

DIPLOMADO DE EXTENSIÓN EN

# ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



**B-LEARNING**



[unegocios.uchile.cl](http://unegocios.uchile.cl)

# DIPLOMADOS B-LEARNING UNEGOCIOS

**5 módulos, 1 de ellos lo eliges tú**



El diploma se desarrolla con:



+



**5 módulos**  
en plataforma online

**5 clases con profesor**  
a distancia y en vivo

*Estas clases son opcionales y **no son requisito** para la aprobación del diploma*



**Con los 5 módulos a distancia  
aprobados obtienes tu diploma**

## MODALIDAD ONLINE UNEGOCIOS

La modalidad online (semipresencial) de Unegocios, desarrolla sus programas en base a contenidos introductorios en las diferentes temáticas que se imparten. De esta manera, el estudiante que se encuentre en el inicio de su carrera profesional o que requiera aprender sobre un tema nuevo, puede cursar nuestros programas académicos, sin necesidad de tener una experiencia previa acabada en cada área. Los contenidos se imparten pensando en un formato que complemente lo laboral y/o personal y que puedan ser comprendidos sin mayor dificultad.

Esta modalidad permite total flexibilidad y accesibilidad para el alumno, quien podrá escoger el lugar, horario y ritmo de estudio en el dispositivo que más le acomode. Durante todo el proceso, el alumno podrá resolver sus dudas con el profesor a cargo y apoyarse también en la coordinación docente de cada programa.

**OBJETIVO:**

Preparar a los participantes para administrar sus proyectos de negocios, ya sea que estén en marcha o en vías de realizarlo.

- Conocer las diferentes etapas de un proyecto, desde la evaluación económica hasta la administración del negocio.
- Adquirir conocimientos transversales en el ámbito de la toma de decisiones y gestión de negocios.

**El programa te prepara para:**

- Implementar los pasos para una correcta evaluación de proyectos.
- Identificar, crear, apoyar e implementar prácticas asociadas con un servicio de calidad para clientes internos y externos de la empresa.
- Entender cómo la innovación agrega valor a los proyectos de negocios.



LA UCHILE EN TODAS PARTES



# MÓDULOS

## 4.- CULTURA DE SERVICIOS

### Objetivo del Curso:

Desarrollar conocimientos y habilidades para profesionales y personal operativo que quieren participar en la instalación de una cultura de servicio. El participante aprenderá conceptos que le permitan identificar, crear, apoyar e implementar prácticas asociadas con un servicio de calidad para clientes internos y externos de la empresa.

### Este curso te prepara para:

- Reconocer elementos de una cultura orientada al cliente y los pasos para implementarla.
- Reconocer conceptos básicos que definen la satisfacción de los clientes.
- Identificar elementos de una experiencia de servicio, reconociendo su rol personal en la satisfacción de las expectativas del cliente.
- Valorar la experiencia del trabajador como elemento clave dentro del proceso de generar experiencia de servicio memorables.
- Identificar los pasos fundamentales para implementar una cultura orientada al cliente.
- Utilizar métricas sencillas que permiten orientar la mejora continua de la cultura de servicio.

## CONTENIDOS

### Servicio y Cultura de Servicio

- Sirviendo a los clientes del Siglo XXI.
- Cultura de Servicio.

### ¿Qué quieren los clientes?

- Satisfacción del cliente: elementos psicológicos y la lealtad de marca.
- Creando experiencias de servicio memorables.

### Experiencia del Cliente y experiencia en el trabajo

- Definir la cultura deseada: promesa de servicio.
- Definir el criterio de éxito.
- Alinear procesos y eliminar las barreras.

### Construyendo una cultura desde dentro

- Desarrollando las competencias.
- Medir y mejorar.
- Caso Ritz-Carlton.



### Profesor Juan Francisco Luna

Psicólogo, Pontificia Universidad Católica de Chile, Chile. Diploma en Desarrollo Organizacional, Universidad de Chile, Chile. Magister en Dirección Estratégica de Recursos Humanos, Pontificia Universidad Católica de Chile, Chile.

Se ha desempeñado en cargos ejecutivos en el área de Recursos Humanos, en empresas del sector servicios premiadas por su gestión de personas. Fue editor del libro "Directores de Orquesta: Competencias para liderar", publicado por El Mercurio para su programa de formación de jefaturas. Además, posee amplia experiencia docente en diferentes instituciones de educación superior.

Actualmente es miembro de la Society for Human Resource Management (SHRM) y de la Association for Training and Development (ASTD).

#### HORARIOS:

**Inicio:** 11-08-21 **Término:** 07-09-21

**Clase Inaugural:** 14-08-21 de 09:30 a 10:30 h

**Clase Presencial / Virtual:** 11-09-21 de 9:30 a 12:30 h

## 1-. ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

### Objetivo del Curso:

Proveer a los alumnos de los conocimientos básicos de administración de empresas, reconociendo los procesos relevantes y fundamentales que debe conocer todo administrador que se inicia en este ámbito.

### CONTENIDOS

#### Nociones Básicas de Administración.

Comprender conceptos básicos de la administración de empresas y el proceso de planificación estratégica.

- ¿Qué es una Empresa y cómo desarrolla la Planificación Estratégica?
- ¿Qué es la Economía Empresarial?

#### Contabilidad y Finanzas como Función de Control en las Empresas

Adquirir conocimiento de los conceptos básicos de contabilidad y su aplicación en la gestión financiera.

- ¿Cuáles son los conceptos contables claves que debe dominar el administrador de empresas?
- Presupuestos e Índices Financieros

#### Gestión de Personas:

Entender la función de gestión de personas y reconocer los comportamientos claves de los líderes extraordinarios.

- ¿En qué consiste la gestión de personas en una organización?
- ¿Cuáles son las competencias de un líder extraordinario?
- Estilos de Comportamiento DISC

#### Marketing en las Empresas.

Aprender los conceptos de marketing empresarial y conocer los pasos necesarios para desarrollar una estrategia exitosa.

- La estrategia de marketing
- La Mezcla de Marketing



#### Profesor Sergio Motles

Ingeniero Comercial, Universidad de Chile  
MBA, Northeastern University, Boston, Estados Unidos.

Amplia experiencia en las operaciones logísticas de diversas industrias, manejando proyectos desde su etapa comercial hasta su implementación operacional, incluyendo el diseño de procesos, maquinaria, sistemas, personal e infraestructura.

#### HORARIOS:

**Inicio:** 22-09-21 **Término:** 19-10-21

**Clase Inaugural:** 25-09-21 09:30 a 10:30 h

**Clase Presencial / Virtual:** 23-10-21 de 9:30 a 12:30 h

## 2- EMPRENDIMIENTO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

### Objetivo del Curso:

Dirigido a aquellos emprendedores o profesionales de cualquier ámbito de formación, cuyo interés se centre en adquirir conocimientos en el área de análisis de la evaluación de una iniciativa de inversión, con énfasis en el emprendimiento.

- Desarrollar competencias de análisis de negocios en los alumnos entregando metodologías que les permitan: identificar oportunidades de negocio, analizar y potenciar modelos de negocio para fortalecer las etapas iniciales del emprendimiento, así como las técnicas del proceso de formulación, valorización y evaluación de proyectos para la toma de decisiones, con la finalidad de entregarle una visión global de los distintos tipos de proyectos y emprendimientos, con técnicas de aprendizaje y análisis mediante la construcción de flujos de caja para recomendar la conveniencia o inconveniencia de llevar a cabo un determinado emprendimiento.
- Proporcionar los elementos conceptuales, las técnicas y los procedimientos que contribuyan a una correcta evaluación de cualquier idea de inversión, así como las características propias de llevar a cabo el emprendimiento.
- Comprender el proceso de creación de empresas y la relevancia del emprendedor en éste.
- Dominar herramientas para la identificación y evaluación de ideas y oportunidades de negocio.
- Reconocer los alcances y procedimientos básicos que se utilizan en la Valoración y evaluación proyectos.
- Conocer los alcances de los diversos estudios que hacen posible la obtención de información para la construcción del flujo de caja.

### CONTENIDOS

#### Ciclo de proyectos y estudios de preinversión

Comprender el contexto en el que se desarrolla el proceso de evaluación de proyectos para la puesta en marcha de un nuevo emprendimiento.

- Introducción y ciclo de proyectos.
- Estudios de preinversión.

#### Valor del dinero en el tiempo y Análisis de Inversiones.

Comprender que toda inversión al tener una proyección a través del tiempo, se deberá considerar en el análisis el efecto tiempo – riesgo. Conocimiento de matemáticas financieras y cálculo de indicadores de rentabilidad. Introducción a la construcción de Flujos de Caja.

- Matemáticas Financieras / Análisis de Inversiones.

- Riesgo / Rentabilidad e indicadores financieros.

- Flujos de Caja (proyecto / inversionista / Capacidad de Pago) triángulo.

#### Flujos de Caja: ¿Invierto? Casos y Flujos

Se fortalecerá la capacidad de los alumnos en la construcción de flujos de caja, reconocimiento de las diversas inversiones y valorizaciones al horizonte del proyecto.

- Inversiones (las 5 Inversiones) y valor de salida.
- Caso don Pedro.
- Flujo de empresa en marcha.

#### Sensibilización y caso de cierre

Todo proyecto evaluado debe ser sensibilizado a fin de conocer su comportamiento frente a variación de las diversas variables. Se trabajará en un caso de cierre de curso que permitirá al alumno consolidar los conocimientos adquiridos.

- Sensibilización de Proyectos
- Caso Cierre



#### Profesor Rodrigo Fuentes

Ingeniero Comercial, Universidad de Chile

Diploma en Ciencias Políticas, Universidad de Chile

Magíster en Finanzas y MBA, Universidad de Chile

Director Académico Diplomado en Emprendimiento y Administración de Empresas.

Docente, relator y consultor, con experiencia en valorización y venta de empresas, estudios de mercado, renegociación de pasivos, procesos de tarificación sanitaria, asesorías en gestión empresarial y auditorías a nivel nacional e internacional.

#### HORARIOS:

**Inicio:** 03-11-21 **Término:** 30-11-21

**Clase Inaugural:** 06-11-21 de 09:30 a 10:30 h

**Clase Presencial / Virtual:** 04-12-21 de 09:30 a 12:30 h



### 3- INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO ¿CÓMO REINVENTAR(SE) EN TIEMPOS DIFÍCILES?

#### Objetivo del Curso:

El curso busca potenciar habilidades de innovación y emprendimiento para profesionales que quieren desarrollar sus negocios o hacerlo dentro de la empresa donde trabajan. El participante aprenderá conceptos y habilidades que le faciliten identificar, crear, apoyar e implementar oportunidades de negocio, que puedan representar proyectos de alto valor para el mercado. El curso requiere de actitud, atrevimiento y apertura para estar en posición de lanzarse al mundo de la innovación.

#### CONTENIDOS

#### Introducción a la Innovación como forma de agregación y captura de valor

##### Capítulo 1: ¿Por qué innovar?: Conceptos generales

- ¿Qué es innovación?
- ¿Para qué sirve?
- Innovación como estrategia de diferenciación
- Ejemplos de innovación

##### Capítulo 2: Valor de la innovación

- Principios para catalizar la innovación
- Dinamismo de la industria
- Valor del servicio: ¿por qué nos compran? ¿dónde está el valor?
- Tres claves para la innovación en la empresa

Reflexión final: Alineando el modelo de negocios personal con el profesional

#### Fundamentos de la innovación: mentalidad, organización, cultura y procesos

##### Capítulo 1: Mentalidad ¿Quiénes innovan?

- Emprendedores e intraemprendedores
- Actitud y Acción
- Paradigmas
- Simplicidad

##### Capítulo 2: Organización y Cultura

- Organización: roles y estructura.
- Cultura: 10 características a promover en la organización.

Reflexión final: El círculo de oro.

#### Innovación y resolución de problemas

##### Capítulo 1: Facilitación del pensamiento creativo

- Momentos de renovación vs. Momentos de estrés.
- La risa, clave para facilitar el pensamiento creativo.
- Inventando nuevas cajas para el pensamiento creativo.

##### Capítulo 2: Facilitación del pensamiento creativo en equipos de trabajo

- Creatividad en equipos colaborativos y espacio sagrado.
- 7 consejos para mejorar los procesos creativos en equipos.

Reflexión final: Si lo imaginas, existe! (Julian Beever)

#### Fundamentos de la innovación: Proceso de innovación

##### Capítulo 1: Introducción al Proceso de innovación (Design thinking)

- Aspectos clave del proceso de innovación.
- Ejemplos.

##### Capítulo 2: Proceso de innovación (Design thinking)

- Nivel Estratégico: Focalizar.
- Nivel de Ejecución: Encontrar, Idear, Perfilar, Prototipar, Pilotear y Crear.

##### Capítulo 3: Metodologías de Brainstorming

- Claves para un brainstorming exitoso.
- Tres metodologías: 3x3x3, Brainstorming guiado y Relaciones forzadas.

Reflexión final: Innovación ¿cierre o comienzo?



#### Profesor Iván Gezán

Ingeniero Civil, Universidad de Chile, Chile; MBA, University of Michigan, USA.

Se ha desempeñado como consultor de negocios, innovación en modelos de negocio y operacional, emprendimiento, y estrategia, en 7 países (Chile, Perú, Colombia, Brasil, Uruguay, Estados Unidos, etc.), en más de 50 empresas. Ha sido profesor y conferencista durante los últimos 10 años. Trabajó en McKinsey & Company y actualmente es Director de ImpactGroup.

#### HORARIOS:

Inicio: 15-12-21 Término: 11-01-22

Clase Inaugural: 18/12/21 de 09:30 a 10:30 h

Clase Presencial / Virtual: 15-01-22 de 9:30 a 12:30 h



# MÓDULO ELECTIVO

CURSOS	FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO	CLASE INAUGURAL	CLASES PRESENCIAL / VITRUAL
<b>Curso Control de Gestión y BSC</b>	30-03-22	26-04-22	02-04-22	30-04-22
<b>Curso Excel Básico</b>	06-04-22	03-05-22	09-04-22	07-05-22
<b>Curso Excel Avanzado</b>	06-04-22	03-05-22	09-04-22	07-05-22
<b>Curso Estrategia Comercial</b>	06-04-22	03-05-22	09-04-22	07-05-22
<b>Curso Plan de Marketing Digital</b>	06-04-22	03-05-22	09-04-22	07-05-22
<b>Curso Diseño de Procesos</b>	06-04-22	03-05-22	09-04-22	07-05-22
<b>Curso Excel Intermedio</b>	20-04-22	17-05-22	23-04-22	28-05-22
<b>Curso Finanzas Corporativas</b>	20-04-22	17-05-22	23-04-22	28-05-22
<b>Curso Comunicación y Liderazgo</b>	20-04-22	17-05-22	23-04-22	28-05-22
<b>Curso Fundamentos en la Gestión Retail</b>	20-04-22	17-05-22	23-04-22	28-05-22
<b>Curso Introducción al Product Manager</b>	20-04-22	17-05-22	23-04-22	28-05-22
<b>Curso Plan estratégico Personal</b>	27-04-22	24-05-22	30-04-22	28-05-22
<b>Curso Presentaciones profesionales efectivas</b>	27-04-22	24-05-22	30-04-22	28-05-22
<b>Curso Gestión efectiva del tiempo</b>	27-04-22	24-05-22	30-04-22	28-05-22
<b>Curso Comunicación efectiva</b>	27-04-22	24-05-22	30-04-22	28-05-22
<b>Curso Big Data</b>	11-05-22	07-06-22	14-05-22	11-06-22
<b>Curso Fundamentos base del emprendimiento</b>	11-05-22	07-06-22	14-05-22	11-06-22
<b>Curso Planificación estratégica de abastecimiento</b>	11-05-22	07-06-22	14-05-22	11-06-22
<b>Curso Experiencia cliente</b>	11-05-22	07-06-22	14-05-22	11-06-22

*\*Te invitamos a ingresar a nuestro sitio web, para que conozcas nuestra oferta completa de programas semipresenciales (Blearning).*

## INFORMACIÓN GENERAL

### VALOR DIPLOMADO:

**\$2.100.000.-**

### HORAS:

#### TOTAL DE HORAS:

**140hrs. en plataforma online**

**20hrs. a distancia con el profesor en vivo**

(c/módulo: 28hrs plataforma + 4 hrs. profesor a distancia)

\*Las clases a distancia con el profesor, **son opcionales** y **no son requisito** para la aprobación del diplomado.

### PLATAFORMA DIGITAL:



### FECHAS:

CURSOS DEL DIPLOMA	FECHA DE INICIO	FECHA DE TÉRMINO	CLASE INAUGURAL	CLASES PRESENCIAL / VIRTUAL
<b>Cultura de Servicios</b>	11-08-21	07-09-21	14-08-21	11-09-21
<b>Administración de Empresas</b>	22-09-21	19-10-21	25-09-21	23-10-21
<b>Emprendimiento y Evaluación de Proyectos</b>	03-11-21	30-11-21	06-11-21	04-12-21
<b>Innovación y Emprendimiento</b>	15-12-21	11-01-22	18-12-21	15-01-22
<b>ELECTIVO</b>	-	-	-	-

Podrás **homologar dos cursos Blearning (semipresencial)** para realizar un diplomado en el mismo formato. **La aprobación de la homologación debe ser revisada y aceptada por el comité académico de Unegocios** y cumplir con los requisitos de ingreso. El quinto curso electivo también lo puede convalidar. Para optar a la homologación y un descuento asociado, debes comunicarte con el ejecutivo a cargo.

### CONSULTAS:



#### FRANCIS BASTARDO

Ejecutiva de Admisión y Matrícula

fbastardo@unegocios.cl

+562 29783393

Diagonal Paraguay 257, Torre 26, piso 9, Of. 903

Lunes a viernes de 9:30 a 18:00 hrs.



**unegocios.uchile.cl**

Síguenos a través de nuestras redes sociales

