coaching de equipo
- Tema 2 - Limitantes y retos del Coaching de equipo
- Tema 3 - El rol del coach de equipo
- Tema 4 - Las fases del proceso de Coaching de equipos
- Tema 5 - El líder de equipo como coach de equipo
- Tema 6 - Disciplina 1: Puesta en marcha y nuevo cometido
- Tema 7 - Disciplina 2: Aclarar
- Tema 8 - Disciplina 3: Co-Crear
- Tema 9 - Disciplinas 4 y 5: Conectar y Aprendizaje básico
- Tema 10 - Coaching para el aprendizaje en los equipos
- Tema 11 - Supervisión del Coaching de equipos

Tema 12 - Herramientas claves para la comunicación interna

Tema 13 - Herramientas claves para el diagnóstico

Tema 14 - El modelo GROW

Tema 15 - La metodología SMART

ASIGNATURA 10: PROJECT MANAGEMENT

Módulo 1. Fundamentos y planificación de proyectos

Tema 1 - Proyectos y dirección de proyectos

Tema 2 - Contexto de la dirección de proyectos

Tema 3 - Ciclo de vida del proyecto

Tema 4 - Grupos de procesos

Tema 5 - Áreas del conocimiento

Tema 6 - Caso de negocios

Tema 7 - Proyecto exitoso

Tema 8 - Metodologías ágiles para la gestión de proyectos

Tema 9 - Procesos de inicio de un proyecto

Tema 10 - Plan para la dirección del proyecto

Tema 11 - Gestión del alcance y requisitos

Tema 12 - Gestión del tiempo

Tema 13 - Gestión de los costos

Tema 14 - Gestión de la calidad

Módulo 2. Planificación y herramientas para la dirección de proyectos

Tema 1 - Gestión de recursos

Tema 2 - Gestión de las comunicaciones

Tema 3 - Gestión de los riesgos

Tema 4 - Gestión de las adquisiciones

Tema 5 - Gestión de Involucrados

Tema 6 - Monitorear y controlar de los elementos del proyecto

Tema 7 - Programación de proyecto y diagramas de Gantt.

Tema 8 - Planeación del proyecto con incertidumbre: método PERT

Tema 9 - Simulación Montecarlo y teoría de las restricciones

Tema 10 - Herramientas para analizar el riesgo

Tema 11 - Sistema de supervisión y control de ejecución del proyecto

Tema 12 - Herramientas financieras

Tema 13 - Herramientas y criterios para evaluar proyectos

ASIGNATURA 11. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Módulo 1. Fundamentos teóricos y procesos metodológicos de investigación

- Tema 1 - Las aproximaciones históricas de la ciencia a la realidad
- Tema 2 - Paradigmas, metodologías y tipos de investigación
- Tema 3 - Entender las humanidades y las ciencias sociales
- Tema 4 - Pensamiento crítico: una habilidad para la investigación
- Tema 5 - Aproximación analítica del campo de estudio
- Tema 6 - La investigación científica actual: interdisciplinariedad y transdisciplinariedad.
- Tema 7 - El tema y el problema de la investigación
- Tema 8 - Objetivos y la justificación de la investigación
- Tema 9 - La hipótesis
- Tema 10 - Marco teórico
- Tema 11 - Etapas del proceso de investigación.
- Tema 12 - El texto científico

Módulo 2. Paradigma cualitativo

- Tema 1 - Definición de paradigma cualitativo
- Tema 2 - Pautas para el diseño cualitativo
- Tema 3 - Estructura e innovación en la investigación
- Tema 4 - La validación de las categorías de la investigación
- Tema 5 - Técnicas y métodos de investigación cualitativos
- Tema 6 - Técnicas de recolección de datos y procesamiento de la información
- Tema 7 - Análisis de la investigación: vinculación entre la teoría, la recolección y el análisis de datos
- Tema 8 - Redacción del reporte de resultados en la investigación cualitativa
- Tema 9 - Utilización de las TIC en la investigación cualitativa
- Tema 10 - Ética de la investigación científica
- Tema 11 - Calidad de la investigación cualitativa

Módulo 3. Paradigma y tratamiento de datos cuantitativos

- Tema 1 - Definición de paradigma cuantitativo
- Tema 2 - Pautas para el diseño cuantitativo
- Tema 3 - La sistematización de la investigación

- Tema 4 - Dimensiones y alcance del proceso de investigación cuantitativo
- Tema 5 - Técnicas y métodos de investigación cuantitativos
- Tema 6 - Las variables aplicadas
- Tema 7 - Selección de la muestra
- Tema 8 - Recolección de datos cuantitativos
- Tema 9 - Análisis de los datos cuantitativos
- Tema 10 - Redacción del reporte de resultados en la investigación cuantitativa

ASIGNATURA 12: PROYECTO DE TITULACIÓN

- Tema 1 - Orientación del trabajo de titulación
- Tema 2 - Normas para presentación del trabajo de titulación
- Tema 3 - Tutorías para el trabajo de titulación

Perfil de egreso

El egresado de la **Maestría en Alta Dirección y Administración de Empresas** contará con las siguientes competencias:

- ✓ Emplear habilidades directivas para la administración de distintas organizaciones.
- ✓ Utilizar variados conceptos organizacionales para ampliar su campo de acción en su desempeño.
- ✓ Gestionar organizaciones y personas en el mundo actual y futuro.
- ✓ Emprender su propio negocio con una visión organizacional integral, y así aumentar sus posibilidades de éxito.
- ✓ Comprender el impacto de la globalización, internacionalización y de la innovación tecnológica sobre la empresa, y adaptar sus decisiones como administrador(a).
- ✓ Gestionar el capital humano con mayor efectividad, propiciando un mayor bienestar y, por tanto, mayor productividad.
- ✓ Emplear un manejo comunicacional asertivo y efectivo en los distintos niveles organizacionales.
- ✓ Comunicar eficientemente dentro y fuera del entorno empresarial.
- ✓ Aplicar herramientas de Coaching para optimizar el manejo de las actividades, de las relaciones y del trabajo.

- ✓ Actualizar y manejar nuevos métodos para la gestión comercial y de ventas, nacionales e internacionales.
- ✓ Analizar y planificar más efectivamente las finanzas y recursos que están bajo su responsabilidad.
- ✓ Emplear con productividad las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) para impulsar los procesos que se apoyan en ellas.
- ✓ Gestionar y mejorar las operaciones inherentes al funcionamiento de la organización, con el uso de sistemas de calidad y con respeto al medio ambiente.
- ✓ Desarrollar habilidades gerenciales complementarias e imprescindibles en el mundo organizacional moderno.
- ✓ Asumir responsabilidades gerenciales para hacer frente a la competitividad globalizada.
- ✓ Actuar en forma proactiva para proponer líneas de acción frente a diversos problemas de la organización.
- ✓ Liderar y desarrollar estrategias integrales para el buen manejo de los recursos.
- ✓ Dominar las herramientas para analizar y evaluar las condiciones actuales de la empresa y proponer soluciones integrales.

Salidas profesionales

Un egresado de nuestra maestría tendrá una gran flexibilidad laboral, lo que le permitirá optar a puestos de dirección y gestión, asesoramiento o consultoría, implementaciones de procesos de mejora continua y emprendimiento. A continuación, mostraremos las principales salidas profesionales (sectores donde podrán trabajar) los egresados de nuestra maestría:

- ✓ **Director de empresas.** Como ejecutivo(a) y empresario(a) de nivel internacional con habilidades directivas, capaz de liderar organizaciones en entornos globales, diversos y dinámicos con gran capacidad para analizar la realidad organizacional y del mercado.
- ✓ **Director de departamento.** Para asumir la dirección de casi cualquier departamento de una empresa, en el que podrán desplegar habilidades gerenciales y de liderazgo que potencie la productividad y al personal de la misma.
- ✓ **Director del área financiera.** Dirigir departamentos relacionados con el área financiera, con una sólida base para encargarse de la gestión y organización del

trabajo administrativo, la dirección de proyectos o desempeñarse como *controller financiero*.

- ✓ **Banca de inversión.** Desempeñarse en la banca comercial, privada y de inversiones, ya sea como analista de inversión, gestor de fondos, ejecutivo comercial, director de oficina, director comercial, analista de riesgos, jefe de servicio de estudios, analista de sociedades de valores y banca de inversión, gestor de patrimonios o gestor de carteras y fondos.
- ✓ **Desarrollo de negocios.** Como consultor podrá estudiar la realidad organizacional de sus clientes para así aprovechar las oportunidades del entorno, definir las estrategias de crecimiento empresarial y establecer las acciones tácticas y operativas necesarias para que la organización se desarrolle.
- ✓ **Otras áreas.** Los egresados podrán además trabajar en los siguientes departamentos: logística, compras, operaciones, fiscales, talento humano, calidad, innovación, emprendimiento, desarrollo organizativo, responsabilidad social corporativa, entre otras.

Conclusiones

En la época actual es fundamental que los profesionales logren comprender la importancia de la aplicación de los diversos conocimientos en la dirección de empresas, la gestión organizacional, el manejo del liderazgo, la gestión de personas y equipos, así como el dominio y aplicación de nuevas habilidades tanto humanas como técnicas, que les permitan dirigir a las organizaciones con renovados impulsos para así posicionarse, diferenciarse y triunfar en el cambiante mercado.

Entre estos conocimientos se encuentran los distintos modelos de dirección estratégica, las teorías sobre liderazgo, los elementos relacionados con el clima organizacional, la Inteligencia Emocional en las organizaciones, las leyes financieras, las estrategias de mercadeo y ventas, y la gestión del talento humano mediante diversas herramientas como el Coaching. Su valor radica en que les permitirá estar a tono con las competencias del dinámico mundo laboral contemporáneo. De la misma forma, estarán en capacidad de interpretar sus realidades y su entorno para tomar decisiones adecuadas sobre la administración de los riesgos, los procesos y la productividad de toda la empresa.

El dominio y ejecución de un modelo de gestión dinámico, flexible y renovado permitirá ser más propositivo y efectivo en la gestión de las organizaciones para hacerlas más competitivas

e innovadoras, considerando para ello factores de resultados prácticos en el quehacer empresarial que buscan el éxito en la gestión de todos los procesos productivos o agregadores de valor y de apoyo.

Con el proceso de aprendizaje de este máster el alumno podrá enfocar la gestión de organizaciones empresariales desde una perspectiva que permita hacerlas más competitivas a corto, mediano y largo plazo, considerando para ello como punto de partida el análisis interno y externo de las variables más críticas y sensibles, así como el desarrollo de cada área según sus características propias. Todo ello debe ser del dominio de sus principales directivos, gerentes, líderes y administradores, pues resulta imprescindible, en las actuales circunstancias, que los profesionales vinculados a las carreras de negocios empresariales conozcan, profundicen y pongan en práctica la variada e importante gama de habilidades en distintas áreas del conocimiento humano y empresarial.

Una vez que el estudiante curse este programa podrá aplicar lo aprendido con mucho conocimiento de causa. Tendrá la posibilidad de convertirse en un(a) emprendedor(a) visionario(a) y exitoso(a) o un empresario del más alto nivel, porque dispondrá del instrumental teórico-práctico para que potencie sus habilidades y destrezas en el campo de la alta dirección y el liderazgo empresarial.



“**Nunca dejes** que tus **miedos** ocupen el lugar de tus **sueños**”



Estudios
100 % online



MCA SCHOOL
of Business and Postgraduate

www.mcaschool-edu.com

