

## **Educación Ejecutiva 2011:**

### **Diplomado Internacional en Management Estratégico** **- Súper Intensivo -**

10ª Edición

#### **Introducción**

**Latinoamérica** emerge como un adolescente pujante, ansioso y desordenado. Para que sus bríos tengan cabida en este **mundo globalizado y caótico** que ha empezado a sentir su fatiga, y que se resiste a delegar el protagonismo sostenido por muchos siglos, se requieren **nuevos paradigmas** para entender los negocios y tomar decisiones.

En nuestro continente, y en todo el mundo, el escenario competitivo está acelerando su ritmo de cambio en múltiples direcciones. El pensamiento y la acción no pueden seguir en estadios temporales diferentes. La especialización se debilita frente a la **diversidad**. Muchos empresarios y algunos analistas todavía poseen **modelos mentales** lineales de causa y efecto, se sienten atraídos por este tipo de pensamiento, creen que el contexto se presenta en orden y que es previsible su evolución... nada más y nada menos que en Latinoamérica.

Quienes intentan atravesar la **complejidad** de los negocios, quienes asumen el reto del **emprendimiento** como constante, quienes buscan el **liderazgo** y el **trabajo en equipo** como motor de crecimiento organizacional o quienes desafían las teorías y prácticas en uso, hacen del **Management Estratégico** el vehículo para transformarse en protagonistas de esta **Nueva Economía** mundial.

En este presente Americano intenso, complejo y cambiante, debemos **imaginar el futuro**, crearlo, percibirlo, diseñarlo, debemos pensarlo como algo no continuo e impredecible. Para captar este futuro incierto debemos crear técnicas diferentes, desarrollar **herramientas** nuevas y proponer una sistemática de análisis, totalmente dinámica, proactiva y singular.

Para esta realidad global hemos creado una **metodología sistémica** e innovadora para el análisis y la formación de la **estrategia** empresarial, **adecuada para el contexto de América**. Un conjunto de herramientas para anticiparse a los cambios del futuro, incorporando en forma pragmática, las nociones de marco estratégico, **habilidades gerenciales**, lógica operativa, aprendizaje dinámico y modelos mentales.

#### **Objetivo**

Que el participante pueda desarrollar marcos metodológicos consistentes para el Pensamiento estratégico, el armado de Estrategias en distintos tipos de Negocios de la región y la Conducción de las organizaciones.

Que incorpore herramientas específicas para:

- Analizar los sectores industriales latinoamericanos.
- Armar y poner en marcha Estrategias Corporativas y de Negocios.
- Resolver con Creatividad los problemas organizacionales.
- Desarrollar e implementar Negocios Innovadores.
- Liderar Equipos proactivos, eficaces y comprometidos.

- Aplicar el Marketing Estratégico para la transformación del negocio.
- Entender la Dinámica de Sistemas como forma de pensamiento estratégico.
- Aprender mediante el análisis de Casos, el Debate grupal y el Role-playing.

### Perfil del alumno

- Empresarios que buscan proyectar globalmente sus organizaciones.
- Gerentes aspirantes a puestos de alcance internacional.
- Profesionales de carreras no económicas que enfrentan decisiones estratégicas.

Este Diplomado está pensado para aquellos ejecutivos y emprendedores de toda Latinoamérica que ven coartadas sus posibilidades de capacitarse y desarrollarse, debido a las restricciones impuestas por sus exigencias laborales y la distancia con los centros educativos de excelencia.

Los alumnos extranjeros podrán aprovechar el aprendizaje de este Diplomado con los beneficios de una corta estadía en Argentina, lo que les permitirá disfrutar de una excelente oportunidad turística, conociendo algunas de las bellezas del país.

### Modalidades

En vistas de los dinámicos y complejos tiempos que atraviesan los empresarios y ejecutivos actuales, este Diplomado ofrece varias alternativas de cursado:

- **Diplomado Internacional en Management Estratégico** en dos semanas consecutivas.
- **Diplomado Internacional en Management Estratégico** en dos semanas separadas.
- **Programa Ejecutivo en Enfoque Estratégico** (programa corto) en una semana.

### Metodología de aprendizaje

El Diplomado desarrolla el requerido marco teórico sobre los últimos conceptos del Management Estratégico aplicado a los negocios de Latinoamérica, al mismo tiempo que aporta herramientas activas y específicas y un enfoque práctico e interactivo a través de dinámicas de equipo, discusiones de opinión y resolución de problemáticas empresariales.

En el presente programa, se trabajará con los siguientes conceptos:

- Modelos Dinámicos de Estrategia.
- Los nuevos negocios: competitivos, hipercompetitivos y cooperativos en América.
- Análisis de casos.
- Gestión del conocimiento.
- Teoría del caos.
- Creatividad aplicada a los negocios.
- Pensamiento sistémico.
- Role-playing.

- Negociación, trabajo en equipo y liderazgo.
- Cambio de paradigmas.
- Videos.
- Aprendizaje Lúdico.

## Programa

### Módulo 1: Estrategias de Negocios.

La empresa y el contexto Americano. Management operativo. El empresario estratégico vs el empresario operativo. Nuevo concepto de estructura. Cadena de valor agregado. El planeamiento: su importancia y sus cambios. Diversificación. Las etapas del valor económico. Management estratégico. Estrategia competitiva. Actividades que generan valor. Estrategias de Posicionamiento: desde la oferta y desde la demanda. Análisis del portfolio de negocios. Ciclo de vida del producto. Estrategias de entrada a los sectores competitivos. **Role playing. Caso de aplicación.**

### Módulo 2: Dinámica de las Organizaciones.

Modelos mentales y paradigmas. El modelo del iceberg: de los hechos a los patrones a las estructuras. La empresa como sistema dinámico. Leyes del pensamiento sistémico. Círculos de causalidad. Feedback, refuerzos y balances. El principio de palanca. Arquetipos sistémicos. Motor de crecimiento. Frenos y aceleradores. Navegando la complejidad: las leyes del caos. Atractores, fractales y efecto mariposa. Auto-organización y equilibrios inestables. **Caso de aplicación.**

### Módulo 3: Nuevos Paradigmas de la Competencia.

La competencia en y por las nuevas economías latinoamericanas. Competir prospectivamente. Genoma Organizacional. Diversidad de competencias. De la cuota de mercado a la cuota de oportunidad. Habilidades centrales. Arquitectura estratégica. Hipercompetencia: condicionantes y comportamiento. Enfoques dinámicos de la estrategia y las ventajas competitivas. Arenas competitivas. Gestión paradójica. Modelos de negocio y creación de valor. Prioridades del cliente. Etapas y tipos de migración de valor. Análisis competitivo: de la visión túnel a la pantalla radar. Coopetencia: más allá de la competencia y la cooperación. Teoría de los juegos. Red de valores: jugadores, roles y relaciones. Complementadores. Fuerzas 10x y puntos de inflexión. Innovación estratégica. **Caso de aplicación.**

### Módulo 4: Estrategia Aplicada.

Enfoques para un nuevo concepto de estrategia. Armado de la estrategia. El nuevo juego de los negocios. Marco de implementación estratégica. Paradigmas y modelos mentales. Misión. Marco estratégico. Formación de la Visión. Modelo de Negocios y Posicionamiento. Impulsores dinámicos. Objetivos y trayectorias estratégicas. Competencias. Comportamiento organizacional. Reflexión, aprendizaje y gestión del conocimiento. **Caso de aplicación.**

### Módulo 5: Marketing Estratégico.

Concepto del marketing y marketing estratégico. Nuevos rumbos paradójicos del marketing. Del mercado al negocio. Modelo de negocios. Necesidades de los clientes. Producto/servicio. Segmentación. Zonas de oportunidades. El mercado

Latinoamericano. Marketing para la lealtad de los clientes. Lealtad y satisfacción. La creación de valor. Nuevas tendencias: los apellidos del marketing. Gestión por categorías. Inteligencia de mercado y de clientes. Marketing de la marca. Marketing de experiencias. Marketing digital. **Micro-casos.**

El Programa Ejecutivo en Enfoque Estratégico tiene asignadas 10 horas tuteladas fuera del aula, previas al inicio del mismo para la lectura de los materiales y para la recopilación de datos y resolución de un Trabajo de Aplicación que cierra el Programa Ejecutivo.

**Trabajo de Aplicación:** implementación de un tema enseñado a la propia organización del alumno. Se deberá analizar y proyectar la Estrategia de sus empresas, aplicando las herramientas aprendidas en el Programa. Se valorará el análisis, diagnóstico y decisión de acuerdo a los conceptos y modelos utilizados.

Certificado: ***Programa Ejecutivo en Enfoque Estratégico***

### **Módulo 6: Liderazgo y Construcción de Equipos.**

La gestión y el liderazgo. Jefes y líderes. Evolución del concepto de liderazgo. Estilos. El liderazgo y la cultura. Análisis del estilo propio de liderar. El grupo y el equipo: diferencias, evolución de los grupos hasta convertirse en equipos. Cohesión grupal. La estructura informal en la dinámica grupal. Roles funcionales y disfuncionales, su impacto en la dinámica de grupos. Normas grupales. Pensamiento grupal. **Taller presencial en el aula.**

### **Módulo 7: Creatividad e Innovación.**

Superando nuestros paradigmas. ¿Cómo pensamos? Orígenes de la creatividad. Tipos de inteligencia. Creatividad e innovación. La creatividad en la empresa: ¿por qué innovar? Elementos constitucionales de la creatividad. Bloqueos de la creatividad. Proceso de resolución creativa de problemas. Convergencia y divergencia. La actitud creativa. Mind mapping. Brainstorming. Técnicas auxiliares. Analogías. Matriz de carteras y matriz de criterios. **Taller presencial en el aula.**

### **Módulo 8: Negociación Efectiva.**

Resolución de conflictos: caminos y obstáculos. Estilos de negociación. Perfil del negociador. Actitud negociadora. Comunicación verbal, gestual y corporal. Motivaciones. Elementos de la negociación: poder, información y tiempo. Organización y etapas de la negociación. Tácticas y técnicas de negociación. Harvard Negotiation Project. Taller de negociación. *Incluye proyección de video.* **Casos de aplicación y taller presencial en el aula.**

### **Módulo 9: Negocios Globales.**

Desempeño de la empresa en el escenario internacional. Globalización. Regionalismo. Ambientes internacionales. La empresa y los mercados internacionales. Impacto estratégico y problemática internacional de la empresa. Niveles de internacionalización. Estrategia y decisiones globales. Localización global de las actividades. Zonas francas. Búsqueda de oportunidades de negocios en los mercados mundiales. Sistemas de información de mercados internacionales. Barreras. Criterios para la selección de un mercado. Diseño de una estrategia integral de comercialización internacional. Pasos de una estrategia -PEMI-. Entrada y penetración de nuevos mercados. El mix internacional. Inter conectividad en los negocios globales. **Test y Casos.**

## **Módulo 10: Management de Nuevos Negocios.**

Estrategias en mercados Americanos nacientes. Estrategias de ingreso en nuevos negocios. Entrepreneurship. Idea del negocio. Equipo necesario. Dinámica de los emprendimientos. Definición del negocio. Plan de negocio. Armado del plan. Descripción del producto. Análisis de la demanda. Análisis de la oferta. Análisis del contexto. Escenarios. Management y Estrategia. Know-how y Operaciones. Producción y Logística. Análisis económico-financiero de nuevos negocios. Armado de la empresa. Management team. Propuesta a inversores. Valuación de la empresa. **Casos testigos de planes de negocios.**

El Diplomado en Management Estratégico tiene asignadas 20 horas tuteladas fuera del aula, previas al inicio del mismo para la lectura de los materiales y para la recopilación de datos, armado de las propuestas y realización de la Tesina Ejecutiva que cierra el Diplomado.

**Tesina Ejecutiva:** trabajo de implementación de los contenidos de los diversos módulos a la situación de: su empresa actual, un proyecto futuro o un tercero a analizar. No es un trabajo teórico, aunque sí con base teórica. La flexibilidad es amplia, para que los alumnos se inclinen hacia aquello que creen que puede darles mayores frutos, ya sea por su actividad, por su desarrollo personal, por su formación y/o por la vocación por los temas expuestos. El objetivo es que les sirva, les interese y sean activos en su capacitación. Se evaluará la aplicación de los conceptos y metodologías. Su realización estará tutelada por los responsables del Diplomado.

Certificado Final: ***Diplomado Internacional en Management Estratégico***

### **Profesionales a cargo**

#### **Director Académico**

- **CERUTTI, Fernando** (<http://ar.linkedin.com/in/fernandocerutti>)

Director de Lighten (Management and Marketing Consulting) Fundador y Director de Fundación Denuo - Para la Innovación y la Excelencia en Ciencia y Tecnología. Licenciado en Administración (UBA) Posgrado en Identidad e Imagen Corporativa (UB) Director del Posgrado en Management Estratégico y del Diplomado Internacional en Management Estratégico de la Universidad de Belgrano. Director del Posgrado en Management Estratégico que se dicta en la Fundación Magíster de Tucumán y Salta. Profesor de *Estrategias Empresarias I*, en el MBA Full Time de la Universidad de Belgrano.

Director Ejecutivo y Miembro Fundador de S.L.A.D.E ARGENTINA. Miembro de la Sociedad Latinoamericana de Estrategia (S.L.A.D.E) Ex-Coordinador y consultor en la etapa de focalización de Ideas de Negocios del programa de micro-emprendimientos de LEATID – BID (Banco Interamericano de Desarrollo)

Fue creador y Director del Posgrado en *Estrategia de Negocios* de la Universidad de Belgrano. Profesor de *Planeamiento a Largo Plazo* en la Universidad de Buenos Aires. Profesor de *Administración General* en la Universidad de Belgrano. Profesor Titular de *Política de Negocios y Competitividad* en la Universidad de Palermo. Profesor de *Management de Nuevos Negocios* y de *Administración* en la Universidad

de Palermo. Profesor de *Fundamentos del Management* y de *Creatividad* en el MBA de la Universidad de Palermo.

Consultor y capacitador en las siguientes empresas: AGEA-Clarín, Worest (Entertainment y Casinos), Unilever - Molinos Río de la Plata, MONY Group (EE.UU.), Corpomédica, Portantino, Contacto Profesional punto com, AdePFCh (Asociación de Productores Forestales del Chaco), Tolder, Estudio Percovich de Uruguay, AMIA, Distripaper, Jomsalva, ElectroGremio, Ariel Job Center, MTA, entre otras grandes, medianas y pequeñas empresas del país y del exterior.

Consultor y capacitador en: Estrategias Competitivas, Management Estratégico, Marketing Estratégico, Gestión del conocimiento, Técnicas de Atención al Cliente, Cambio Organizacional, Elaboración de Planes de Corto, Mediano y Largo Plazo e Investigaciones de Mercado, Investigación e Inteligencia de Mercados, Business Plan, Desarrollo de Canales de Distribución, Desarrollo e Implementación de Sistemas de Franchising.

Ha dado charlas y seminarios en Argentina, Bolivia, Uruguay, Paraguay, Ecuador, México y Estados Unidos, en los siguientes temas: Paradigmas y modelos mentales, Estrategia, Marketing sin recursos, Plan de Negocios, y Franchising, en ámbitos nacionales e internacionales. Se desempeñó como Gerente de Franchising y Gerente Marketing de Tolder S.A. Se desempeñó en la Gerencia de Planeamiento de La Caja de Ahorro.

**COMUNIQUESE DIRECTAMENTE AL: (54-11) 4618-5424**

### **Profesores**

- **GENESIN, Teresa** (<http://ar.linkedin.com/in/teresagenesin>)

Licenciada en Organización de Empresas (UADE), Psicóloga Social, Mediadora y Coach. Consultora Senior Asociada de Proaxion Mkt. Directora y Profesora del Curso de Posgrado "Conducción Gerencial", de la Universidad de Belgrano. "Conducción Gerencial" fue seleccionado para ser dictado en Ecuador con el nombre de "Top Management", entre el 2002 y 2003. Forma parte del staff de los Cursos de Posgrado: Diplomado en Business Administration, Agronegocios, Gerenciamiento Bancario, Management Estratégico, Marketing de Alimentos y Bebidas y Diplomado en Marketing, dictados en el Departamento de Posgrado y Educación Continua de la Universidad de Belgrano.

Profesora Titular de *Negociación Comercial y Comportamiento del Consumidor*, de la Licenciatura en Comercialización de la Universidad del Salvador. Profesora Titular de *Comportamiento del Consumidor*, de la Licenciatura en Comercialización de la Universidad Católica de Santiago del Estero. Profesora Adjunta de *Administración General* en la Cátedra del Dr. Serra, de la Universidad de Buenos Aires. Capacitadora de UNILEVER. Instructora de empresas nacionales y multinacionales. Escribe sobre temas de su especialidad en distintos medios periodísticos.

- **KRESTOL, Eduardo** (<http://ar.linkedin.com/pub/eduardo-krestol/1/209/541>)

Licenciado en Psicología (UBA) Consultor y capacitador especializado en el área de Creatividad e Innovación Organizacional y en la construcción de equipos de alto rendimiento. Profesor de la Graduate School of Business de la Universidad de Palermo y de la Universidad de San Martín. Autor de diversos artículos sobre Creatividad publicados en revistas especializadas. Su tarea la ha desarrollado en

empresas como Deloitte, Banco Galicia, American Express, Clarín, Sony, Adidas, Edenor, Alto Palermo, Bagó, Akzo Nobel, Axa Seguros, entre otras.

- **SESIA, Omar Adrián** (<http://ar.linkedin.com/in/omarsesia>)

Director de Lighten (Management and Marketing Consulting) Master en Ingeniería de la Innovación (Università di Bologna). Licenciado en Administración, especializado en Comercialización (UBA) Profesor Titular de cátedra de *Emprendimiento de Negocios*, en el Master in Business Administration en la Universidad de Concepción del Uruguay.

Ha escrito numerosos artículos y ha presentado sus trabajos en congresos y seminarios nacionales e internacionales. Miembro del Cuerpo Docente de las *Jornadas de Innovación Empresarial*. Ha sido consultor de la CNA, Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa, en Italia.

Consultor en temas de Estrategia Competitiva, Marketing y Management, especialista en el Emprendimiento de nuevos negocios, desarrollo de Business Plans, Innovación y Creatividad. Ha trabajado en el asesoramiento de las siguientes empresas: Diario Clarín AGEA, Caro Cuore, Portsaid, Galerías Pacífico, Gravedad Zero, IAC, Gazebo, The Exxel Group, Poett, New Code Correo, Crayón, Inca, Paramí, Proética, Tolder, etc.

- **ZAPATA, Cristina** (<http://www.degerencia.com/czapata>)

Doctora en Ciencias Económicas (UBA) Lic. en Comercio Internacional (UADE) Especialista en Negocios Internacionales. Consultora de empresas en estrategias de negocios y comercialización para el mercado domestico y/o internacional. Directora académica de Posgrado y Extensión en la Universidad de Belgrano y en Universidad de Buenos Aires. Docente en Carreras, Cursos de Posgrado, de Especialización y MBA en UBA, UB y Univ. Nac. de La Plata. Docente de numerosos seminarios nacionales e internacionales relativos a la Estrategia, Management Comunicacional, Marketing Internacional y Comercio Exterior.

- **SETTI, Néstor** (<http://ar.linkedin.com/in/nestorsetti>)

Ingeniero Industrial (UTN) Titular de "NSetti Consultoría-Capacitación-Coaching". Especialista con reconocida trayectoria en Compras, Aprovisionamiento y Negociaciones en empresas multinacionales de primer nivel. Ex Miembro del Comité de Dirección, Director de Compras y Líder del Comité de Productividad de Danone. Docente del Posgrado de "Logística Integrada" en la Universidad del Salvador.

- **ALONSO, Gustavo** (<http://ar.linkedin.com/in/gustavoalonsomarketing>)

Lic. en Administración, especializado en Comercialización (UBA) Director de Time to Market. Profesor de *Comercialización* en UBA, integrante del cuerpo docente de la Secretaría de Extensión Universitaria de la Facultad de Ciencias Económicas (UBA) y docente invitado en los *Workshops para Emprendedores* organizados por la Fundación General Pacheco. Ha participado en proyectos de consultoría para Telecentro, Philips Argentina, WallStreet Institute y Puma, entre otros.

- **PAPINI, Carlos** (<http://ar.linkedin.com/pub/carlos-n-papini/2b/539/13a>)

Ingeniero Químico (UTN) MBA (USAL) Posgrado Ejecutivo en Dirección y Negocios (IAE) Docente en IAE, Universidad de Belgrano, Universidad del Salvador,

Universidad de la Marina Mercante, IUEAN y Fundación Bank Boston. Experiencia directiva en posiciones de alta responsabilidad en empresas como 3M, Imation, Boston Scientific y Medam BA. Especialista en capacitación y consultoría en temas de Negociación, Dirección General, Organización Industrial y Empresas Familiares.

**- AVA PRAGA, Simona María**

Abogada (UMSA) Titular de "Estudio Jurídico Ferreyra & Praga". Ha realizado diversos cursos en Negociación, Resolución de Conflictos y Derecho Concursal. Cuenta con experiencia en la industria del turismo, en distintas posiciones comerciales, y en emprendimientos personales.

**- SABECKIS, Ricardo**

Ingeniero Químico (UBA) Trabajó durante 20 años en Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF): en el Sector Lubricantes (Refinería La Plata) y en la Gerencia de Tecnología (Sede Central) Consultor de Empresas en temas de la Industria del Petróleo. Se especializó en Marketing Vía E-mail, Inteligencia en Internet y Confección de Bases de Datos Específicas, trabajando desde su propia empresa de Comunicación y Marketing desde 2000.

**Coordinador Académico**

**- MORRESI, Mariano** (<http://ar.linkedin.com/in/marianomorresi>)

Licenciado en Comercialización (UB) Posgrado en Conducción Gerencial (UB) Asesor en Estrategia y Marketing. Consultor Asociado a Lighten (Management and Marketing Consulting) Investigador y autor en Management y Marketing Estratégico. Coordinador de cursos de grado y posgrado. Docente universitario. Co-autor y gestor de los Blogs "Management Estratégico" (<http://managementestrategico.blogspot.com>), y Economía@Universia (<http://economia.universiabllogs.net>)

Ha trabajado en el desarrollo de emprendimientos en diversas industrias como entretenimiento, internet, moda, salud, publicidad, mobiliario, periodismo, seguridad, sanitarios, educación, textil, entre otras. Ha trabajado en el asesoramiento de empresas como Portantino S.A., Worest (Entertainment y Casinos), ESET Latinoamérica, ElectroGremio, Distripaper, Jomsalva, Italian Design Footwear, Alarmas y Soluciones, Estudio Jurídico JM, Radio del Sol, entre otras.

***Los módulos podrán ser dictados por todos o algunos de los docentes mencionados en forma indistinta. La Universidad se reserva el derecho de realizar cambios en el cuerpo docente que considere pertinentes.***

**Gestión del conocimiento**

El asistente recibirá el Material de estudio impreso en el aula. Incluye las ponencias de los profesores, "cápsulas para pensar<sup>®</sup>", casos y ejercicios y un cronograma de cursada con todos los horarios, temarios y bibliografía.

Las Cápsulas para pensar<sup>®</sup> son pequeños extractos de casos, situaciones de negocios, pensamientos y noticias, que sirven para analizar los temas desde otra óptica, confrontar la teoría, verificar el grado de avance y provocar el intercambio de ideas. Se trabajan en el aula.

La Bibliografía recomendada para ampliar los conceptos vistos en clase incluye más de 90 libros seleccionados por el equipo docente.

Cada alumno recibirá un CD, "El libro de Management Estratégico", que incluye todos los materiales impresos más documentos preparados por los responsables del Diplomado, casos y artículos actuales de los principales medios de negocios.

Se utilizarán Casos de negocios de varios tipos: reales argentinos, latinoamericanos y globales y ficticios. El objetivo es discutir la aplicación de los conceptos y resolver en situaciones concretas, analizar las similitudes con situaciones profesionales personales y enriquecer el aprendizaje desde lo particular.

Está previsto el empleo, en el aula, en varios módulos de Películas comerciales, algunas de difusión amplia y otras menos divulgadas. El objetivo es el mismo que con los casos, pero con la oportunidad aquí de introducir el sentido visual y auditivo, lo cual desarrolla cualitativamente el conocimiento. Además se desconstruye la forma habitual de aprender y se puede apreciar lo conocido desde la óptica de las herramientas aprendidas.

Cuando se involucran habilidades interactivas para la toma de decisiones, se recurrirá a metodologías como Role-playing, Talleres, Juegos y Simulaciones.

Como formas de evaluación se utilizará, en lugar de un examen tradicional, un método empírico personalizado y de verificación práctica de aprendizaje: la realización de una Tesina Ejecutiva (ver explicación en página 5)

Este Diplomado se encuentra conectado al Blog "Management Estratégico", medio de comunicación e información de los responsables académicos: <http://managementestrategico.blogspot.com/> En el mismo se suben artículos escritos por los docentes, se hacen reseñas de cursos y clases realizadas y se linkea a notas de interés de la web.

## Consideraciones generales

### Modalidades:

#### Diplomado Internacional en Management Estratégico:

- **Semanas consecutivas:** Dos semanas de alta intensidad, con dictado de clases en jornada completa, en días consecutivos de lunes a viernes (Ver horarios más abajo)
- **Semanas separadas:** Una semana por viaje de alta intensidad, con dictado de clases en jornada completa, en días consecutivos de lunes a viernes (Ver horarios más abajo)

### Inicio

Septiembre de 2011.

### Fechas

Modalidad	Promoción	Inicio	Finalización	Presentación Tesina
<b>Semanas consecutivas</b>	2011	Septiembre/11	Septiembre/11	Diciembre/11
	2012	Abril/12	Abril/12	Junio/12
<b>Semanas separadas</b>	2011	Septiembre/11	Abril/12	Junio/12

### **Aprobación**

80% de asistencia a las clases.

Programa Ejecutivo (1 semana): resolución de un Trabajo de Aplicación

Diplomado (2 semanas): realización de una Tesina Ejecutiva

### **Duración**

#### **Programa Ejecutivo en Enfoque Estratégico:**

1 semana. Total de horas: 40 hs. (más 10 hs. tuteladas para lectura previa, investigación y armado del trabajo de aplicación)

#### **Diplomado Internacional en Management Estratégico:**

2 semanas. Total de horas: 80 hs. (más 20 hs. tuteladas para lectura previa, investigación y armado de la tesina ejecutiva)

### **Horario**

**Lunes a Viernes:** de 9 a 13 hs. y de 14 a 18 hs.

### **Asistencia mínima**

80 % de las clases.

### **Proceso de admisión**

Los aspirantes a cursar este Diplomado deberán, en primer término, enviar la ficha de inscripción completa con sus datos. Posteriormente tendrán una entrevista personal con su Director Académico o, en caso de encontrarse a gran distancia, deberán enviar su currículum vitae. De este modo se evaluará la adecuación del solicitante para ingresar al Diplomado, de acuerdo a su formación y su experiencia y también si el Diplomado es apropiado para el candidato.

### **Certificados**

El Departamento de Estudios de Posgrado y Educación Continua de la Universidad de Belgrano, extenderá el respectivo Certificado, a quienes aprueben las evaluaciones y cumplan con la asistencia mínima requerida.

Certificación 2 semanas (programa completo): Certificado de Diplomado Internacional en Management Estratégico.

Certificación 1 semana (programa corto): Certificado de Programa Ejecutivo en Enfoque Estratégico.

### **Créditos para Maestrías**

Este Programa otorga créditos para las Maestrías afines de la Universidad de Belgrano.

### **Beneficios para alumnos**

La inscripción en este Programa incluye los siguientes beneficios para el alumno:

- Un CD con "El Libro de Management Estratégico".
- Todos los materiales impresos de utilización en el aula (presentaciones de los profesores, "cápsulas para pensar®", casos y ejercicios)
- Tutoría pre y post-cursado, a cargo de los responsables académicos.
- E-books de regalo para los alumnos, de un catálogo digital de más de 800 títulos.
- Acceso a la Biblioteca de la Universidad.
- Acceso al Laboratorio Digital de la Universidad, con PCs conectadas a Internet.
- Refrigerios durante el horario de cursada.
- Posibilidad de utilizar sin cargo las instalaciones para actividades de negocios y organizacionales (reuniones, presentaciones de producto, etc.)
- Beneficios económicos en futuras capacitaciones en la Universidad.
- Alojamientos sugeridos de acuerdo a las necesidades del alumno, en hoteles y departamentos cercanos a la Universidad y a precios promocionales
- Posibilidad de realizar paseos turísticos en la ciudad, incluyendo city tour y football tour.

### **Cierre de Inscripción**

5 de agosto de 2011

### **Referencias turísticas**

Para obtener información especial sobre viajes, alojamiento y paquetes turísticos solicitar a [posgrado.management@ub.edu.ar](mailto:posgrado.management@ub.edu.ar).