



Educación Continua

CAMPUS MEXICALI

Diplomado en Estrategias de Negocios

www.cetys.mx/educon

CAMPUS MEXICALI

Diplomado en Estrategias de Negocios

Objetivo

El participante conocerá la metodología y herramientas que le permitirán identificar y formular la Estrategia adecuada para la organización en que labora, o en la que se vaya a desempeñar posteriormente. Asimismo tendrá elementos de juicio para dar seguimiento a la Estrategia definida, para propiciar el éxito en el negocio.

Dirigido a

Empresarios y profesionistas en niveles directivos y mandos medios o gerenciales, que tienen interés en llevar a cabo procesos de planeación en sus empresas, para impulsar su desarrollo y crecimiento en el mediano y largo plazo.

Contenido

Módulo I. Los negocios en la actualidad

- La velocidad del cambio
- La tecnología
- Las telecomunicaciones
- La globalización y la internacionalización
- La competitividad
- La velocidad de reacción en los negocios
- Cómo ser proactivos
- Las estrategias de negocios en la actualidad (invitado especial)
- La importancia de la información financiera
- La interpretación de los estados financieros principales
- Ejemplos, casos prácticos y empresario invitado

Módulo II. El proceso administrativo

- La planeación
- La organización
- La dirección
- El control
- Casos prácticos

Módulo III. La planeación

- El por qué de la planeación
- La necesidad de planeación en las empresas
- Expresiones de la planeación: a corto plazo, largo plazo, proyectos de inversión y planes de negocio
- Los objetivos y las estrategias
- El pensamiento estratégico
- La gestión estratégica
- Casos prácticos

Módulo IV. Estrategias de negocios

- Origen y necesidad
- Definición y sus elementos básicos
- Proceso de selección y formulación
- Proceso de seguimiento y control
- Errores en la selección y formulación
- Errores en el seguimiento y control
- Modelos o matrices para construcción de estrategias
- Ejemplos

Módulo V. Los niveles de estrategias

- Estrategias a nivel empresa
- Estrategias a nivel unidad de negocio
- Estrategias a nivel operativo
- Ejemplos

Módulo VI. Estrategias a nivel empresa

- Estrategia de estabilidad
- Estrategia de crecimiento
- Estrategia de contracción
- Estrategia de combinación
- Ejemplos y casos prácticos

Módulo VII. Estrategias a nivel unidad de negocio

- Liderazgo en costos

- Diferenciación
- Enfoque o concentración
- Ejemplos y casos prácticos

Módulo VIII. Estrategias a nivel operativo

- Estrategias comerciales
- Estrategias de producción
- Estrategias de operación
- Estrategias financieras
- Estrategias de recursos humanos
- Estrategias de I&D y tecnológicas
- Ejemplos y casos prácticos

Módulo IX. Proyecto de aplicación – Primera etapa

- Reglas para su elaboración
- Integración de los equipos
- Definición del proyecto de cada equipo (de preferencia una estrategia para casos de la vida real)
- Temario
- Avance inicial
- Distribución de tareas

Módulo X. La selección y formulación de la estrategia

- Análisis del entorno
- Análisis de la empresa
- El marco estratégico y los objetivos estratégicos
- El modelo de negocio
- El modelo financiero
- Niveles de estrategias a analizar
- Estrategia a nivel empresa
- Estrategia a nivel unidad de negocio
- Estrategia a nivel operativo
- Prioridades
- Programación
- Ejemplos

Módulo XI. El seguimiento y control de la estrategia

- Asignación de recursos
- Información periódica sobre el avance
- Comparación con la estrategia definida (tiempos, costos y calidades)
- Decisiones de corrección, prevención o ratificación
- Ejemplos

Módulo XII. Proyecto de aplicación – Segunda etapa

- Revisión del índice
- Desarrollo de los temas
- Preparación del documento
- Preparación de la presentación
- Acompañamiento del profesor

Módulo XIII. Presentación del proyecto

Requisitos de Ingreso

No se requieren conocimientos previos, cualquier interesado en ingresar puede hacerlo.

- La fecha de inicio está sujeta a cambios sin previo aviso.
- La apertura e inicio del programa está sujeta a reunir el grupo mínimo de 12 participantes.

Requisitos de Acreditación

Haber cumplido con el 80% de asistencia.

Detalles del Programa

Fecha de Inicio: 28 de abril de 2026

Fecha de Fin: 03 de noviembre de 2026

Horario: Martes de 6pm a 9pm

Duración: 78 horas

Inversión: \$29,157 MXN

Promociones*

Inscripción Anticipada: \$1,500 MXN de descuento

Egresado: 10% de descuento

Grupo de 2 personas:** 10% de descuento

Grupo de 3 a 4 personas:** 15% de descuento

Grupo de 5 personas o más:** 20% de descuento

* no acumulables

** grupos pertenecientes a la misma empresa

Formas de Pago

Depósito Bancario:

Realizarlo en BBVA Bancomer a nombre de Instituto Educativo del Noroeste A.C. en la cuenta 0443028674

Transferencia Bancaria:

BBVA Bancomer
012020004430286743

CAMPUS MEXICALI

Diplomado en Estrategias de Negocios

Mayores Informes

Promotor: Lic. Yedid Meza

Tel: (686) 567 37 33

Email: yedid.meza@cetys.mx