



Diplomado en
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS

**Conoce, analiza, diseña
e implementa diferentes
estrategias y modelos
para la administración
de negocios rentables y
productivos**

Modalidad de Estudio



La modalidad aula en casa (MAC) te permite estudiar y prepararte con múltiples ventajas, comodidad y desde cualquier lugar.

Flexibilidad

Toma tus clases con comodidad y desde donde estés.

Interacción

Comparte tu aprendizaje de manera virtual con tus profesores y colegas. Vivirás una experiencia educativa dinámica y profesional mediante nuestras clases en vivo.

Metodología

Tu experiencia como base del aprendizaje. Con un enfoque andragógico, el aprendizaje se distribuye en un 80% práctico y 20% conceptual para la adecuada implementación del conocimiento adquirido.

Tecnología

Una plataforma de estudio que te ofrece herramientas para facilitar el proceso de aprendizaje y la interacción



Plan de Estudios



Llega al siguiente nivel con estas habilidades profesionales



DURACIÓN
80 HORAS | 5 MESES



SESIONES
SÁBADOS 8:30 A 12:30 HORAS

Planeación Estratégica

MODULO | 16 HORAS

1.- Analizar el entorno y el interior de la empresa

1.1.- Análisis FODA

1.1.2.- Entender que los factores externos como regulaciones gubernamentales y cambios tecnológicos pueden impactar a la empresa

1.3.- Analizar los recursos internos como el talento humano y la solidez financiera para determinar si la empresa tiene la capacidad para implementar su estrategia y alcanzar sus objetivos

1.4.- Aplicar metodologías para la recolección y análisis de información empresarial, como estudios de mercado y benchmarking

2.- Objetivos a corto, mediano y largo plazo

2.1.- Método SMART

2.2.- Relacionar los recursos con los que cuento (FODA) vs las aspiraciones que tengo (SMART) A/R=1

2.3.- Identificar los periodos de tiempo de los objetivos a corto, mediano y largo plazo y su función: mejorar la eficiencia operativa, expansión del mercado y consolidar la posición en el mercado respectivamente

2.4.- Fomentar la adaptabilidad y flexibilidad en la planificación, permitiendo ajustes estratégicos ante cambios en el entorno

3.- Diseña, evalúa y selecciona la estrategia

3.1.-Objetivo al diseñar una estrategia: definir una visión clara y enfocada

3.2.- Objetivo al evaluar una estrategia: identificar la viabilidad y sostenibilidad

3.3.- Objetivo al seleccionar una estrategia: alinear recursos y capacidades con la ejecución

3.4.- Establecer métricas y KPIs para monitorear el desempeño de la estrategia, asegurando un seguimiento y ajuste continuo según sea necesario

4.- Establece y comunica la planeación estratégica

4.1.- Alinear a la organización con la visión estratégica

4.2.- Facilitar la ejecución efectiva de la estrategia

4.3.- Generar compromiso y motivación

4.4.- Aprender técnicas de comunicación efectiva para presentar la planeación estratégica a diferentes públicos, incluidos empleados, directivos y partes interesadas

Finanzas Empresariales

MODULO | 16 HORAS

1.- Análisis económico

1.1.- Evaluar los riesgos económicos y financieros asociados con diferentes decisiones estratégicas, como por ejemplo, las fluctuaciones en los precios o cambios en la demanda

1.2.- Optimizar el uso de recursos

1.3.- Determinar si un proyecto o inversión generará beneficios suficientes en relación con sus costos

1.4.- Comprender los principios fundamentales de la economía y su relevancia en la toma de decisiones empresariales



2.- Matemáticas financieras

- 2.1.- Calcular el valor del dinero en el tiempo
- 2.2.- Evaluar la rentabilidad de inversiones
- 2.2.- Optimizar decisiones de financiamiento
- 2.2.- Desarrollar competencias en el uso de herramientas tecnológicas y software financiero para facilitar cálculos y análisis en la práctica empresarial

3.- Estados financieros y su análisis

- 3.1.- Evaluar la solvencia y liquidez de la empresa
- 3.2.- Medir la rentabilidad y eficiencia operativa
- 3.3.- Tomar decisiones de inversión y financiamiento
- 3.4.- Fomentar la capacidad de presentar y comunicar los hallazgos del análisis financiero a diferentes partes interesadas

4.- Proyectos de inversión

- 4.1.- Maximizar el retorno sobre la inversión (ROI)
- 4.2.- Diversificar y mitigar riesgos
- 4.3.- Fomentar el crecimiento y la innovación
- 4.4.- Identificar y evaluar diferentes tipos de proyectos de inversión, considerando factores económicos, financieros y operativos

Producción y Operaciones

MODULO | 16 HORAS

1.- Administración de operaciones y macro procesos organizacionales.

- 1.1.- Optimizar los recursos y procesos internos para aumentar la productividad y reducir costos
- 1.2.- Establecer y mantener estándares de calidad a lo largo de todos los procesos operativos para asegurar que los productos o servicios cumplan con las expectativas del cliente y con las regulaciones aplicables
- 1.3.- Asegurar que todos los macro procesos operativos estén alineados con los objetivos estratégicos de la empresa
- 1.4.- Fomentar la cultura de mejora continua y la innovación en los procesos organizacionales, promoviendo la adaptación a cambios en el entorno empresarial

2.- Procesos de la cadena de suministros (inbound vs outbound).

- 2.1.- Objetivo de los procesos inbound (entrada)
- 2.2.- Objetivo de los procesos outbound (salida)
- 2.3.- Optimizar la eficiencia operativa
- 2.4.- Analizar el impacto de la tecnología en la gestión de la cadena de suministro, incluyendo el uso de sistemas de información y herramientas de seguimiento

3.- Propuestas de valor en la distribución

- 3.1.- Optimizar la experiencia del cliente
- 3.2.- Reducir costos de distribución y logística
- 3.3.- Asegurar la calidad en la entrega
- 3.4.- Identificar los diferentes modelos de distribución y cómo cada uno puede influir en la propuesta de valor ofrecida al cliente

4.- Procesos de operación

- 4.1.- Implementación de prácticas de mejora continua, como por ejemplo, Kaizen, Lean Manufacturing, Six Sigma y metodologías ágiles como SCRUM
- 4.2.- Establecimiento de controles de calidad, procedimientos de inspección y auditorías regulares
- 4.3.- Diseñar y gestionar procesos operativos que puedan adaptarse rápidamente a cambios en la demanda
- 4.4.- Fomentar la capacidad de toma de decisiones basada en datos, utilizando herramientas de análisis para mejorar la gestión operativa

Estrategias Comerciales

MODULO | 16 HORAS

- 1.- Conocimiento de la propuesta de valor del negocio.
 - 1.1.- Definir con precisión qué hace que la oferta de la empresa sea única y valiosa para los clientes.
 - 1.2.- Alinear la propuesta de valor con las expectativas del mercado y las necesidades del cliente.
 - 1.3.- Integrar la propuesta de valor en todas las operaciones y estrategias de la empresa.
- 2.- Mezcla de mercadotecnia en el negocio.
 - 2.1.- Las 4P's: producto, precio, plaza y promoción.
 - 2.2.- Investigación de mercado para identificar las preferencias y necesidades del cliente
 - 2.3.- Diseñar y ejecutar estrategias de distribución y promoción efectivas.
- 3.- Definición de metas comerciales.
 - 3.1.- Establecer metas específicas para incrementar los ingresos y las ventas.
 - 3.2.- Definir objetivos para aumentar la participación de la empresa en el mercado.
 - 3.3.- Mejorar la satisfacción y fidelidad del cliente.
- 4.- Marketing digital enfocado a incrementar las ventas.
 - 4.1.- Implementar estrategias de marketing digital.
 - 4.2.- Incrementar la tasa de conversión de visitantes en clientes.
 - 4.3.- Aumentar el Retorno de la Inversión (ROI) en campañas publicitarias digitales.

Administración del Talento

MODULO | 16 HORAS

- 1.- Competencias orientadas a resultados
 - 1.1.- Desarrollar habilidades de toma de decisiones basadas en datos
 - 1.2.- Implementar y evaluar estrategias para alcanzar resultados
 - 1.3.- Gestión del tiempo y productividad
 - 1.4.- Desarrollar estrategias de liderazgo y motivación para alinear equipos de trabajo con los objetivos organizacionales y mejorar su desempeño
- 2.- Reclutamiento y selección
 - 2.1.- Desarrollar y ejecutar estrategias de reclutamiento efectivas para atraer a candidatos adecuados para las posiciones vacantes
 - 2.2.- Implementar procesos eficientes para reducir el tiempo necesario para cubrir vacantes y los costos asociados con el reclutamiento y la selección
 - 2.3.- Ghosting laboral
 - 2.4.- Comprender la importancia de la experiencia del candidato y cómo mejorar la imagen de la empresa en el mercado laboral
- 3.- Desarrollo de colaboradores
 - 3.1.- Mejorar las habilidades y competencias específicas del puesto
 - 3.2.- Fomentar el crecimiento profesional y de carrera
 - 3.3.- 7 habilidades más importantes de acuerdo con el WEF 2025
 - 3.4.- Fomentar una cultura de aprendizaje y liderazgo, promoviendo la autonomía, la innovación y el trabajo en equipo
- 4.- Ambiente de trabajo y cultura
 - 4.1.- Ambiente de trabajo positivo e inclusivo
 - 4.2.- Bienestar y equilibrio entre la vida laboral y personal
 - 4.3.- Comunicación y retroalimentación abierta
 - 4.4.- Fomentar prácticas de liderazgo efectivo y comunicación asertiva, para construir un entorno laboral que impulse el compromiso y el alto desempeño

Esquema académico concurrente (Metodología Carrusel)

El diplomado puede iniciar en cualquier módulo, no existen temáticas con seriación ni interdependencia.

- No es necesaria una secuencia didáctica
- Cada módulo aborda tópicos, habilidades y destrezas específicas
- Los módulos contribuyen de manera autónoma al objetivo general del diplomado

Criterios de evaluación

- 1.- Cuatro actividades de aprendizaje por modulo cursado con un valor de 20% c/u (80%)
- 2.- Evaluación Continua: desempeño en clase, participación activa, desarrollo de casos, etc. (20%)

Escuela Bancaria y Comercial



Tenemos más de 90 años cambiando vidas.

Somos la institución de educación superior de régimen privado más antigua del país.

Somos mexicanos, somos libres, somos laicos, somos incluyentes.

Nos especializamos en negocios.



Decreto Presidencial

Desde 1939 son reconocidos oficialmente, por decreto presidencial, los estudios realizados en la EBC, institución con libertad absoluta para diseñar sus propios planes de estudio en todas y cada una de sus áreas académicas.



Empresa Socialmente Responsable

Desde el año 2009 hemos obtenido de manera ininterrumpida el distintivo ESR, cumpliendo con los estándares de bienestar social y compromiso con nuestro planeta.



FIMPES

Por cumplir con los estándares de calidad que garantizan la formación de profesionales, la Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior (FIMPES) acredita a la EBC como Institución Lisa y Llana.



ACBSP

La Acreditadora Internacional ACBSP reconoce la excelencia educativa de nuestros programas de estudio y nos otorga el logro más alto la "Full Accreditation"



Great Place to Work

La Escuela Bancaria y Comercial ha sido reconocida como una de las mejores 100 empresas para trabajar en México, con liderazgo en el sector educativo y de formación.

En 1929 la EBC fue la respuesta creativa que dio el Banco de México a la necesidad de capacitar al naciente Sistema Financiero Mexicano. Desde entonces y durante más de nueve décadas, hemos estado inmersos en la historia económica, financiera, social y educativa de nuestro país.

