



# Liderazgo Empresarial

Plan de Estudio



nextu



## Descripción

El programa de Liderazgo Empresarial se enfoca en el desarrollo de habilidades directivas que optimicen los procesos de organizaciones y lleven a alcanzar mejores resultados, en la gestión del talento humano para estimular la innovación y el trabajo en equipo en un entorno de bienestar y finalmente, en la gestión de la relación con los clientes para fortalecer las comunicaciones y establecer con ellos lazos productivos y duraderos.

Mediante el desarrollo del programa, los estudiantes desarrollan habilidades para la gestión de las relaciones con los *stakeholders* de la empresa.



## Objetivos de Aprendizaje

**Los estudiantes que cursan y aprueban los tres módulos que componen el curso están en capacidad de:**

1. Analizar los problemas de rendimiento individuales y diseñar estrategias para la resolución de conflictos específicos a partir del rol del administrador/director empresarial.
2. Identificar desde una visión general, la alineación del talento y sus funciones con los objetivos y propósitos del negocio.
3. Gestionar relaciones de valor con los clientes como parte integral de la estrategia del negocio para implementar un sistema de gestión que sirva exitosamente a los clientes y los canales de comercialización.



## Estructura y Contenidos

El programa Liderazgo Empresarial cuenta con tres módulos que abordan diferentes aspectos relacionados con el manejo adecuado de las relaciones con los diferentes stakeholders de una empresa. A continuación te ofrecemos la estructura de nuestra certificación.

### 01 - Habilidades Directivas

---

#### Descripción:

En este módulo aprenderás qué es el liderazgo organizacional, cómo desarrollar el trabajo en equipo, cómo llevar a cabo un proceso de orientación al logro y cómo implementar el PNL en el equipo. Posteriormente estudiaremos los ecosistemas de emprendimiento, las habilidades de un emprendedor, y los modelo de negocio. Además, verás más de cerca cómo se gestionan los conflictos, cómo se lleva a cabo un proceso de negociación y qué técnicas podemos utilizar para solucionar un conflicto. Finalmente, aprenderás qué es el cambio organizacional, qué tipos encontramos, cómo gestionar esos cambios, qué herramientas podemos usar para hacerlo y cómo lograr una transformación en la organización.



#### Objetivos:

1. Explorar estrategias para maximizar el desempeño de los actores organizacionales.
2. Gestionar los negocios en crecimiento, a partir del análisis adecuado del entorno.
3. Comprender el proceso de negociación para diseñar estrategias que permitan la gestión de conflictos.
4. Identificar los cambios frecuentes del entorno empresarial para aprovechar su potencial en pro de la organización.

## 02 - Gestión Humana

---

#### Descripción:

En este módulo harás un recorrido donde conocerás la diferencia entre recursos y talento, cuáles son sus fundamentos, su contexto, sus teorías y prácticas, qué es la administración de personal, cuál es el proceso de gestión del talento humano, cómo desarrollar la creatividad, cómo encontrar ideas innovadoras, qué mecanismos de innovación puedes utilizar, cómo desarrollar el pensamiento lateral, cómo emplear una comunicación efectiva y estratégica, qué es la asertividad, qué es la ética y la moral, qué es un código de conducta y qué es la responsabilidad social empresarial.

#### Objetivos:

1. Gestionar el talento humano de manera efectiva mediante la identificación del comportamiento de las personas en las organizaciones desde una perspectiva individual y de grupo.
2. Desarrollar habilidades para estimular el pensamiento creativo en el equipo y crear mecanismos para generar ideas innovadoras.
3. Identificar los elementos que intervienen en la comunicación humana para expresar mensajes asertivos, verbales y no verbales.
4. Reconocer el significado de ética como disciplina en el comportamiento de las personas en las organizaciones y el entorno de los negocios.

## 03 - Gestión de la Relación con los Cliente

---

#### Descripción:

En este módulo entrarás en el mundo del marketing relacional, conociendo el modelo de los 6 mercados y la estrategia del marketing de relaciones. Además de esto, aprenderás cómo fidelizar a tus clientes para prevenir fugas por medio de estrategias asociadas a un plan de marketing. También verás cómo gestionar las acciones de marketing por medio del Inbound marketing, cómo atraer personas al negocio uniendo el marketing y las ventas. Por último, conocerás las generalidades del CRM y los tipos de tecnología que éste comprende, finalizando con el ciclo de vida del cliente.

## Objetivos:

1. Reconocer el conjunto de esfuerzos que se realizan para crear relaciones a largo plazo con los mercados clave (consumidores, proveedores y distribuidores).
2. Identificar las herramientas comerciales para promocionar los productos y servicios para atraer clientes, desarrollando una relación a través de la creación de valor, la calidad de la oferta y la satisfacción mutua.
3. Gestionar el ciclo de vida de los clientes, más allá de la tecnología, para ubicar los procesos y las personas en el lugar adecuado (cómo medir el marketing).
4. Identificar soluciones tecnológicas que permitan fortalecer la comunicación con el cliente para construir relaciones a largo plazo, a través de la automatización de algunas actividades.



## Proyectos Finales

Módulos	Proyecto Final
<b>01 - Habilidades Directivas</b>	Realizar el modelo de negocio de una empresa, partiendo de la definición de un equipo de trabajo y su correspondiente plan de acción.
<b>02 - Gestión Humana</b>	Definir las responsabilidades y capacidades de cada uno de los líderes de una empresa y realizar una propuesta para el ejercicio ético y responsable de las funciones.
<b>03 - Gestión de la Relación con los Clientes</b>	Diseñar un plan de inbound marketing partiendo de la definición de la empresa y el conocimiento del cliente.