UNIVERSIDAD DE Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA

DEPARTAMENTO
DE POSGRADO Y
EDUCACIÓN CONTINUA

EDUCACIÓN CONTINUA

CICLO 2018

CURSO DE POSGRADO EN ESTRATEGIA DE NEGOCIOS - GESTIÓN DE ORGANIZACIONES CAÓTICAS -

INTRODUCCIÓN

Si el entorno es difícil de comprender o las tendencias no son claras. Si no logramos fácilmente definir prioridades o puntos de vista en común. Sí los equipos no trabajan con la velocidad necesaria o el compromiso es una utopía. Si cada vez es más complicado entender cómo funciona el cerebro humano o cómo se crea un nuevo negocio rentable. Si la tecnología nos pasa por encima o la competencia nos amenaza desde múltiples flancos. Si alguna de estas circunstancias es un desafío actual y acuciante, nos encontramos frente a la necesidad de revisar, renovar y desarrollar una **Estrategia de Negocios**.

De los **modelos mentales** de los integrantes de la organización al funcionamiento colectivo de los **equipos**. Del diseño del **modelo de negocios** a la **ejecución** diaria. De la **transformación tecnológica** a la **competitividad comercial**. De las **decisiones estratégicas** sobre el negocio a las **decisiones gerenciales** con las personas. Todo parece caótico. Pero es posible encontrarle un orden, una identidad singular que nos distinga para enfrentarnos a las emergencias cotidianas y consolidarnos ante al futuro volátil. Es la respuesta que brinda contar con colaboradores que se muevan al ritmo de una **Estrategia de Negocios**.

La incertidumbre, la complejidad y la ambigüedad son la nueva normalidad. Los problemas son el trabajo del directivo. Y las excepciones son las que justifican la presencia del líder. Necesitamos una nueva imaginación de lo que es posible hacer con las empresas y con los negocios. Para percibir una realidad diferente, para crear **un nuevo modelo empresarial**, para desarrollar un **proyecto con identidad propia**. De eso se trata la oportunidad de la **Estrategia de Negocios**.

Puntos de vista, conceptos y herramientas para gestionar nuestras organizaciones caóticas y lograr resultados distintos. Una **metodología dinámica, práctica y sistémica** que permita analizar, decidir y actuar proactiva y adaptativamente. Desde este programa de posgrado exponemos un modelo integral para construir habilidades estratégicas personales, profesionales y empresariales, aplicables para **nuevos negocios, nuevos proyectos y nuevas organizaciones**. Para gestionar este cambio, liderar participativamente y aprender del caos, hoy empezamos nuestra nueva **Estrategia de Negocios**.

OBJETIVOS

Que el alumno pueda desarrollar capacidades metodológicas para una gestión estratégica de empresas, organizaciones, negocios y equipos en distintos entornos.

Que incorpore puntos de vista y modelos diferentes para:

- Analizar el contexto y los sectores competitivos.
- Pensar y ejecutar Estrategias Organizacionales y de Negocios.
- Concebir la Empresa como un Sistema Dinámico, Caótico y Autoorganizable.
- Replantear los Paradigmas y Modelos Mentales vigentes.
- Hacer del Marketing una plataforma de oportunidades.
- Gestionar ágilmente los equipos y proyectos.
- Ser parte constructiva de los procesos de Transformación Digital.
- Aplicar las Neurociencias para entender las interacciones y el desempeño.
- Lograr mayores y mejores compromisos y niveles de participación.
- Desarrollar procesos de cambio más humanos, integrales y responsables.
- Aprender mediante el análisis de Casos, la Simulación de negocios y el Role-playing.

DIRIGIDO A

- Empresarios, Directores, Gerentes y responsables de áreas de empresas grandes y PyMEs.
- Emprendedores y Asesores.
- Profesionales de diversas carreras con responsabilidades de negocios y/o gestión. Ingenieros, Arquitectos, Contadores, Abogados, Lic. en Sistemas, Diseñadores, Economistas, Lic. en RR.HH., Periodistas y Comunicadores, Lic. en Comercio Exterior, Bioquímicos, Médicos, Psicólogos, Lic. en Turismo, Escribanos, Agrimensores, Odontólogos, Lic. en Publicidad, Veterinarios, Farmacéuticos, Sociólogos, Lic. en RR.PP., Traductores, Lic. en Ciencias Políticas.
- A todos aquellos que, acreditando experiencia probada en organizaciones, quieran profundizar su aprendizaje en Estrategia, Gestión y Negocios o transformar su desarrollo profesional.

METODOLOGÍA

El Curso de Posgrado desarrolla el marco teórico sobre los últimos conceptos de la Estrategia de Negocios, al mismo tiempo que aporta herramientas específicas y activas y un enfoque práctico e interactivo a través de dinámica grupales, debates y resolución de problemáticas empresariales.

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

- Construcción Dinámica de la Estrategia.
- Despliegue del Valor Empresarial.
- Análisis y resolución de Casos.
- Nuevos Escenarios de Negocios.
- Influencia de la Tecnología en la empresa.
- Gestión del Conocimiento.
- Simulación de negocios.
- Neurociencias aplicadas a la gestión.
- Pensamiento sistémico, complejo y caótico.
- Role-playing.
- Engagement, Compromiso y Motivación.
- Revisión de Paradigmas.
- Videos.
- Enfoques ágiles del trabajo colaborativo.
- Aprendizaje lúdico y participativo.

PROGRAMA

MÓDULO 1: Gestión Estratégica de las Organizaciones.

Diferenciando el rol operativo del rol estratégico. Responsabilidades de empresarios y gerentes. La necesidad de una Gestión Estratégica. Comprensión del Contexto y los Escenarios futuros. Modelos mentales del empresario innovador. Definición del Negocio y Competitividad. Modelos de Análisis estratégico. De Competencia a Coopetencia. Desarrollar Relaciones y Capacidades para competir. Role-playing. Caso de aplicación.

MÓDULO 2: Dinámica Caótica del Trabajo.

¿Cómo piensa y aprende una empresa? La necesidad de más diversidad y más dinamismo. ¿Por qué el Caos y la Complejidad son positivos para gestionar el trabajo? Pensamiento sistémico. De lo simple a lo complejo. El caos creativo y resolutivo. La auto-organización frente al mando y control. Atractores del comportamiento. Hipersensibilidad y efecto mariposa. Atravesar los puntos de inflexión y valles de la muerte. Dónde aplicar las Palancas para cambiar. Fractalidad como síntesis del comportamiento. Ciclos de rutina y transformación. El desorden y el límite del caos. Casos de aplicación.

MÓDULO 3: Despliegue del Valor en los Negocios.

¿Con quién, cuándo y cómo competimos? El Valor como eje del potencial empresarial. Modelos dinámicos para trabajar la competitividad. Análisis de amenazas y oportunidades competitivas. El valor del negocio y su timing. Concepto de migración de valor. Vínculos colaborativos y complementarios con otros jugadores. El surgimiento de la Coopetencia. Más cantidad, más velocidad, más agresividad: la era hipercompetitiva. Nuevos caminos para desarrollar ventajas. Las salidas a la comoditización. Innovar en grande o en pequeño. Casos de aplicación.

MÓDULO 4: Armado de la Estrategia.

Definición dinámica y diversa de la estrategia. 3 conceptualizaciones gramaticales. ¿Cómo se forma la estrategia? Desafíos del desarrollo estratégico. Condicionantes externos e internos. Más estrategia planificada que planificación estratégica. Visión para activar la empresa. Modelo de Negocios. Determinación de objetivos e iniciativas estratégicas. Competencias centrales. Relación Liderazgo-Estructura-Cultura. La organización emergente, la dinámica operativa y el aprendizaje colectivo. El Tablero de Comando y las capacidades para trabajar estratégicamente a diario. Casos de aplicación.

MÓDULO 5: Neurociencias Aplicadas.

El desarrollo de las Neurociencias. Su aplicación en las organizaciones y el desempeño profesional. Entender el cerebro: su funcionamiento, sus reacciones, sus conexiones, su activación. Reacción instintivo/emocional y sistema de Recompensa. Memoria, Atención y Concentración. Funciones cognitivas y ejecutivas. Modelo SCARF. El impacto en la vida organizacional. Estilos de pensamiento. Comprender el propio perfil y mejorar la comunicación con los diferentes. Plan de desarrollo personal. Taller presencial en el aula.

MÓDULO 6: Compromiso y Motivación.

Engagement y Gestión del Cambio. Modelos para impulsar el Compromiso y la Participación. Teorías de Motivación: Flow, Drive, Jerarquías y Condicionamientos. DISC y los modelos de Comportamiento. Herramientas y prácticas para fortalecer el Engagement mediante Gamification.

Los motivos para jugar más en las organizaciones. El uso planificado de gamification en la gestión del cambio y el desarrollo estratégico. El lado humano del cambio. Taller y prácticas.

MÓDULO 7: Transformación Digital.

¿Qué implica la transformación digital para las empresas? Tendencias globales y desarrollos tecnológicos emergentes. El impacto disruptivo de las tecnologías SMACT. Las organizaciones exponenciales. ¿Cómo cambia el negocio, la organización y los procesos? Fortalezas para afrontar los desafíos tecnológicos. Un enfoque integral para transformación digital: análisis de situación, tecnologías disponibles, priorización de objetivos, identificación de brechas, hoja de ruta. Indicadores clave. Construcción de experiencias digitales. Casos de aplicación.

MÓDULO 8: Prácticas Ágiles de Gestión.

Introducción a la agilidad organizacional y del negocio. El desafío VUCA y la necesidad de agilizar. La gestión de equipos y proyectos basada en enfoques ágiles. Scrum. Roles, reuniones y artefactos. Un mapa para adoptarlo en la organización. Pensamiento Lean. Planificación, adaptación y visualización. La necesidad de un liderazgo consciente y facilitador. Equipos auto-gestionados: regulación, conflictos y mejora continua. Simulaciones y prácticas vivenciales.

MÓDULO 9: Decisiones Estratégicas de Marketing.

¿Por qué hacer y rehacer marketing? Concepto estratégico, ético y efectivo de la comercialización. Gestión de necesidades, productos y segmentos. Oportunidades de targeting. Situación comercial en Argentina. El mercado como plataforma de oportunidades. Posicionamiento estratégico y generación de valor. Branding. Los tiempos comerciales y las prioridades. Producto+Servicio. Relaciones con los clientes y su aplicación en lo digital. El marketing interno. Responsabilidad comercial. Micro-casos.

El Curso de Posgrado en Estrategia de Negocios tiene asignadas más de 25 horas fuera del aula, para lecturas, investigación y realización de trabajos exigidos para la aprobación del curso.

Trabajo de Aplicación: trabajo grupal 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 Curso de Posgrado.

DIRECTOR ACADÉMICO

LIC. FERNANDO CERUTTI (http://ar.linkedin.com/in/fernandocerutti)

Director de PuroManagement (Consultoría y Capacitación Estratégica). 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, de la Diplomatura en Business Administration (DBA) y del Posgrado Internacional en Dirección Estratégica (PIDE), en la Universidad de Belgrano.

Director Internacional de la Sociedad Latinoamericana de Estrategia (S.L.A.D.E.) Consejero Nacional de S.L.A.D.E. Córdoba - Argentina. Director Ejecutivo y Miembro Fundador de S.L.A.D.E. Argentina. 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 Director del Diplomado Internacional en Management Estratégico (DIME) y del Posgrado Ejecutivo en Identidad Corporativa (PIC), Profesor MBA de *Estrategias Empresarias*, y Profesor de *Administración General*, en la Universidad de Belgrano. Director de los Posgrados en Management Estratégico, Inteligencia Comercial y Marketing Estratégico Aplicado, en la Fundación Magíster. Profesor invitado del MBA de la Universidad Americana (Asunción, Paraguay)

Fue Profesor de *Planeamiento a Largo Plazo* en la Universidad de Buenos Aires. Profesor Titular de *Política de Negocios y Competitividad*, Profesor de *Management de Nuevos Negocios* y de *Administración, y* Profesor MBA de *Fundamentos del Management* y de *Creatividad,* en 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, ESET Latinoamérica, Basani, Asociación de Productores Forestales del Chaco, Tolder, Estudio Percovich (Uruguay), AMIA, Distripaper, Jomsalva, Alarmas y Soluciones, ElectroGremio, Ariel Job Center, MTA, General Seguros (Paraguay), SOS San Bernardo, Ciale, Agencia Médica, Acofar, World Trade Center Colonia del Sacramento (Uruguay), entre otras grandes, medianas y pequeñas empresas del país y del exterior.

Consultor y capacitador en: Estrategias de Negocios, Management Estratégico, Marketing Estratégico, Gestión del Conocimiento, Cambio Organizacional. Identidad e Imagen Corporativa, Técnicas de Ventas y Atención al Cliente, Elaboración de Planes, Investigación e Inteligencia de Mercados, Business Plan, y Desarrollo de Canales de Distribución.

Ha dado charlas y seminarios en Argentina, Bolivia, Uruguay, Paraguay, Ecuador, México y Estados Unidos, en los siguientes temas: Innovación Estratégica, Paradigmas y modelos mentales, Estrategia Empresaria, Crisis y Management, Pasión y Negocios, Marketing sin recursos, Management Estratégico, Ideología y Valores, Plan de Negocios, Adaptabilidad y Antifragilidad, Tecnología pro-humana y Franchising. Se desempeñó como Gerente de Franchising y Gerente de Marketing de Tolder S.A. Se desempeñó en la Gerencia de Planeamiento de La Caja de Ahorro.

PROFESORES

LIC. MARIANO MORRESI [Coord. Académico] (http://ar.linkedin.com/in/marianomorresi)

Licenciado en Comercialización (UB). Posgrado en Conducción Gerencial (UB). Asesor en Estrategia y Marketing. Consultor Asociado a PuroManagement. Investigador y autor en Management y Marketing Estratégico. Coordinador de cursos de grado y posgrado, actualmente a cargo de la coordinación académica de los Posgrados en Management Estratégico, DBA y PIDE de

la Universidad de Belgrano. Docente universitario. Co-autor y gestor del Blog “Management Estratégico” (http://managementestrategico.blogspot.com).

Ha trabajado en el desarrollo de emprendimientos en diversas industrias como entretenimiento, web, moda, salud, publicidad, mobiliario, periodismo, seguridad, sanitarios, educación y textil. Ha trabajado en el asesoramiento y capacitación de empresas como Portantino, Worest (Entertainment y Casinos), ESET Latinoamérica, Bridgestone, ElectroGremio, Jerárquicos Salud, Distripaper, San Bernardo Servicios Sociales, Jomsalva, Italian Design Footwear, Acofar, Electro Misiones, Agencia Médica, Basani, Alarmas y Soluciones, Radio del Sol, entre otras.

Ha realizado Consultoría y Capacitación para empresarios, emprendedores y gerentes en: Estrategia, Marketing, Management, Entrepreneurship, Inteligencia de Mercado, Innovación, Competitividad, Branding, Desarrollo Gerencial, Cambio Organizacional, Gestión del Conocimiento, Identidad y Posicionamiento, entre los principales temas.

ING. EZEQUIEL KAHAN (https://www.linkedin.com/in/ekahan/)

Ingeniero Industrial (UBA). Magister en Psicología Cognitiva (UBA). Especialista en Dirección de Proyectos (UTN). Certificación en Coaching Organizacional (UDESA). Especializado en Coaching Ejecutivo, Organizacional y Agile. Gerente Sr. con más de 18 años de experiencia en el sector IT. Especialista en Project, Service & Delivery Managment. Especialista en Dirección de Proyectos bajo diferentes estándares (PMI, Ágiles, etc.). Coach y mentor en temáticas vinculadas a la Dirección de Proyectos, Agilidad y Mejora de la efectividad.

Es Director de Knowment, dedicados a que personas, equipos y organizaciones sean más efectivas, brindando capacitación y consultoría en temas de dirección de proyectos, agilidad y mejora organizacional. Ha sido profesor en UBA, ADEN, UNTREF y UDESA. Es expositor Vistage. Certificado en Scrum, Management 3.0, PMP, SAP, entre otras.

LIC. ALEJANDRO LANG (https://www.linkedin.com/in/langalejandro/)

Licenciado en Administración (UBA). Master en Administración y Dirección de Empresas (Universidad de Oviedo). Doctorando en Educación Superior (UP). Profesor en Docencia Superior (UTN). Coach Profesional (CCCD). Especializado en Gestión del cambio y Análisis Organizacional, Innovación y Creatividad, Educación Ejecutiva, Redes Sociales, Gamification Tools and Engagement.

Es socio y consultor de Filous, consultora dedicada al desarrollo de potencial organizacional mediante herramientas de gestión del cambio, desarrollo de talento y capacitación, y metodologías de Gamification. Es coordinador de la Comisión de Innovación, Creatividad & Cambio en la UBA. Es profesor universitario en UP, UB, US21, UNLP y LIGS University. Es emprendedor serial y ha trabajando también en empresas de alto nivel internacional y Pymes. Trabajó con equipos de manera on-shore y off-shore con gente de Argentina, España, USA e India. Autor de “El Dinosaurio del Management”.

LIC. ANDREA PÉREZ (https://www.linkedin.com/in/andrealperez/)

Licenciada en Psicología Social (CAECE). Posgrado en Neuromanagement y Neuroliderazgo (UNLP). Especialista en Desarrollo Humano y Organizacional, Neuroliderazgo, Neurocoaching, Inteligencia Emocional, Programación Neurolingüística, Coaching Ejecutivo, Empresarial, Personal y de Equipos. (Life, Executive, Business & Team Coaching).

Es Managing Director de Regenera Neuroscience & Coaching y Socia Fundadora de Asertiva Group, Representante para Argentina del Benziger Thinking Styles Assessment. Ha trabajado en el desarrollo de más de 1000 ejecutivos de importantes empresas, a través de una nueva línea de

programas para desatar el Potencial Humano dentro de las Organizaciones, a partir de las últimas tendencias en Neuroliderazgo y NeuroManagement. Previamente coordinó equipos y áreas de ventas para Halcry Tennis y el departamento de compras y servicios generales del INDER.

LIC. LAURA MARÉS (https://www.linkedin.com/in/lauratmares/)

Licenciada en Administración (UBA). MBA (UB). Posgrado en Gestión y Política en Cultura y Comunicación (FLACSO). Especialista en transformación digital y en tecnologías para la educación. Frecuentemente convocada como consultora en proyectos públicos y privados, y expositora en más de 30 países de América, Europa, Asia y África.

Es Directora Ejecutiva de Fundación Compañía Social Equidad, que propone usar las TIC como un puente para la inclusión. Fue Gerente de TIC y Convergencia de Medios en Educ.ar, Directora de RELPE (red latinoamericana de portales educativos) y miembro del Cómite Ejecutivo de Conectar Igualdad y de la Agenda Digital Argentina. Previamente fue Directora Asociada de Neoris, Asociada de Roberto Serra & Asociados y Directora de Gestión del Conocimiento de Competir.com. Ha sido profesora en UDESA y UB.

ING. FEDERICO DAPPIANO (https://www.linkedin.com/in/dappiano/)

Ingeniero en Sistemas Informáticos (UAI). Diplomado en Business Administration (UB). Especialización en Ingeniería del Software (UCA) Formado en gestión de proyectos y tecnología. Se ha especializado en el sector de servicios y tecnologías de la información, trabajando en diversos proyectos de desarrollo e innovación.

Ha ocupado roles gerenciales y de consultoría en organizaciones como Banco Santander, Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Tenaris, Snoop Consulting, Globant y Enfoke. Se desempeña como Consultor en management, desarrollo e implementación de proyectos tecnológicos, combinando el lado técnico de la ingeniería de software con el lado humano de la gestión.

PROFESORES INVITADOS:

Se prevé la disertación de un empresario o directivo de una empresa Argentina como cierre del curso.

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 material de estudio vía email, copia digital o impresa y un cronograma de cursada con todos los horarios, temarios, bibliografía y exigencias de los trabajos de evaluación.

Pensando en la diversidad de tiempos y necesidades que tienen nuestros alumnos, se desarrolló un sistema de tres niveles de lectura para cada módulo:

1. "El Libro de Estrategia de Negocios": preparado por los responsables del curso para cada módulo (con lo esencial de cada tema, indispensable para el alumno con poco tiempo)
2. Bibliografía específica (más de 150 libros sugeridos)
3. "Docs": artículos actuales, teóricos y prácticos, de los principales medios de negocios nacionales y extranjeros (para profundizar y lateralizar el aprendizaje, recomendado para alumnos con inquietudes adicionales)

En el aula se trabajará con "Cápsulas para pensar®": 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 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 descontractura 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.

Al finalizar el año, los alumnos recibirán un link a un reservorio digital con todos los contenidos expuestos y trabajados más adicionales especialmente seleccionados.

Como forma de evaluación se utilizará, en lugar de un examen tradicional, un método empírico y de verificación práctica del aprendizaje. Por un lado se resolverá un Caso de negocios argentino, que implica investigación, lectura y aplicación de los conceptos a mercados y empresas determinadas. Y como cierre del Curso de Posgrado se realizará un Trabajo de Aplicación (ver explicación en página 5, luego de los contenidos académicos)

Este Curso de Posgrado se encuentra conectado a dos espacios de conocimiento online: el Blog "*Management Estratégico*" (http://managementestrategico.blogspot.com/) y la Página de Facebook "*Management Estratégico"* (https://www.facebook.com/ManagementEstrategico2.0). En ambas 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

INICIO

19 de Mayo de 2018.

FINALIZACION

15 de Diciembre de 2018

CRONOGRAMA DE CLASES

19 de mayo
09 de junio
30 de junio
21 de julio
11 de agosto
01 de septiembre
15 de septiembre
06 de octubre
03 de noviembre
24 de noviembre
15 de diciembre

MODALIDAD

Intensiva: diseñada especialmente para profesionales del interior y del exterior del país y para aquellas personas cuyos compromisos no les permitan cursar en días laborables. Se cursará un sábado cada tres semanas, en jornada completa.

Horario: Sábado de 9 a 18 h. cada 21 días

APROBACIÓN

75% de asistencia mínima a las clases; Realización de un trabajo de aplicación.

DURACIÓN

8 meses.

PROCESO DE ADMISIÓN

Los aspirantes a cursar deberán, en primer término, enviar la ficha de inscripción completa acompañada de su currículum vitae. En caso de requerir mayor información o de ser solicitado por el alumno podrá acordarse una entrevista personal con el Director Académico, que podrá ser telefónica en caso de vivir a gran distancia. De este modo se evaluará la adecuación del solicitante para ingresar al Curso de Posgrado, de acuerdo a su formación y su experiencia y también si el Curso de Posgrado 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.

El Certificado para los profesionales universitarios indicará “Curso de Posgrado en Estrategia de Negocios”, mientras que para quienes no tengan título universitario indicará “Curso de Actualización Profesional en Estrategia de Negocios”

Todos nuestros programas deberán contar con un cupo mínimo de alumnos matriculados para su apertura. En caso de no reunir el número indicado al cierre de inscripción, la Universidad se reserva el derecho de posponer o suspender el inicio de la actividad.