



**DIPLOMADO EN
ALTA GERENCIA EMPRESARIAL**

ÍNDICE

DESCRIPCIÓN Y OBJETIVO	2
A QUIÉN VA DIRIGIDO	2
METODOLOGÍA	3
PLAN DE ESTUDIOS	4
FACILITADORES	10
CERTIFICADO	14
INVERSIÓN Y FORMAS DE PAGO	15
FORMULARIO INSCRIPCIÓN	16
CONTACTO	17

DESCRIPCIÓN:

El contenido del programa es de 80 horas de capacitación, las cuales, están distribuidas en 6 módulos:

Gestión Humana, Gestión Financiera, Gestión de Negocios internacionales, Gestión Estratégica de Marketing, Gestión de Ventas y Gestión mediante estrategias digitales; para dotar a los participantes de los conocimientos requeridos y desarrollar las competencias gerenciales, orientadas al mejoramiento integral de las organizaciones.

OBJETIVO:

Desarrollar en los participantes las competencias de liderazgo que les permitan conformar, diseñar y aplicar estrategias gerenciales efectivas, mediante las cuales poder enfrentar los retos del mundo empresarial de hoy.

A QUIÉN VA DIRIGIDO:

Administradores, empresarios, supervisores, directores de áreas, ingenieros, Emprendedores, mercadólogos, y todo público interesado en estos temas.



METODOLOGÍA:

El diplomado de Alta Gerencia Empresarial tiene 80 horas. La formación fomenta la participación activa y variada, distribuyéndose entre:

Documentación sobre cada módulo: apuntes en pdf con toda la información requerida, infografías, lecturas recomendadas, ebooks.

Evaluaciones de cada módulo para medir lo aprendido.

La evaluación de los módulos se realizará mediante: Pruebas de Evaluación Continua (PEC), consistentes en prácticas que el alumno deberá realizar individualmente y donde aplicará los contenidos desarrollados en cada módulo.

Presentación de un proyecto final.

PLAN DE ESTUDIO:

Módulo I. Gestión Humana (18 horas).

Facilitador: Elba Tamaris Cabrera. Maestría en Educación Superior

Objetivos generales:

- A. Conocer el proceso evolutivo de las funciones relacionadas con la Gestión Humana en las organizaciones.
- B. Desarrollar un marco conceptual que desde diversos enfoques teóricos posibilite a los participantes el manejo de instrumentos y el fortalecimiento de competencias para la gestión estratégica de los Recursos Humanos en las organizaciones.
- C. Incorporar técnicas de gestión de Recursos Humanos aplicables a diferentes contextos organizacionales.

Temas a desarrollar:

- 1. Cambio de paradigma en gestión humana
- 2. La gestión humana en las organizaciones. Los desafíos de la gestión estratégica de los RRHH
- 3. Los objetivos organizacionales y los individuales. El desarrollo organizacional
- 4. Funciones del área de gestión humana
- 5. Los subsistemas de RRHH y la estructura organizacional. Caso de estudio
- 6. Objetivos de la gestión de los RRHH
- 7. El proceso de reclutamiento y selección (técnica) de los RRHH (tradicional) y por competencias. (Diferencias y similitudes). Las competencias laborales
- 8. La evaluación del desempeño. Objetivos, los tipos
- 9. Las compensaciones financieras. Las políticas salariales. Filosofía en el manejo de la desvinculación laboral. Ejercicios

PLAN DE ESTUDIO:

Módulo II. Gestión Financiera (15 horas)

Facilitador: Ángel Emilio Colón Fernández. Maestría en Finanzas Corporativas.

Objetivos Generales:

- A. Conocer el marco organizativo de la planificación y la gestión financiera.
- B. Analizar la rentabilidad y coste de las operaciones financieras y sus aplicaciones prácticas.
- C. Comprender las finanzas empresariales y su relación con las demás áreas funcionales de la empresa.

Temas a desarrollar:

1. La Planeación estratégica y la gestión financiera.
2. El análisis de las operaciones financieras.
3. Las funciones financieras, capitalización, descuento y tipo de interés.
4. Administración y valoración de los recursos organizacionales.
5. Interpretación de los estados financieros.
6. Las estrategias financieras modernas.
7. Aplicación del modelo de Balanced Scorecard y los contratos de desempeño.
8. Creación de valor empresarial. Valoración de empresas.

PLAN DE ESTUDIO:

Módulo III. Gestión de Negocios Internacionales (12 Horas)

Facilitador: César A. José Pérez. Maestría en Redes y Negocios Internacionales.

Objetivos generales:

- A. Desarrollar habilidades de análisis de las variables económicas, tecnológicas, políticas, legales y sociales propias del entorno internacional en el cual se movilizan las organizaciones.
- B. Desarrollar habilidades de negociación que permitan aprovechar oportunidades de negocios para la organización.

Temas a desarrollar:

1. El entorno y los efectos de la globalización en el mercado internacional
2. De qué trata el comercio internacional. Sus bases
3. Aspectos claves a considerar en las negociaciones internacionales
4. Características del mercadeo internacional
5. Conceptos generales del cambio. Fuerzas que impulsan el cambio.
6. Estructuras organizacionales para el comercio internacional
7. Tipos de distribución internacional. Logística del comercio internacional

PLAN DE ESTUDIO:

Módulo IV. Gestión Estratégica de Marketing. (12 horas)

Facilitador: Ransis García Sabater. Maestría en Negocios Internacionales y Gestión de marketing.

Objetivos generales:

- A. Desarrollar conceptos sistémicos de la empresa para comprender la función comercial de la misma y su evolución.
- B. Conocer cómo evoluciona el consumidor y las vías más eficaces para acercarse a él, detectando las tendencias más importantes que determinan estos cambios.

Temas a desarrollar:

1. Tendencias del marketing moderno. Los aspectos principales.
2. La gestión de clientes y el CRM
3. El plan de marketing. Cómo se diseña.
4. El servicio al cliente y el valor agregado.
5. Los beneficios y las tendencias del mercadeo digital.

PLAN DE ESTUDIO:

Módulo V. Gestión de Ventas (12 Horas)

Facilitador: Leiko Ortíz. Maestría en Neuromarketing.

Objetivos generales:

- A. Conocer las herramientas comerciales, para un desempeño eficaz en el manejo de las políticas de ventas de la empresa.
- B. Conocer las estrategias de negocios, para contribuir con el logro de los objetivos de ventas.

Temas a desarrollar:

1. La planificación estratégica de la gestión de ventas. Mapa VIP
2. Los territorios, las cuotas y los controles de ventas. Los objetivos SMART
3. Pronósticos, presupuestos y reportes de ventas. El Lienzo de A. Osterwalder. (El lienzo de modelos de negocios).
4. Funciones y responsabilidades de la gerencia de ventas. El liderazgo del gerente.

Proyecto final: Diseñar un Plan Estratégico de ventas

PLAN DE ESTUDIO:

Módulo VI. Gestión Mediante Estrategias Digitales (12 horas)

Facilitador: Edgar Arguello. Maestría en Marketing, Community Manager.

Objetivos generales:

- A. Conocer los aspectos básicos del marketing, a través de una estrategia digital.
- B. Aprender a planificar una campaña de marketing integrada dentro de su estrategia de marketing online.
- C. Conocer las ventajas de una adecuada gestión de la relación con el cliente, mediante el Software CRM.

Temas a desarrollar:

1. ¿Qué es una estrategia de marca digital?, aspectos principales
2. Las estrategias de promoción y promoción de ventas
3. El software CRM y social CRM
4. Neuromarketing y el manejo de crisis
5. Introducción a las redes sociales
6. Las herramientas del marketing digital

Trabajo Práctico: Diseñar una estrategia digital

FACILITADORES:

LIC. ELBA TAMARIS CABRERA

Licenciada en Contabilidad, Universidad Autónoma de Santo Domingo (UASD), Maestría en Educación Superior. UNIBE. Especialidad en Gestión Humana. UASD. Docente área de Negocios, Universidad Iberoamericana. UNIBE. Asesor empresarial y entrenador gerencial, desde 1993, INFOTEP. Profesor del INFOTEP (maestría Técnica).

Profesor de psicología industrial, dominicana. 2002-2005, impartiendo los módulos de evaluación del desempeño, supervisión de personal, capacitación y adiestramiento, administración de personal, administración de empresas. Profesora de la Universidad Nacional Tecnológica, UNNATEC, impartiendo las asignaturas: Administración de Empresas I y II, Administración de personal I y II. Diplomado sobre gestión humana, 2005-2008.

Profesora de la Universidad Iberoamericana UNIBE, impartiendo las asignaturas: Gerencia Empresarial I y II, Administración de Recursos Humanos I y II, Ética Social y Empresarial, Orientación, Derecho Laboral, Teoría Económica. (Actual), Profesor del Instituto de Empresas e Iniciativa Empresarial, de los cursos gerenciales (abierto): “Cómo organizar y dirigir un departamento de Recursos Humanos”, “Reclutamiento y Selección de personal”, “Habilidades gerenciales para asistentes administrativas”, “Habilidades gerenciales y Liderazgo”, “Cómo dirigir y supervisar personal”, desde 1994, (activo).

Coordinadora del diplomado de Alta Gerencia Empresarial, Universidad Domínico Americano”.

tamcabrera@hotmail.com

FACILITADORES:

ÁNGEL EMILIO COLÓN

Licenciado en Administración de Empresas, Universidad APEC (UNAPEC), Santo Domingo, República Dominicana. Maestría en Finanzas Corporativas, Instituto Tecnológico de Santo Domingo (INTEC). Santo Domingo, República Dominicana.

Diplomado en Formación Docente Camagüey – UNAPEC. Master Business Administration (MBA) Université du Québec a Montreal, de Canadá.

aecolon16@gmail.com / a.colon@bancentral.gov.do

FACILITADORES:

RANSIS GARCÍA SABATER

Profesional en el área de logística, importación, exportación y servicio al cliente a nivel internacional. Ha desempeñado funciones como: Coordinador de exportación de Burgal y Cía., Gerente de Zona de AFP Siembra. Actualmente independiente de empresas en República Dominicana y España en el área de negocios internacionales. Coordinador del Comité Gerente de Exportación de ADOXPO.

Licenciado en Administración de Empresas con Maestrías en Negocios Internacionales y Dirección y Gestión de Marketing. Actualmente, es catedrático de diferentes universidades de la República Dominicana.

ransis@gmail.com / ransisabater@hotmail.com

EDGAR ARGÜELLO

CEO Traductor. Maestría en Marketing. RRPP., Community

Manager, editor de contenido. Asesor online marketing.

Mercadólogo bilingüe (Español / Inglés) con experiencia en mercadeo estadístico / financiero, gerencia de marca de productos de consumo masivo, mercadeo de productos-servicios por Internet vía redes sociales. Nominado como mejor Community Manager del 2012 por los TwitAwards. CEO del primer website en la República Dominicana.

Web: <http://www.traductor.com.do>

FACILITADORES:

CÉSAR A. JOSÉ PÉREZ

Asesoría a cuentas corporativas, manejo de cartera de clientes de empresas multinacionales reconocidas, especialista en promoción de inversión extranjera directa, con una sólida comprensión de aplicaciones de gestión empresarial internacional, internacionalización, dirección estratégica, gestión del riesgo internacional, marketing y manejo de proyectos.

Experiencia multi-cultural en comercio internacional, investigación / inteligencia de mercados, inversión, finanzas, organización de foros comerciales de negocios y eventos en general. Cultura de trabajo basada en el logro de resultados, cumpliendo con el estándar de calidad internacional. Dominio de los idiomas inglés y español.

EDUCACIÓN:

- Universidad de APEC (UNAPEC), Santo Domingo, Rep. Dom, Diplomado, Experto en Docencia Universitaria –Enero-Agosto 2013.
- Universidad de Valladolid (UVa), Escuela de Estudios Empresariales, Valladolid, España Máster en Comercio Exterior – Especialidad en Dirección Estratégica Internacional Septiembre 2011 – Julio 2012
- Universidad Camilo José Cela (UCJC), EAE Business School, Madrid, España
- Máster en Negocios y Redes Internacionales – Especialidades en Internacionalización de Empresas y Gestión de Riesgo Internacional Octubre 2008 – Octubre 2009
- Pontificia Universidad Católica Madre y Maestra (PUCMM), Santo Domingo, República Dominicana
- Licenciatura en Administración de empresas-Cum Laude. Agosto 2003 – Enero 2008
- Instituto San Juan Bautista de la Salle, Santo Domingo, República Dominicana

Bachiller en Ciencias y Letras
Septiembre 1999 – Junio 2003

Email: joseperez.cesar@gmail.com

FACILITADORES:

LEIKO ORTIZ

Amplia experiencia en diseño de estrategias de posicionamiento y comercialización.

Ha logrado establecer una cultura comercial dinámica e innovadora con objetivos logrados a tiempo de forma sostenida, utilizando herramientas de neuromarketing y comunicación con resultados eficientes. Reconocida por su entrega, pasión y automotivación. Así como la transmisión de conocimiento y energía positiva en organizaciones comerciales y educativas.

Formación Académica:

Maestría en Neuromarketing por la Escuela Española de Negocios, 2017 * MBA, Universidad de Palma de Gran Canarias, Impartido en las instalaciones de la Universidad Apec 2002 * Post-grado En Dirección de Comunicación, Universidad Sevilla, en Sevilla 2004 * Licenciada en Mercadotecnia, Universidad APEC 1998 * Administradora Comercial, Universidad APEC 1996 * Inglés Berlitz * Management Siglo XXI, Funglode * Despierta tu excelencia, Meta * Diplomado de Relaciones Públicas Corporativa, Refine * Gestión Actividad y Productividad.

Tel. 809-732-2040 cel. 809-299-4546 E-mail: leikortizcruz@gmail.com

ANGEL EMILIO COLÓN FERNÁNDEZ

Licenciado en Administración de Empresas, Universidad APEC (UNAPEC), Santo Domingo, República Dominicana. Maestría en Finanzas Corporativas, Instituto Tecnológico de Santo Domingo (INTEC). Santo Domingo, República Dominicana. Diplomado en Formación Docente Camagüey – UNAPEC. Master Business Administración (MBA) Université du Quebec a Montreal, de Canadá.

E-Mail: aecolon16@gmail.com / a.colon@bancentral.gov.do



CERTIFICADO

El certificado del diplomado Alta Gerencia Empresarial será expedido por la Universidad Domínico Americano. El alumno recibirá un diploma certificando la formación recibida tras superar satisfactoriamente todas las evaluaciones, prácticas y las horas del diplomado que no deben ser menor al 80% de participación.

Inversión y forma de pago:

El costo es de RD\$ 22,000.00

Las formas de pago admitidas son: Efectivo, Tarjeta de Crédito, Cheque de Administración y Transferencia a cuenta bancaria.

1. Inscripción individual:

A. Pago convencional

- Llenar formulario SI-01
- Pagar el 40% de avance: RD\$ 8, 800.00 pesos.
- Pagar dos (2) cuotas de: RD\$ 6, 600.00 pesos.

Nota:

Al cumplirse el mes de haber iniciado el diplomado se vence la 1era. cuota. Si se paga con retraso se pagará un cargo de un 10% del valor adeudado.

B. Depósito o transferencia:

- Banco Popular Dominicano
Cuenta corriente número: 828134031

Nota: Enviar vía correo electrónico el voucher a: ventas@icda.edu.do con copia a cobros2@icda.edu.do. Teléfono: 809-535-0665 ext. 2321 y 2322.

C. Línea de crédito de FUNDAPEC:

- Llenar formulario SI-01
- Completar e imprimir formulario de solicitud de crédito en línea:
<https://www.fundapec.edu.do/>

2. Inscripción Empresarial:

- Llenar formulario SI-01
- Carta compromiso de la empresa, sellada y firmada

Coordinador:

LIC. ELBA TAMARIS CABRERA
tamcabrera@hotmail.com

Descuento:

Se dispone de descuentos aplicables en las siguientes condiciones:

1. Público General:

- 10% de descuento por pago total en efectivo o depósito en cuenta.
- 7.5% de descuento por pago total con tarjeta de crédito.

2. Público Empresarial:

- 5% de descuento de 3 a 5 participantes
- 10% de descuento de 6 a 10 participantes
- 15% de descuento de 11 participantes en adelante

“PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS”

FORMULARIO INSCRIPCIÓN



FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN Y SOLICITUD DE CRÉDITO SI-01

A CREDITO SI () NO ()

PAGADO POR EMPRESA SI () NO ()
% QUE PAGA LA EMPRESA _____ % RD\$ _____

FACTURAR A LA EMPRESA		RNC		FECHA DE INSCRIPCIÓN / /	
NOMBRES		APELLIDOS		NIVEL ACADEMICO ALCANZADO	
CEDULA O PASAPORTE - -	SEXO FEM. () MASC. ()	FECHA NACIMIENTO / /		LUGAR DE NACIMIENTO	
ESTADO CIVIL SOLTERO () CASADO ()	TELEFONO RESIDENCIAL () -	CELULAR / BEEPER () -		E-MAIL	
DIRECCION ACTUAL		LOCALIDAD		TRABAJA SI () NO ()	
NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA		PERSONA DE CONTACTO/ PAGO		DIRECCION DE EMPRESA	
CARGO ACTUAL	DEPARTAMENTO	TELEFONO (S) EMPRESA () -		EXTENSION () FAX () -	
HA PARTICIPADO ANTERIORMENTE EN OTROS CURSOS DE UNICDA SI () NO ()		NOMBRE CONYUGE O PARIENTE		TELEFONO CONYUGE O PARIENTE () -	
FACTURA O CARTA AUTORIZADA DE EMPLEADOR SI () NO ()		PORQUE MEDIO SE ENTERO DE ESTE CURSO			
PROGRAMA					
TITULO DEL DIPLOMADO O CURSO				GRUPO	
DURACION	HORARIO-DIAS	FECHA INICIO / / 20		FECHA TERMINO / / 20	

PARA USO EXCLUSIVO DE UNICDA

COSTO TOTAL DEL DIPLOMADO O CURSO RD\$		COSTO A PAGAR POR INSCRIPCIÓN RD\$		BALANCE PENDIENTE A PAGAR RD\$	
MODALIDAD DE PAGOS	1ERA CUOTA RD\$	2DA CUOTA RD\$			
FECHA DE PAGOS	1RA / / 20	2DA / / 20			

POLITICA DE REEMBOLSO Y COMPROMISO DE PAGO

Se devolverá el dinero que pague el participante solamente en el caso de que el curso o diplomado sea cancelado.		COMPROMISO DE PAGO: Me comprometo a pagar en las fechas indicadas y los montos estipulados en este formulario. En caso de faltar, autorizo a cancelar mi derecho de seguir participando en clases.			
FIRMA DEL PERSONAL DE UNICDA Y/O CENTRO DE GERENCIA		FIRMA DEL PARTICIPANTE		FIRMA AUTORIZADA POR REGISTRO	

CONTACTO:

Información adicional e inscripción

Universidad Domínico Americano

Web: www.unicda.edu.do

Twitter: @ElDominico

Facebook e Instagram:

@unicdard

Tel.: 809-535-0665 opción 3

Flotas: 829-417-1464 / 1465 y
829-748-5144 / 5145

Email: ventas@icda.edu.do

Av. Abraham Lincoln #21. Santo Domingo,
República Dominicana

