

TEMARIO MÓDULO OBLIGATORIO***

CURSO DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

Área: ADMINISTRACION

TEMA	FECHAS	PROFESOR
<p><u>Módulo 1: Introducción</u></p> <ol style="list-style-type: none"> El modelo de negocios. <ol style="list-style-type: none"> El modelo de Negocio tradicional El lienzo de Alexander Osterwalder Rompiendo las imposiciones del mercado. Las funciones administrativas: planear, organizar, dirigir y controlar. Los gerentes y sus roles en la organización. <p>Bibliografía del Módulo: HBR ARTICLE Charting Your Company's Future W. Chan Kim; Renee A. Mauborgne Publication Date: Jun 01, 2002</p> <p><u>Módulo 2: La Administración Estratégica y el planeamiento estratégico.</u></p> <ol style="list-style-type: none"> El modelo de planeamiento: visión, misión, políticas, objetivos, plan de acción. Las áreas funcionales más importantes en una empresa. La Ventaja competitiva. Bloques de formación según Michael Porter. <p>Bibliografía del Módulo: HBR ARTICLE What Is Strategy? (HBR Bestseller) Michael E. Porter Publication Date: Nov 01, 2008</p> <p><u>Módulo 3: Diagnostico Estratégico</u></p> <ol style="list-style-type: none"> Análisis Externo <ol style="list-style-type: none"> Análisis del macro entorno. <ol style="list-style-type: none"> Análisis Pest. Proyección de escenarios futuros. Análisis del micro entorno. <ol style="list-style-type: none"> Análisis de las cinco fuerzas competitivas de Michael Porter. Análisis de grupos estratégicos. La matriz de la evaluación del factor externo (EFE). La matriz del perfil competitivo (MPC) <p>Bibliografía del Módulo: HBR FORETHOUGHT ARTICLE Blue Ocean vs. Five Forces Andrew Burke; Andre van Stel; Roy Thurik Publication Date: May 01, 2010</p> <p>PRESS CHAPTER SWOT Analysis I: Looking Outside for Threats and Opportunities HBS Press; Harvard Business School Press Publication Date: Jun 16, 2005</p> <p><u>Módulo 4: Diagnostico Estratégico</u></p> <ol style="list-style-type: none"> Análisis Interno <ol style="list-style-type: none"> Análisis de la identidad y los recursos de la empresa. Análisis funcional de una empresa. Elaboración y análisis de la cadena de valor. La matriz de la evaluación del factor interno. <p>Bibliografía del Módulo: PRESS CHAPTER SWOT Analysis II: Looking Inside for Strengths and Weaknesses</p>	<p>27 de Febrero</p> <p>1, 6, 8 de marzo</p> <p>T102</p>	<p>Juan Andrés Arata</p>

<p>HBS Press; Harvard Business School Press Publication Date: Jun 16, 2005</p>		
<p><u>Módulo 5: Estrategias más utilizadas por las empresas.</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las estrategias a nivel corporativo, de negocios y funcional. <ol style="list-style-type: none"> a. Estrategias genéricas de negocio. b. Estrategias intensivas. c. Estrategias corporativas d. Estrategias defensivas e. Estrategias a nivel global f. Estrategias a nivel de inversión. <p><u>Módulo 6: Formulación de la estrategia.</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. La formulación de estrategias. <ol style="list-style-type: none"> a. Matriz de la estrategia principal (MEP) b. Matriz FODA c. Matriz BCG 2. La etapa de decisión <ol style="list-style-type: none"> a. Matriz de la planeación estratégica cuantitativa. (MPEC) <p>Bibliografía del Módulo: HBR ARTICLE <u>Office of Strategy Management</u></p> <p>Robert S. Kaplan; David P. Norton Publication Date: Oct 01, 2005</p> <p><u>Modulo 7: Implementación y Control</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Elementos clave para implementar la estrategia. <ol style="list-style-type: none"> a. Cultura Organizacional b. Estructura organizacional c. Sistemas de dirección d. Las personas: motivación y capacitación. 2. El control de gestión <ol style="list-style-type: none"> a. Actividades y objetivos clave b. El cuadro de mando integral c. Formulación de indicadores. d. Mapa estratégico de control <p>Bibliografía del Módulo: HBR ARTICLE <u>How Strategy Shapes Structure</u></p> <p>W. Chan Kim; Renee Mauborgne Publication Date: Sep 01, 2009</p> <p>HBR ARTICLE <u>Using the Balanced Scorecard as a Strategic Management System (HBR Bestseller)</u></p> <p>Robert S. Kaplan; David P. Norton Publication Date: Jul 01, 2007</p>	<p>13, 15, 20 y 22 de marzo</p> <p>T102</p>	<p>Ricardo Herrera</p>

Bibliografía de referencia (pueden utilizarse ediciones anteriores):

- Hill, Ch., y Jones, G. (2015) *Administración estratégica: un enfoque integral*. México: Cengage Learning.
- Hitt, M., Ireland, D., & Hoskisson, R. (2008). *Administración Estratégica; Competitividad y globalización: Conceptos y casos*. (7ª ed.). México: Thomson.
- Robbins, S., y Coulter, M. (2014). *Administración*. México: Pearson Educación.

***El presente temario del área de Administración General es de carácter obligatorio.**

TEMARIO MÓDULO ELECTIVO***

CURSO DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

Área: MARKETING

TEMA	FECHA	PROFESOR
1. Estrategia y marketing <ul style="list-style-type: none">• Empresa (objetivos, misión, visión, valores y políticas)• Contexto macro entorno (político, económico, social, tecnológico y ecológico)• Contexto micro entorno (proveedores, competidores, canales, consumidores y clientes)	Miércoles 21 de Febrero 19:00-22:00 T102	Ricardo Carrillo
2. Marketing estratégico <ul style="list-style-type: none">• Marketing Estratégico (el consumidor, segmentación, mercado meta y posicionamiento)• Estrategias corporativas de crecimiento y consolidación.• Estrategias genéricas, competitivas y de marca.	Miércoles 28 de Febrero 19:00-22:00 T102	Jose Crousillat
3. Marketing táctico (operativo) <ul style="list-style-type: none">• Producto: estrategias de producto y marca, el valor de la marca, desarrollo de nuevos productos.• Precio: estrategias de precios, demanda costos y punto de equilibrio.• Plaza: tipo de canales de distribución, decisiones en el canal, conflicto entre canales.• Promoción: diseño, ejecución y control tanto de campañas de promoción de ventas como de campañas de publicidad.	Miercoles 07 de Marzo 19:00-22:00 T102	Jorge Arredondo
4. Marketing y comercialización <ul style="list-style-type: none">• Gerencia de Ventas: importancia, planeamiento y gestión.• El rol del trade marketing, del marketing digital, del marketing directo y del CRM	Miercoles 14 de marzo 19:00-22:00 T102	Julio Choy
5. Investigación de mercado e inteligencia comercial <ul style="list-style-type: none">• Análisis e Investigación de Mercado: rol e importancia, tipos de estudios• Análisis de la competencia e Inteligencia comercial	Miércoles 21 de marzo 19:00-22:00 T102	Elba Acuña
6. CASOS-REPASO	Miercoles 28 de Marzo 19:00-22:00 T102	José Crousillat

Bibliografía de Referencia (pueden utilizarse ediciones anteriores):

- Kotler, P. (2016). *Dirección de Marketing*. México: Pearson Educación.

***El presente temario del área de marketing es exclusivamente para aquellos interesados que según ficha de inscripción eligieron este módulo.

TEMARIO MÓDULO ELECTIVO***

CURSO DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

Área: RECURSOS HUMANOS

TEMA	FECHA	PROFESOR
Procesos o subsistemas de recursos humanos <ul style="list-style-type: none">• Planeación estratégica• Selección, reclutamiento y orientación del nuevo colaborador• Diseño de puestos• Remuneraciones• Capacitación• Desarrollo y retención del talento• Evaluación del desempeño	Sábado 24 Febrero 09-12 T102	Aldo Motta
Marco legal de las relaciones de trabajo <ul style="list-style-type: none">▪ El Contrato de trabajo y sus modalidades.▪ Tercerización e intermediación laboral.▪ Obligaciones del empleador.▪ La Negociación Colectiva, el sindicalismo y el derecho de huelga.▪ Disciplina preventiva y correctiva.	Sábado 3 y 10 de marzo 09-12 T102	Boris Salcedo
Gestión por competencias <ul style="list-style-type: none">▪ Concepto, tipos y grados de Competencias.▪ Modelo integral de Gestión de Personas por Competencias.▪ Selección, Evaluación del desempeño, Remuneraciones, Capacitación y Desarrollo, bajo el enfoque de Competencias.	Sábado 17 y 24 de Marzo 09-12 T102	Juan Carlos Migone
Gestión de los resultados en Recursos Humanos <ul style="list-style-type: none">▪ Cultura organizacional, programa ético y de responsabilidad social▪ Clima organizacional y Marca empleador▪ Comunicación interna y endomarketing▪ Satisfacción del cliente▪ Gestión del Cambio▪ Indicadores generales de gestión	Martes 27 de Marzo 19-22 T102	Elizabeth Otero

Bibliografía de Referencia (pueden utilizarse ediciones posteriores):

- Chiavenato, (2009) Gestión del Talento Humano, México, D.F. McGraw-Hill. Tercera edición.
- Martínez, M.A.(s/f) MODELO DE GESTIÓN DE RECURSOS HUMANOS: Una propuesta para el análisis empírico, en: <https://mba.americaeconomia.com/biblioteca/papers/modelo-de-gestion-de-recursos-humanos-una-propuesta-para-el-analisis-empirico>
- Candela, R. (2013) ABC de la Legislación Laboral Peruana, en:
- <http://laboraperu.blogspot.pe/2013/09/nueva-legislacion-laboral-peruana.html>
- Alles, M. (2015) Dirección estratégica de recursos humanos : Gestión por competencias, Buenos Aires, Granica, Tercera edición.

TEMARIO MÓDULO ELECTIVO****

CURSO DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

Área: OPERACIONES

TEMA	FECHA	PROFESOR
<ol style="list-style-type: none">Operaciones y productividad<ul style="list-style-type: none">Productividad. Importancia .MediciónEstrategias en el desarrollo de las operaciones para alcanzar la misión. Diferenciación, liderazgo de costos y respuestasLas decisiones estratégicas en Administración de OperacionesDiseño de bienes y servicios<ul style="list-style-type: none">Ciclos de vida del producto /servicioDecisiones de hacer o comprarDiseño del producto /servicioAdministración de la calidad<ul style="list-style-type: none">Definición de la calidad. Estándares Internacionales de calidadSistema Six SigmaEstrategia de localización<ul style="list-style-type: none">Factores que afectan las decisiones de localizaciónMétodos para evaluar alternativas de localizaciónEstrategias de distribución de instalaciones<ul style="list-style-type: none">Importancia. Tipos de distribución.Distribución de oficinas, tiendas y almacenesAdministración de la cadena de suministro<ul style="list-style-type: none">Importancia estratégica de la cadena de suministro.Economía de la cadena de suministros .Fabricar o comprar. Subcontratación (outsourcing).Estrategias y administración de la cadena de suministros<ul style="list-style-type: none">Las 5 estrategiasMedición del desempeño de la cadena de suministrosAdministración de Inventarios<ul style="list-style-type: none">Objeto y función de los inventarios. Análisis ABCModelo EOQ con demanda independientePunto de reorden y concepto de inventario de seguridadModelo de descuento por cantidadPlanificación de las operaciones<ul style="list-style-type: none">Plan estratégico táctico y operativo.Planeación agregada. EstrategiasPlanificación de recursos empresariales(ERP)Otros<ul style="list-style-type: none">Teoría de RestriccionesResponsabilidad socialAspectos éticos en la administración de las operaciones	Lunes 19, 26 de Febrero; 5, 12, 19, 26 de Marzo 19-22 W407	Noe Bilibio

Bibliografía de Referencia (pueden utilizarse ediciones posteriores):

- Heizer, J. H. , Render, B. (2009). *Principios de administración de Operaciones*. México: Pearson Educación.

TEMARIO MÓDULO ELECTIVO**

CURSO DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL CARRERA DE ADMINISTRACIÓN

Área: **FINANZAS**

TEMA	FECHA	PROFESOR
1. Estados financieros <ul style="list-style-type: none">Estados Financieros: Balance General: Estado de Ganancias y Pérdidas y Estado de cambios en el Patrimonio Neto. Estado de Flujo de Efectivo.Análisis de las principales cuentas de los Estados Financieros.	Viernes 23 de Febrero 19:00-22:00 W502	Gustavo Jimenez
2. Análisis de estados financieros <ul style="list-style-type: none">Análisis Financiero: Horizontal y VerticalRazones Financieras de Liquidez, Gestión, Solvencia, de Rentabilidad.Análisis del punto de equilibrio. Relación costo – volumen – utilidad.Medidas de Desempeño.	Viernes 02 de Marzo 19:00-22:00 W502	Gustavo Jimenez
3. Financiamiento a corto plazo <ul style="list-style-type: none">Ciclo Operativo y Ciclo de Efectivo.Administración del efectivo.Administración de las cuentas por pagar.Fuentes de financiamiento a corto plazo. Crédito proveedores. Otras cuentas por pagar.Financiamiento mediante Préstamos Bancarios y su costo.Papel Comercial.Factoring.	Viernes 09 de Marzo 19:00-22:00 W502	Raphael Rey Tovar
4. Riesgo y rendimiento <ul style="list-style-type: none">Estimación del rendimiento.Estimación del riesgo.Modelo CAPM.	Viernes 16 de Marzo 19:00-22:00 W502	Raphael Rey Tovar
5. Presupuesto de capital <ul style="list-style-type: none">Coste de Capital Promedio Ponderado.Factores y elementos de un presupuesto de capital.Evaluación económica y financiera	Viernes 23 de Marzo 19:00-22:00 W502	Raphael Rey Tovar
6. Financiamiento a largo plazo <ul style="list-style-type: none">Valoración de Bonos y AccionesFinanciamiento mediante Bonos, Préstamos a Largo Plazo y leasing. Prestamos versus leasingFinanciamiento mediante acciones. Política de dividendos y utilidades retenidas	Sábado 24 de Marzo 12:00-15:00 W502	Raphael Rey Tovar

Bibliografía de referencia:

- Ross, S. A., Westerfield, R. W. , Jaffe, J. F., Carril, V. P. y Gómez, M. A. J. (2012). *Finanzas Corporativas*. México: MacGraw-Hill.
- Berk, J. B. , Demarzo, P. , Enríquez, B. J. y Velencia, H. H. (2008). *Finanzas Corporativas*. México: Pearson Educación.

****El presente temario del área de finanzas es exclusivamente para aquellos interesados que según ficha de inscripción eligieron este módulo.**