



# Diplomado en Management Estratégico y Dirección General





La filosofía de trabajo de Escuela Europea de Negocios, está orientada a la formación de un directivo social, líder y humano. En un entorno de relación, promovemos la competencia de grupo, la colaboración y la superación personal.

Todo ello en el marco de un trato directo y amistoso, poniendo el énfasis en la calidad de la formación frente al elitismo excluyente.

Escuela Europea de Negocios cuenta con un claustro integrado por profesores profesionales de alta calidad docente y experiencia en el mundo de la empresa.

Prestamos especial atención a los valores y capacidades de los participantes.

Formamos a las personas con la madurez de carácter tal que les permita trabajar en entornos cambiantes, fieles a sus principios e integrados con las políticas y valores de las organizaciones actuales, disponiendo de herramientas de productividad, comunicación, gestión, negociación y creatividad.

“La globalización nos ha convertido en una empresa que busca en el mundo, no sólo vender sino encontrar los mejores talentos del mundo y las grandes ideas”.

*Jack Welch*

“La planificación a largo plazo no es pensar en decisiones futuras, sino en el futuro de las decisiones presentes”.

*Peter Drucker*

## Objetivos

Contribuir al desarrollo de una concepción clara y un conocimiento práctico de lo que es la estrategia, de lo que la distingue de otras actividades en la empresa y aumentar su efectividad cuando se enfrenten a situaciones en las que tengan que poner en práctica sus habilidades y conocimientos de dirección estratégica.

Proporcionar los conocimientos para desarrollar y redactar planes estratégicos. Los alumnos estarán familiarizados con los conceptos centrales de la dirección estratégica y con el análisis, planificación y desarrollo de estrategias orientadas al mercado.

Estudiar la dirección estratégica orientada al mercado, es decir, los métodos y habilidades para formular e implantar con éxito estrategias que les permitan alcanzar las metas y objetivos empresariales.

Desarrollar una concepción clara y un conocimiento práctico de lo que es la estrategia, de lo que la distingue de otras actividades en la empresa y aumentar su efectividad cuando se enfrenten a situaciones en las que tengan que poner en práctica sus habilidades y conocimientos de dirección estratégica. Aplicar apropiadamente conceptos y herramientas vigentes y para la gestión estratégica, el despliegue estratégico, así como perspectivas claves de las estrategias (Talento Humano, Procesos y Clientes) Desarrollar y ejecutar proyectos de planificación, implementación, despliegue y control estratégico en las organizaciones.

## PROGRAMA



### Tema 1

#### La Estrategia Empresarial y la Dirección Estratégica

- Qué es la Estrategia Empresarial.
- Estrategia Empresarial: *Una perspectiva histórica*.
- Consultoría Estratégica: *Concepciones dominantes sobre Dirección Estratégica*.
- Niveles de la Dirección Estratégica.
- Las Unidades Estratégicas de Negocio.
- La Dirección Estratégica hoy.

### Tema 2

#### Análisis Externo. El Entorno de la Empresa

- Estrategia y Análisis del Entorno.
- Herramientas de Análisis del Entorno.
- El Entorno Remoto: *Factores Económicos, Políticos, Socio-culturales, Tecnológicos y Ecológicos*.
- El Entorno Próximo: *Clientes, Proveedores, Competidores y Reguladores*.
- El Entorno Sectorial (*Segmento de Mercado*), el Entorno Local (*Competidores Directos*) y el Entorno Funcional de la Empresa.
- La capacidad de la Empresa para controlar e influir en su Entorno.

### Tema 3.

#### Análisis de los Competidores

- Identificación de los Competidores de la Empresa.
- El Análisis de los Grupos Estratégicos.
- Análisis de la Competencia.
- Análisis de los Competidores Directos de la Empresa.
- Obtención de Información Competitiva. Vigilancia e Inteligencia Competitiva.

### Tema 4.

#### Análisis Interno. Recursos y Competencias Centrales de la Empresa.

- Alcance y Objetivos del Análisis Interno.
- El Análisis de la Cadena de Valor.
- El Análisis de las Capacidades y Recursos Internos.
- El Análisis de las Competencias Centrales. El caso de las Empresas de Servicios.
- Otros Marcos de Análisis de las Competencias Centrales.

## PROGRAMA



### Tema 5

#### El logro de Ventajas Competitivas Sostenibles

### Tema 6

#### Estrategias Globales y de Internacionalización

- El Proceso de Globalización y las Diferencias en los Mercados.
- La Competitividad de las Naciones.  
El Diamante de la Competitividad de Michael Porter.
- Estrategias Globales de Internacionalización.
- Estrategias Globales de Entrada en Mercado Extranjeros.
- Estrategias Comerciales en Países y Negocios Emergentes.

### Tema 7

#### Estrategias de Crecimiento, Estrategias de Diversificación y Estrategias en Mercados Maduros y en Declive

### Tema 8

#### La Alineación Estratégica y la Ejecución de la Estrategia

- La Alineación Estratégica entre Estrategias Competitivas y Competencias Centrales.
- La integración entre Estrategias Competitivas y Competencias Centrales.
- Análisis de la Alineación entre Estrategias Competitivas y Competencias Centrales.
- El Modelo de Implantación de la Estrategia.
- Planificación del Trabajo y Ejecución del Plan Estratégico.
- El Cuadro de Mando Integral como Herramienta para la Ejecución de la Estrategia.

### Tema 9

#### Estructura Organizativa y Estrategia Empresarial

- La Empresa como Organización.
- Estrategia y Estructura Organizativa.  
Diseño de Organizaciones.
- Ejecución de la Estrategia y Cultura Organizacional.
- Organizaciones de Alto Rendimiento.
- La Organización que Aprende.
- Los Nuevos Tipos de Organización Empresarial.



## PROGRAMA

### Tema 10

#### **El lugar de la Estrategia en un Plan de Negocios. El Modelo de las Ocho Etapas para la Elaboración de un Proyecto Empresarial**

- El Modelo de 8 Etapas para la elaboración de un Plan Estratégico Emprendedor.
- Definición previa de la Misión de la Empresa.
- Análisis Externo: *Amenazas y Oportunidades*.
- Análisis Interno: *Fortalezas y Debilidades*.
- Síntesis DAFO: *el Proceso de Selección y Evaluación de Estrategias Competitivas*.
- Líneas Estratégicas y Objetivos: *Estrategias de Posicionamiento y Diferenciación*.
- Planes de Actuación Funcionales.
- Calendario de Implantación.
- Viabilidad y Conclusiones.



Durante estos años Escuela Europea de Negocios ha sido seleccionada como una de las mejores instituciones de formación del mundo para directivos, obteniendo el reconocimiento por parte de diferentes medios especializados



### **Metodología**

#### **Curso superior en Management Estratégico y Dirección General**

E-learning Clases virtuales en directo con tecnología CISCO.

Tutorización personal del profesor responsable.

Resolución de casos prácticos.

Networking en las actividades grupales

*\*Los créditos realizados en este Diplomado se tomarán en cuenta para ser validados al cursar el MBA Internacional con Escuela Europea de Negocios.*

### **Sistema de evaluación**

La evaluación del alumno tendrá en cuenta el grado de conocimientos adquiridos así como las habilidades de comunicación escrita y oral.

La nota final se determinará por:

Actitud y participación en las sesiones 20 %

Casos escritos individuales 30 %

Casos escritos en grupo 30 %

y Evaluación final 20 %

## PROFESORES



### Raúl Alee

- PhD en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales Universidad de Lleida España.
- MBA University of Chicago, USA.
- Ingeniero Comercial Universidad Católica de Chile. Amplia experiencia en Marketing Estratégico y Calidad de Servicio.
- Ex directivo en empresas internacionales en temas de Gestión y Marketing y de dirección en Instituciones nacionales de prestigio.
- Profesor Areas de Estrategia y Marketing

### Ulises Bacho

- Doctor © en Gestión de Empresa, Universidad de Deusto, España.
- Master of Business Administration (MBA) State University of New York, U.S.A.
- Ingeniero Comercial, Universidad Católica del Norte, Chile.
- Presidente del Comité de Contraloría, Caja Los Andes.
- Vicepresidente Directorio CFT ProAndes.
- Gerente de Administración y Finanzas, CIEDESS.
- Ex Decano Facultad de Economía y Administración, Universidad Católica del Norte.
- Profesor Areas de Estrategia y Recursos Humanos.

### Alfredo Barriga

- MBA IESE Business School, Universidad de Navarra, España.
- Máster en Dirección de Empresas, Universidad de Lleida, España.
- BA Business Administration, Universidad Complutense de Madrid.
- Fundador de Knowledge, empresa consultora de Planificación estratégica de tecnología de la información, e-marketing estratégico y generación de innovación.
- Ex Secretario Ejecutivo de Desarrollo Digital, Ministerio de Economía.
- Consultor y Profesor del Área de Tecnologías de Información.

### Sergio Bidart

- Doctor en Sistemas de Ingeniería Civil, Universidad Politécnica de Madrid, España; MBA Universidad de Lleida, España; MBA IEDE, Escuela de Negocios, España.
- Ingeniero Civil Industrial, U. Técnica Federico Santa María.
- Consultor y profesor del Área de Operaciones.

### Alejandro Díaz

- MBA IESE, Universidad de Navarra.
- Ingeniero Comercial.
- Ex gerente Marketing, Bellsouth Comunicaciones.
- Empresario y Consultor de Empresas.
- Profesor área Marketing y Comercial.



## PROFESORES



### Max Alexis Hardy Vargas

- Magister en Gestión de Organizaciones con mención en Marketing, Universidad de Valparaíso.
- Ingeniero Comercial, Pontificia Universidad Católica de Valparaíso.
- Ex Gerente de Marketing y Gerente Comercial de Empresas en Chile y el extranjero.
- Directivo en la Administración Pública.
- Consultor de empresas.
- Profesor área de Marketing y Comercial.

### Jorge Jarpa Vrandecic

- Doctor(c) Gestión Avanzada en Negocios Internacionales, Universidad de Lleida.
- Máster of Project Management, Keller Graduate School of Management, USA y Associate in Applied Science Management, College of DuPage, USA.
- Máster en Dirección y Organización de Empresas (MBA), Universidad de Lleida; Diplomado en Estudios Avanzados (DEA), Universidad de Lleida.
- Experto en consultoría y asesoría en estrategia comercial y comunicacional, diagnóstico corporativo y estrategias de clientes.
- Docente de Pre y Postgrado en Asignaturas Investigación de Mercado, Gestión Comercial y Taller Juego de Negocios.
- Profesor área de Marketing y Comercial y Juego de negocios.

### Jorge Monsalves Cornejo

- Doctor(c) en Gestión Avanzada de Negocios Internacionales y MBA, Universidad de Lleida.
- MBA, Escuela de Negocios Española IEDE.
- Magíster en Dirección Estratégica de Recursos Humanos y Comportamiento Organizacional, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Psicólogo, Universidad Diego Portales.
- Fundador y socio de Círculo Lateral Consultores.
- Profesor área de Recursos Humanos.

### Tercila Moreno

- Doctora, Universidad de Lleida.
- MBA, Universidad Adolfo Ibáñez.
- Ingeniero Comercial, Profesora de Evaluación de Proyectos y Consultora de empresas.
- Profesora área Finanzas y Control.

### Julio Rodiño

*Español.*

- MBA, Georgetown University.
- Ex Director Internacional de Recursos Humanos, IBM.
- Presidente Ejecutivo de Personas y Valores.
- Consultor de empresas.
- Profesor área Recursos Humanos.

## PROFESORES

### Gonzalo Trillo

- Doctor(c) en Economía y Procesos de Integración, Universitat de Lleida.
- Magíster en Administración de Empresas, Universidad de Santiago.
- Ingeniero Comercial, Universidad Católica del Norte.
- Profesor área Recursos Humanos.

*Nota: De esta lista de docentes serán considerados los académicos que dictarán los módulos. A esta nómina se agregarán académicos visitantes tanto nacionales como extranjeros.*

### CALENDARIO

Módulos on line videoconferencias

### TITULACIÓN

Diplomado en Management Estratégico y Dirección General otorgado por la Escuela Europea de Negocios de España.



Padre Mariano 82 / Of. 1303  
Providencia / Santiago de Chile

+562 2352 7546

