

## DIPLOMADO EN Administración Gerencial de Empresas



→ **MONTERREY N.L.**

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.  
Zona Centro. C.P. 64000.  
Tel. (81) 8346-5600

→ **MÉXICO D.F.**

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B.  
Piso 5 Col. Granada.  
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.  
Tel. (55) 8000-1907

→ **CANCÚN Q.R.**

Av. Acanceh Mz 2 Lote 3 Piso 3B, SM 11  
Cancún, Quintana Roo C.P. 77580.  
Tel. (998) 500-1866



### Objetivos

El participante será capaz de:

- Obtener una perspectiva de empresa que le permitirá detectar oportunidades de negocio dentro y fuera de la organización.
- Fortalecer su capacidad para capitalizar las oportunidades de negocio y aumentar la viabilidad económica de sus proyectos.

### Dirigido a

- Emprendedores que desean desarrollar aptitudes personales que les permita dirigir con mayor solvencia su propio negocio y obtener herramientas de gestión empresarial.
- Gerentes que requieren potenciar su perspectiva de negocio.
- Ejecutivos especializados que requieren conocimientos de las diversas áreas de la empresa, como: Comercial, Finanzas y Contraloría, Investigación y Desarrollo, Ingeniería, Calidad, Abastecimientos, Legal, Fiscal, Sistemas, Producción, entre otras.
- Ejecutivos líderes con alto potencial que aspiran a ocupar posiciones gerenciales.

### Duración

- 72 horas.

### I. Desarrollo de la Empresa a través de su gente

- Lo que las empresas efectivas hacen con su personal.
- Motivación para que la gente ofrezca lo mejor de sí mismo.
- Organización de la gente para la productividad.
- Promoción de una cultura de alto desempeño.
- Procesos de reclutamiento, selección, capacitación y compensación del personal para aumentar la productividad.

### II. Análisis y mejora de procesos en la Cadena de Valor de la empresa

- ¿Qué es el valor, quién lo mide y cómo se crea?.
- Cadena de valor y proceso de negocio: proveedor-cliente-producto.
- Despliegue de necesidades del cliente a través del proceso de negocio.
- Elaboración de un mapeo de flujo de valor a través de un proceso.
- Identificación y eliminación de actividades que no aportan valor.
- Detección y evaluación de oportunidades de mejora y proyectos de alto impacto.
- Técnicas para asegurar la implementación y estandarizar el desempeño.

### III. Determinación de la Estrategia de la Empresa

- El pensamiento estratégico: compitiendo por el futuro.
- Factores requeridos para el desarrollo de la estrategia.
- Cómo puede influir la empresa en la determinación de nuevas reglas de competencia.
- Dedicar tiempo para conseguir ventajas competitivas nuevas (creación del futuro).
- Elaboración del diagnóstico de la empresa.
- Productos, insumos y aplicaciones: situación actual, tendencias y estrategias.
- Inteligencia competitiva.
- Determinación de los clientes actuales y futuros de la industria y de la empresa en lo particular.
- Posicionamiento estratégico.

### IV. Logro de Objetivos y Resultados: Planeación, Administración y Gestión

- Aplicación del ciclo de planeación-ejecución-verificación-ajuste.
- Despliegue de objetivos (de negocio, del área y del cliente) a metas del trabajo diario.
- Determinación de recursos necesarios para el cumplimiento de metas.
- Presupuestos y definición de índices de control.
- Técnicas para implementar, dar seguimiento y controlar el avance.
- Detección y capitalización de oportunidades de mejora.
- Aprendizajes y reflexiones sobre resultados logrados, y nuevo ciclo.

#### V. Ventas y Mercadotecnia

- Análisis de los clientes para conocer qué producto necesita, cuánto, cómo y dónde lo necesita.
- Desempeño de la empresa centrado en el cliente.
- Alineación del plan de mercadotecnia a la estrategia de negocio.
- Oferta de valor: publicidad, promoción, producto y precio.
- Posicionamiento del producto y manejo de marca.
- Comunicación de beneficios que el cliente percibe y compra.
- Selección de canales de comercialización viables.

#### VI. Administración Financiera en PYMES

- Los estados financieros básicos y sus características.
- Análisis financiero del desempeño de la empresa.
- El ciclo operativo del negocio y la administración del capital de trabajo.
- Administración financiera: el papel de las finanzas para detectar oportunidades de negocio, optimizar las inversiones en la empresa y minimizar el costo de financiamiento.
- Evaluación de proyectos de inversión.

# Información General



## Programas hechos a la medida:

Nuestros programas se personalizan para que los beneficios se instalen y permanezcan en la organización, diseñando a la medida:

- Objetivos
- Contenidos
- Ejemplos
- Casos
- Calendario
- Horarios

## Servicio integral:

El servicio InCompany IDESAA incluye:

- Equipo de consultores para una respuesta integral.
- Atención personalizada de un ejecutivo de cuenta especializado.
- Presentación de propuestas en menos de 72 horas.
- Flexibilidad total.
- Servicio en todo el país.

## Modalidades:

- **Cursos Presenciales:** Se recomienda cuando todos los participantes del curso están concentrados en una misma sede.
- **Cursos En Vivo-Online:** Se recomienda cuando algunos o todos los participantes están dispersos en diferentes sedes.
- **Cursos Virtuales:** Se recomienda cuando la empresa necesita capacitar un alto volumen de personas.
- **Híbrido:** Combinación de cursos Presenciales y/ o En Vivo Online y/o Virtual.

## Acerca de IDESAA

**IDESAA Escuela de Negocios** impulsa el crecimiento de los ejecutivos generando progreso en sus empresas.

Los programas de capacitación se caracterizan por su **enfoque a resultados**: los participantes aplican lo que aprenden en su ambiente laboral. Los **maestros**, consultores de primer nivel y directivos de empresas, ejercen en su campo profesional y están comprometidos con el aprendizaje. La **experiencia de valor y el networking** es excepcional.

Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México y en Monterrey y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

Capacita en las áreas:

- Administración
- Gestión y Dirección de Negocios
- Liderazgo y Competencias Gerenciales
- Comercio Exterior
- Recursos Humanos
- Ventas y Mercadotecnia
- Finanzas, Contabilidad e Impuestos
- Informática
- Calidad y Productividad

Miles de egresados recomiendan a IDESAA. Se han organizado 765 diplomados abiertos con 5,602 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.



# Nuestros Clientes



Algunas **empresas** que nos confiaron su **capacitación InCompany** en años anteriores y de nuevo en **2014-2015**:

- Banregio
- Bimbo
- Burgess Norton
- Caterpillar | Turbinas Solar
- Cemex
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Cosmotel
- CSN Cooperativa Financiera
- Daimler
- Dawn
- DeAcero
- Europartners
- Femsa
- Fibra Inn
- Frisa
- GNC
- HEB
- IHG
- Inoac Polytec
- Javer
- JCI
- Kemet
- Kidzania
- Mahle
- Meritor
- Metalsa
- Multimédios
- NicMx
- Nitto Denko
- OMA
- OXXO
- Panel Rey
- Philips
- Prolamsa
- Roshfrans
- Sally Beauty Supply
- Stiva
- Torrey
- Vitro



**Cursos con mayor demanda durante el 2014-2015:**

- Hábitos de la Gente Efectiva
- Actualización en Comercio Exterior
- Administración del Tiempo
- Administración de Proyectos
- Análisis y Reducción de Costos
- Análisis y Solución de Problemas
- Calidad en el Servicio
- Presentaciones Efectivas
- Creatividad e Innovación
- Competencias Gerenciales
- Desarrollo de Proveedores
- DNC-Necesidades de Capacitación
- Diplomado en Liderazgo
- Diplomado en Recursos Humanos
- Entrevistas por Competencias
- Excel Ejecutivo
- Finanzas para No Financieros
- Gestión de Negocios
- Inteligencia Emocional
- Liderazgo para Mandos Medios
- Marketing Digital
- Metodología 5S
- MS Project
- Negociación Efectiva
- Políticas de Control Interno
- Redacción y Ortografía
- Supervisión Efectiva
- Team Building
- Trabajo en Equipo
- Train the Trainers
- Ventas

## → MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza  
500-40 Nte.  
Zona Centro. C.P. 64000.  
Tel. (81) 8346-5600

## → MÉXICO D.F.

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional  
843-B. Piso 5 Col. Granada.  
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.  
Tel. (55) 8000-1907

## → CANCÚN

Av. Acanceh Mz 2 Lote 3 Piso 3B, SM 11  
Cancún, Quintana Roo C.P. 77580.  
Tel. (998) 500-1866



/IDESAA



@IDESAA



IDESAA.

