

DIPLOMA: **DECISIONES INTELIGENTES**



Inicio: **03 de Agosto**
Finalización: **14 de Diciembre**



Clases: **Miércoles de 18.30
a 21.30 hs.**



Modalidad:
100% online

OBJETIVOS:

- En este programa se presentan y practican sistemáticamente métodos para la toma de decisiones.
- Los participantes tendrán la oportunidad de adquirir herramientas e integrarlas a su día a día, a partir de la aplicación en ejemplos prácticos.
- Además, tendrán la oportunidad de analizar y optimizar su proceso decisorio.

RESULTADOS ESPERADOS

- Enfrentar problemas y tomar decisiones con mayor asertividad a partir del adecuado tratamiento e interpretación de datos.
- Reforzar su autoridad y credibilidad con técnicas comprobadas de resolución de problemas y toma de decisiones.
- Analizar situaciones de manera integral para llegar a la mejor solución.
- Crear opciones innovadoras para atender desafíos complejos.
- Anticipar problemas potenciales, evaluar riesgos y sopesar alternativas para tomar las mejores decisiones.
- Abordar situaciones complejas de manera más sistemática y lógica.
- Aprovechar los mecanismos de apoyo que darán lugar a mejores soluciones y decisiones.
- Comunicar las decisiones a los miembros del equipo para reforzar su credibilidad.
- Implementar y dar seguimiento de manera constante a las decisiones.
- Superar los obstáculos y la resistencia a decisiones "impopulares".

MÓDULO 1. BUENAS Y MALAS DECISIONES

- ¿Qué es decidir? Buenas y malas decisiones: emoción, razón e intuición.
- Sistemas decisorios: decisiones automáticas vs decisiones conscientes.
- Neurociencias: el cerebro órgano decisor. Los tres cerebros.
- La emocionalidad como catalizador del proceso. La inteligencia emocional. Instinto e intuición. Racionalidad instrumental.
- Las limitaciones del pensamiento lógico: libertad, complejidad, incertidumbre, oportunidad y subjetividad.
- Transformación y adaptación. El desafío de “cambiar el mundo”.

MÓDULO 2. EL PROCESO DECISORIO

- La decisión como proceso.
- El enfoque administrativo para la toma de decisiones complejas.
- Las etapas del proceso decisorio. El método PROACT.
- Framing: una visión sistémica de la situación de decisión: los elementos del proceso.
- Toma de decisiones y resolución de problemas.
- Instrumentos formales de representación: matrices y árboles.
- Aplicación de conceptos al caso “13 días”.
- Tomar decisiones: ciencia, arte, oficio.

MÓDULO 3. ANALYTICS Y MEDICIÓN

- Dato vs información.
- Análisis de datos: descriptivo, inferencial, predictivo, prescriptivo.
- Herramientas básicas para el análisis de datos.
- Big Data y Machine Learning.
- Decisiones basadas en datos.
- Medir para decidir. Representación y comparación.
- Escalas de medición.
- Complejidad. Introducción al análisis de escenarios.

MÓDULO 4. CREACIÓN DE OPCIONES

- Creatividad e innovación.
- La Proactividad, competencia central de la transformación.
- Tipos de pensamiento: convergente, divergente, holístico y lateral.
- FOF: fluidez, originalidad, flexibilidad.
- Paradigmas y mapas mentales.
- Elementos del proceso creativo: Intención, Pensamiento y Acción.
- Diseño de Modelos de Negocio: Ideación.
- Design Thinking.
- Técnicas para la creatividad.

MÓDULO 5. ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO

- Antecedentes y principales teorías: Daniel Kahneman, Richard Thaler.
- La teoría del empujón. Ulises y el escorpión.
- La capacidad de hacer distinciones.
- Los sesgos cognitivos.
- Organizaciones ruidosas.

MÓDULO 6. DECISIONES MULTIOBJETIVO

- Identificación y definición de Objetivos. Criterios, atributos, metas, etc.
- Decisiones con objetivos en conflicto.
- Heurísticas y estrategias.
- Rumbo estratégico: cascada de objetivos organizacionales.
- Mapas estratégicos. Balanced Scorecard.
- Método lineal reducido.
- Método de sustitución equivalente.

MÓDULO 7. DECISIONES EN CONTEXTOS INCIERTOS

- Ámbitos decisorios: certeza, riesgo e incertidumbre.
- Risk management y control de daños.
- Análisis de sensibilidad y escenarios.
- Modelos de simulación.
- Modelos predictivos.

MÓDULO 8. DECISIONES GRUPALES

- Conformación de equipo de alto desempeño: roles y competencias.
- Ventajas y desventajas. Cultura y prejuicios.
- Colaboración y compromiso.
- Consenso.
- Técnicas para decisiones en equipo.
 - Nominal Group Technique,
 - Devil's Advocate Technique,
 - Plus – Minus - Interesting analysis.

MÓDULO 9. DECISIONES EN ACCIÓN

- Liderazgo y decisión.
- Negocio centrado en clientes: decisiones digitales.
- Decisiones competitivas. Negociación.
- Gestión del cambio y transformación cultural.
- Decisiones que transforman. Aprender de los que hacen (participación de invitados)
- Caso de Negocios.

DIRECTORES:

Luis Ruocco y Guillermo Ceballos Serra.



INFORMES E INSCRIPCIÓN:
inscripciones@umsa.edu.ar

  
umsa oficial