



Instituto Benoit
Latinoamericano

FORMANDO
CREADORES
CON SENTIDO HUMANO

Maestría en ALTA DIRECCIÓN DE NEGOCIOS



Instituto Benoist
Latinoamericano



Plan de estudio.



Flexible.



6 Cuatrimestres.



14 Semanas.



1 Hora.



Fin de Aprendizaje o Formación

El egresado de la Maestría en Alta Dirección de Negocios será capaz de generar innovación en la práctica profesional de la administración organizacional, generar propuestas de nuevos productos, mercadológicas en negocios físicos y negocios digitales. Comprenderá la normatividad política, económica, las finanzas y proyectos de inversión. Incidirá en la calidad, productividad y competitividad de las empresas, mediante la gestión y administración financiera aplicadas a un sistema económico cambiante y globalizado, con ética, profesionalismo y responsabilidad social.



Modalidad
en Línea



Perfil de Egreso

El egresado de la **Maestría en Alta Dirección de Negocios**, contará con los siguientes atributos:



Conocimientos

- Elementos del marketing en los negocios y su importancia en el ámbito digital.
- Los procedimientos de análisis situacional de productos o servicios.
- El proceso de globalización y su impacto en el marketing internacional.
- Modelos de negocios en torno a las tendencias actuales y futuras del mercado digital.
- La relación de las inversiones con el riesgo de las tasas y el rendimiento.
- Las etapas de la gestión asociadas a la dirección del capital humano.
- Los procesos organizacionales que coadyuvan a la gestión de equipos de trabajo.
- Los procesos necesarios para gestionar las operaciones de las empresas.
- El marco jurídico que regula a los diferentes tipos de empresas.
- La importancia del análisis interno y externo de la empresa en un contexto globalizado.
- El proceso de organización y planificación dentro de las organizaciones.
- Sobre la importancia del trabajo en equipo y colaborativo en las empresas. Sobre la estructura metodológica en procesos de investigación en el área de los negocios.
- Sobre la importancia de administrar correctamente el tiempo y gestionar el trabajo en equipo dentro de plazos sin caer en estrés laboral.
- Los nuevos modelos de negocios en internet y sobre estrategias para las áreas de ventas en las empresas.



Habilidades

- Elaborar estrategias administrativas en relación con negociaciones comerciales.
- Integra políticas de servicio y atención al cliente en el equipo de ventas en el que participa o dirige.
- Relacionar las estrategias del marketing en las redes sociales con casos de su vida cotidiana.
- Discriminar los fundamentos metodológicos de los modelos de negocio para sistematizar estrategias tecnológicas de mercadotecnia en proyectos de negocios digitales.
- Diseñar planes estratégicos orientados a las necesidades actuales del mercado.
- Analizar las oportunidades de la organización de manera estratégica.
- Planificar procesos administrativos, financieros y de capital humano de una empresa.
- Gestionar procesos organizacionales en beneficio de la empresa.
- Distinguir las características de las sociedades mercantiles y su relación con las actividades comerciales.

Destrezas

- Establecer estrategias de acción para realizar mejoras en las organizaciones.
- Establecer estrategias de acción para la resolución de conflictos laborales y empresariales.
- Proponer estrategias que permitan la consolidación de la ventaja competitiva en el mercado local o global.
- Implementar propuestas para mejorar las ventas de la empresa.
- Ejecutar estrategias de marketing digital en torno a las necesidades de los negocios actuales.
- Desarrollar estrategias de marketing orientadas a negocios digitales para dar respuesta a las necesidades actuales y futuras, derivadas de la digitalización y la globalización.
- Aplicar técnicas, estrategias y herramientas en la administración de los recursos humanos y financieros de empresas.
- Establecer acciones de liderazgo estratégico en la dirección de equipos de trabajo.
- Implementa lineamientos normativos en la creación de estrategias de negocios dentro de la empresa.
- Coordinar actividades para la planeación estratégica de mercados.
- Aplicar medidas en las gestiones financieras de la empresa con base a los lineamientos de la economía global.
- Diseñar estrategias acordes a las políticas económicas y a la situación financiera actual.
- Brindar soluciones a problemas relacionados con la administración y las finanzas de los negocios.

Valores

- Interactuar integrado a grupos para promover el aprendizaje a partir de los criterios de verdad, respeto y confianza.
- Establecer relaciones interpersonales que le permiten motivar y conducir hacia metas comunes orientadas al aprendizaje y la generación autónoma de conocimiento.
- Elaborar propuestas fundamentadas en el compromiso con su medio socio-cultural.
- Trabajar en equipo orientado al logro de metas académicas y profesionales.
- Llevar a cabo procesos que dan cuenta del ejercicio crítico y autocrítico, orientado a la generación de conocimiento.
- Participar activamente en el logro de los objetivos de las organizaciones para coadyuvar en su productividad.
- Reconocer y respetar al ser humano como ser único, integral y multidimensional para orientar responsablemente las relaciones humanas y profesionales en los diferentes ámbitos.
- Construir argumentos fundamentados de manera responsable y ética para colaborar en la generación de conocimiento.
- Responsabilizarse de su propio desarrollo cognitivo y social como una capacidad ética para generar propuestas desde su campo profesional que sirvan al desarrollo social.
- Comprometerse con la formación permanente mediante procesos de aprendizaje formales y no formales



Perfil de Ingreso

El aspirante a ingresar a la **Maestría en Alta Dirección de Negocios** debe contar los siguientes atributos mínimos:

Conocimientos sobre

- Los métodos y técnicas para la investigación documental y el procesamiento de información.
- Recuperación de datos o información de diversas fuentes bibliográficas físicas o digitales.
- Reconocimiento de patrones en el planteamiento de problemas.
- Redacción de textos para presentar, contrastar, evaluar ideas y argumentos complejos. Básicos del proceso administrativo.
- De la estructura organizacional general de las empresas.
- Básicos del proceso de registro contable.
- Básicos de la comercialización, ventas y logística.
- Básicos del derecho empresarial.

Habilidades para

- Comprender e interpretar textos escritos.
- Ejecutar creativamente el pensamiento analítico, reflexivo, crítico y divergente.
- Planificar la realización de tareas.
- Solucionar problemas y tomar decisiones.
- Comunicar y expresar sus ideas con claridad, en forma oral y escrita.
- Administrar y autorregular su tiempo y recursos para el aprendizaje
- Reforzar su aprendizaje en el uso de apoyos didácticos
- Básicos de las administración de recursos humanos.



Aptitudes

- Disposición para el estudio independiente y el aprendizaje autónomo.
- Capacidad de organización.
- Pensamiento crítico y reflexivo aplicado a la propuesta de enfoques innovadores y creativos para resolver problemas y realizar proyectos.
- Perfil extrovertido, dinámico y creativo con capacidad para trabajar en equipo y de forma colaborativa.
- Capacidad de razonamiento para modelar y resolver problemas.
- Responsabilidad para asumir las tareas y cumplir con ellas.
- Compromiso para salir adelante ante situaciones complejas.
- Iniciativa para involucrarse en las acciones propias del desarrollo sostenible y el bien común.



Instituto Boenist
Latinoamericano

PLAN DE ESTUDIOS

Maestría en ALTA DIRECCIÓN DE NEGOCIOS



Primer Cuatrimestre

- Marco Jurídico de los Negocios.
 - Entorno Económico Global.
-

Segundo Cuatrimestre

- Gestión y Dirección del Capital Humano.
 - Finanzas Corporativas Avanzadas.
-

Tercer Cuatrimestre

- Dirección de Operaciones.
 - Planeación Financiera.
 - Liderazgo Estratégico.
-

Cuarto Cuatrimestre

- Control y Ejecución de Proyectos.
 - Modelos de Negocios en Internet.
 - Generación y Creación del Conocimiento I.
-

Quinto Cuatrimestre

- Inteligencia de Negocios.
 - Estrategias de Marketing en los Negocios.
 - Generación y Creación del Conocimiento II.
-

Sexto Cuatrimestre

- Procesos de Integración de Proyectos.
- Dirección de Ventas.
- Administración del Tiempo.

Áreas de formación

- Gerencia Empresarial y de Ventas.
- Gerencia financiera.
- Gerencia de Liderazgo y Creación del conocimiento.