



Executive Business Management Program

*Una experiencia práctica para desarrollar sus habilidades
en la Dirección de sus unidades de Negocios*

- I. Introducción al Diplomado**
 - Metodología a seguir, 70%-20%-10%.
 - Aprendizaje Práctico(70), Coaching(20) y Teoría(10).
 - 8 Rondas de competencia, aprender haciendo.
- II. Introducción al conocimiento de la mecánica del simulador**
 - Las áreas clave a manejar en una organización institucional.
- III. ¿Qué es un Negocio y Cómo funciona?**
 - Introducción a los conceptos de negocios
 - Creando un Sueño en Acción
 - Habilidades básicas para el Manejo de Negocios
- IV. Entendiendo a tu Industria, tu Mercado y a tus Clientes**
 - Identificando, “enamorando/tentando” y agregando valor a los clientes
 - Investigación de Mercados y la Estrategia de Mercadotecnia
 - El Pronóstico de ventas
- V. Creando y Produciendo productos y servicios que se vendan.**
 - Las funciones esenciales en Producción
 - La interrelación entre Producción y Contabilidad
 - El manejo de la Producción y su Estrategia
- VI. ¿Cómo se da seguimiento al dinero?, eficiencia de la empresa.**
 - El reporte del flujo de caja
 - El ciclo del **capital de trabajo**
 - Cuentas por cobrar y Cuentas por pagar
 - El manejo de Inventarios
 - El Estado de Resultados
 - La hoja del Balance: Activos y Pasivos
- VII. Cómo conseguir Recursos \$, recompensar a los accionistas y manejar los activos.**
 - Flujo de Caja es diferente a Utilidad
 - Invirtiendo Financieramente: Obteniendo recursos para el crecimiento de tu compañía.
 - Los Préstamos
 - Acciones y Dividendos
- VIII. Poniendo todos las variables a trabajar en conjunto**
 - El Balanced Scorecard
 - Alineamiento, Coordinación y Evaluación de los Factores críticos
 - Efectividad Operacional vs. Posicionamiento Estratégico
 - Estrategias Generales de Negocio y manejo por Indicadores Claves de Desempeño
- IX. El Trabajo en Equipo**
 - Las 5 “C’s” para desarrollar el trabajo en equipo: Cooperación, Coordinación, Cohesión, Confianza en sí mismo y Conflicto.
 - Medición de los compañeros de equipo y su retroalimentación.
- X. La venta de tus resultados. Presentaciones Efectivas.**
 - La importancia de las revisiones de negocio periódicas
 - La Presentación al Consejo de Administración

