

DIPLOMA:  
**DESARROLLO  
DE MANDOS MEDIOS  
EN LA ERA DIGITAL**



Inicio: **23 de Mayo**  
Finalización: **12 de Octubre**



Modalidad:  
**100% online**



Clases: **Martes y jueves de 18.30 a 21.30 hs.**

**OBJETIVOS:**

- Desarrollar habilidades gerenciales para poder acceder a posiciones de nivel más alto.
- Brindar una visión integral del negocio y profundizar la comprensión de la interrelación entre las distintas áreas.
- Adquirir las competencias necesarias para encarar la gestión mediante un sólido conocimiento de las nuevas tendencias digitales.
- Efectuar un fuerte anclaje con la realidad a través del plan de mejora y del ejercicio de simulación.

**¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?**

Dirigido a **profesionales de cualquier disciplina** y a todos aquellos que, no siendo profesionales, acreditan una **experiencia laboral significativa** y se desempeñan en **cargos gerenciales** con responsabilidad en el proceso de toma de decisiones.

**CONTENIDOS:**

|                               |                     |                             |
|-------------------------------|---------------------|-----------------------------|
| MANAGEMENT                    | HABILIDADES BLANDAS | MARKETING EN LA ERA DIGITAL |
| FINANZAS Y CONTROL DE GESTIÓN | NEGOCIACIÓN         | NEGOCIOS DIGITALES          |

**Modelo de Negocios**

## 1. MANAGEMENT

- La esencia de la actividad gerencial.
- Diseño organizacional.
- Cultura.
- Estrategia. Concepto y niveles de aplicación.
- Gestión de los procesos de cambio.
- Alineamiento entre las tres dimensiones.
- Construcción de un Modelo de Negocios.
- Toma de decisiones.
- Fijación de objetivos.

## 2. HABILIDADES BLANDAS

- La neurociencia aplicada al mundo de los negocios: la importancia de conocer los estilos personales y sus implicancias.
- Fundamentos de la motivación y auto-diagnóstico de las áreas motivacionales.
- Dimensiones del liderazgo.
- Competencias relacionadas.
- Herramientas para mejorar las prácticas de conducción.
- Comunicación.
- Trabajo en equipo.

## 3. MARKETING EN LA ERA DIGITAL

- Fundamentos de marketing operativo y estratégico.
- Inteligencia de mercados y de clientes.
- Conquista de nuevos mercados.
- Marketing digital. Mobile marketing.
- Community management.
- Concepto de pitch: dolor, concerns del cliente y oferta de valor.
- Cómo comunicar en el mundo digital.

## 4. FINANZAS Y CONTROL DE GESTIÓN

- Sistemas de información gerencial para tomar decisiones.
- El proceso de planeamiento y control.
- Indicadores.
- Tablero de comando.
- Análisis de estados contables y Ratios financieros.
- Estimación de flujos de fondos.
- Costo del capital y financiamiento.
- Criterios de valuación: TIR, VAN, EBITDA, etc.

## 5. NEGOCIACIÓN

- Teoría del conflicto.
- Mecanismos de resolución de conflictos.
- Estilos negociadores.
- Fortalezas y debilidades de un negociador.
- Errores más comunes al momento de negociar.
- Autodiagnóstico de las competencias negociadoras.

## 6. NEGOCIOS DIGITALES

- La empresa digital.
- Nuevas tendencias en tecnología aplicada.
- Procesos de transformación digital.
- Innovación.
- La cultura digital.
- Metodologías ágiles.
- Negocios globales.
- Gestión de los RRHH en la era digital.

## 7. MODELO DE NEGOCIOS

- El proyecto es transversal al programa. Los participantes formarán grupos de hasta cuatro personas para elaborar un proyecto de mejora, o un modelo de negocios para implementar una idea.
- Se realizarán sesiones de coaching a lo largo del programa. Además, los profesores brindarán apoyo remoto.
- Además de realizar el ejercicio práctico, el participante debería incorporar la metodología para realizar y presentar un modelo de negocios.



**INFORMES E INSCRIPCIÓN:**  
[inscripciones@umsa.edu.ar](mailto:inscripciones@umsa.edu.ar)



umsa oficial