



Universidad de
América[®]
Código SNIES 1715

DIPLOMADO EN ALTA GERENCIA

100 Horas

Fundación Universidad de América | Vigilada MinEducación



ISO 9001:2015
ISO 45001:2018
ISO 14001:2015
BUREAU VERITAS
Certification





PRESENTACIÓN

El Diplomado en Alta Gerencia está diseñado para proporcionar a los profesionales las habilidades y conocimientos esenciales para liderar y gestionar organizaciones en un entorno empresarial dinámico y competitivo. A lo largo de cinco módulos, los participantes explorarán áreas clave como la estrategia empresarial y liderazgo, gestión financiera, marketing estratégico, gestión de equipos de alto desempeño y desarrollo organizacional, así como innovación y transformación digital. El programa tiene como objetivo principal capacitar a los asistentes para que puedan definir y alinear la visión y misión de sus empresas, analizar el entorno y la competencia, formular y ejecutar estrategias efectivas, y liderar con éxito el cambio organizacional.

Este diplomado ofrece una serie de herramientas prácticas y metodologías avanzadas que incluyen el análisis PESTEL, el modelo de las cinco fuerzas de Porter, el análisis SWOT, técnicas de segmentación de mercado, estrategias de marketing digital y metodologías ágiles como Scrum y Kanban. La metodología didáctica del diplomado se basa en un enfoque práctico, con estudios de caso, talleres interactivos y ejercicios aplicados que permiten a los participantes poner en práctica lo aprendido de manera inmediata. A través de esta combinación de teoría y práctica, los profesionales podrán desarrollar un pensamiento estratégico y habilidades de liderazgo, mejorar la toma de decisiones y gestionar con éxito la transformación digital en sus organizaciones.

JUSTIFICACIÓN

En el contexto empresarial actual, caracterizado por cambios constantes y una creciente competitividad, es fundamental para los profesionales desarrollar una visión estratégica y habilidades de liderazgo que les permitan no solo adaptarse, sino también anticiparse y dirigir el cambio. El Diplomado en Alta Gerencia se justifica como una respuesta a estas necesidades del mercado, brindando a los participantes una formación integral que abarca las principales áreas de la gestión moderna.

La justificación de este diplomado radica en la creciente demanda de líderes empresariales capacitados en diversas disciplinas, capaces de integrar conocimientos financieros, habilidades de marketing, estrategias en el desarrollo de equipos de alto rendimiento y competencias tecnológicas para impulsar la innovación. Al ofrecer herramientas analíticas como el análisis PESTEL y el modelo de Porter, junto con habilidades prácticas en gestión de proyectos ágiles y marketing digital, este programa prepara a los profesionales para enfrentar desafíos complejos y aprovechar oportunidades emergentes.

La combinación de teoría y práctica garantiza que los participantes no solo comprendan los conceptos claves, sino que también sean capaces de aplicarlos eficazmente en sus entornos laborales, convirtiéndose en agentes de cambio que pueden guiar a sus organizaciones hacia un crecimiento sostenible y una ventaja competitiva en el mercado.



OBJETIVO GENERAL

Proporcionar a los profesionales las habilidades y conocimientos necesarios para liderar y gestionar organizaciones de manera efectiva en un entorno empresarial dinámico y competitivo, mediante la integración de estrategias empresariales, financieras y de marketing, en el desarrollo de equipos de alto desempeño y de transformación digital.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Capacitar a los participantes en la formulación y ejecución de estrategias empresariales, análisis del entorno y competencia, y desarrollo de habilidades de liderazgo y gestión del cambio organizacional.
- Enseñar los fundamentos de las finanzas corporativas, el análisis presupuestario, la gestión de inversiones, y el análisis de costos y rentabilidad para mejorar la toma de decisiones financieras y la eficiencia operativa.
- Equipar a los profesionales con conocimientos sobre las tecnologías emergentes, estrategias de marketing digital, metodologías ágiles de gestión de proyectos y procesos de innovación para impulsar la transformación digital y la competitividad de sus organizaciones.



PERFIL DEL ASPIRANTE

El Diplomado está dirigido a profesionales que desean potenciar sus habilidades de liderazgo y gestión para enfrentar los desafíos actuales y futuros en el ámbito empresarial. El perfil del aspirante incluye:

•**Directivos y gerentes:** profesionales que ocupan posiciones de liderazgo en sus organizaciones y buscan adquirir herramientas avanzadas para la toma de decisiones estratégicas, la gestión del cambio y la optimización de recursos.

•**Emprendedores y empresarios:** fundadores y propietarios de negocios que desean fortalecer sus competencias en la formulación de estrategias empresariales, el análisis del entorno y la implementación de tecnologías emergentes para impulsar el crecimiento de sus empresas.

•**Consultores y asesores empresariales:** consultores que trabajan en el ámbito de la gestión empresarial y buscan actualizarse en metodologías y herramientas de planificación estratégica, gestión financiera, marketing digital y transformación organizacional.

•**Profesionales de áreas funcionales:** ejecutivos y especialistas en áreas como finanzas, marketing, talento humano y tecnología, interesados en desarrollar una visión integral y estratégica de la organización, así como en mejorar sus habilidades de liderazgo y gestión de proyectos.

METODOLOGÍA

El Diplomado en Alta Gerencia emplea una metodología didáctica práctica y participativa, diseñada para maximizar el aprendizaje y la aplicación real de los conocimientos adquiridos. La metodología incluye:

- 1 **Clases teóricas y magistrales:** sesiones impartidas por expertos en las distintas áreas del diplomado, proporcionando una sólida base conceptual y teórica sobre estrategia empresarial, gestión financiera, marketing, consolidación de equipos de alto desempeño e innovación.
- 2 **Estudios de caso:** análisis y discusión de casos reales y ficticios que permiten a los participantes aplicar los conceptos aprendidos a situaciones concretas, favoreciendo el desarrollo de habilidades analíticas y de toma de decisiones.
- 3 **Talleres prácticos y ejercicios aplicados:** actividades prácticas que incluyen simulaciones, ejercicios de planificación estratégica, análisis financiero y formulación de proyectos de innovación, facilitando el aprendizaje experiencial y la transferencia de conocimientos al entorno laboral.



- 4 Proyectos grupales e individuales:** trabajos en equipo e individuales que fomentan la colaboración, el intercambio de ideas y la aplicación integrada de los conocimientos adquiridos a lo largo del diplomado. Estos proyectos permiten a los participantes desarrollar soluciones concretas a problemas empresariales reales.
- 5 Sesiones interactivas y discusiones:** espacios de interacción y debate donde los participantes pueden compartir experiencias, discutir enfoques y resolver dudas en tiempo real, enriqueciendo el aprendizaje colectivo y fomentando el networking.
- 6 Evaluaciones y feedback continuo:** evaluaciones periódicas a través de pruebas, presentaciones y retroalimentación continua por parte de los docentes, asegurando que los participantes comprendan y puedan aplicar los conceptos aprendidos de manera efectiva.
- 7 Acceso a recursos y materiales didácticos:** provisión de lecturas, videos, artículos y herramientas digitales que complementan el aprendizaje en clase y permiten a los participantes profundizar en los temas tratados, facilitando un estudio autónomo y flexible.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR

Las competencias por desarrollar en el presente diplomado son las siguientes:

Pensamiento Estratégico:

- Habilidad para definir y alinear la visión y misión empresarial.
- Capacidad para analizar el entorno y la competencia utilizando herramientas como el análisis PESTEL, el modelo de las cinco fuerzas de Porter y el análisis SWOT.
- Formulación y ejecución de estrategias corporativas, competitivas y funcionales.

Liderazgo y Gestión del Cambio:

- Desarrollo de estilos de liderazgo efectivos y comprensión de su impacto en la organización.
- Gestión del cambio organizacional y desarrollo de habilidades para liderar equipos en procesos de transformación.
- Capacidad para motivar y desarrollar equipos de alto rendimiento.

Toma de Decisiones Estratégicas:

- Modelos de toma de decisiones y evaluación de riesgos y oportunidades.
- Habilidad para tomar decisiones informadas y estratégicas en contextos complejos y cambiantes.
- Aplicación de técnicas de análisis y evaluación en la toma de decisiones empresariales.

COMPETENCIAS A DESARROLLAR

Gestión Financiera:

- Comprensión de los estados financieros y realización de análisis financiero.
- Elaboración y control presupuestario, así como evaluación de proyectos de inversión.
- Gestión eficiente de costos y rentabilidad, y aplicación de sistemas de control de gestión.

Marketing Estratégico:

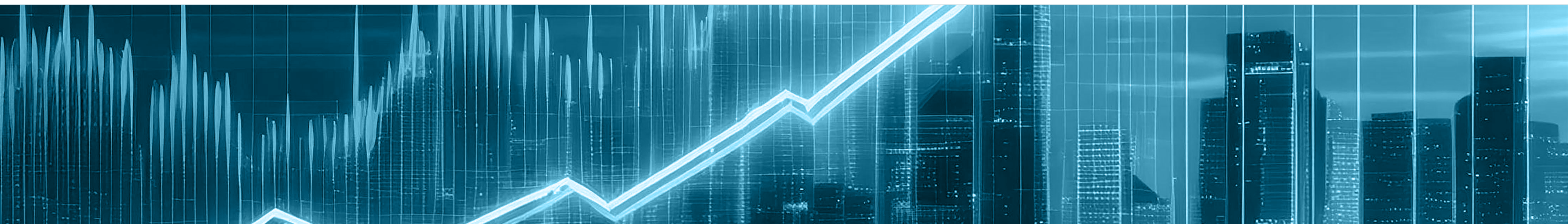
- Dominio de los conceptos básicos del marketing y capacidad para implementar el marketing mix (4Ps).
- Técnicas de segmentación de mercado y estrategias de posicionamiento.
- Diseño y ejecución de estrategias de marketing digital y gestión de redes sociales.

Innovación y Transformación Digital:

- Comprensión del impacto de la digitalización en los negocios y estrategias de transformación digital.
- Conocimiento de tecnologías emergentes como big data, inteligencia artificial, entre otros, y sus aplicaciones prácticas en los negocios.
- Habilidad para gestionar proyectos utilizando metodologías ágiles (Scrum, Kanban) y tradicionales.

Gestión de Equipos de Alto Desempeño:

- Competencias en reclutamiento, selección, retención y desarrollo de talento.
- Creación de una cultura organizacional positiva y mejora del clima laboral.
- Aplicación de técnicas de evaluación del desempeño y feedback constructivo.



CONTENIDO TEMÁTICO

MÓDULO 1

Estrategia empresarial y liderazgo.
20 horas

Visión y Misión empresarial

- Definición y alineación estratégica.
- Caso práctico: desarrollo de visión y misión para una empresa ficticia.

Análisis del entorno y competencia

- Análisis PESTEL.
- Modelo de las cinco fuerzas de Porter.
- Análisis SWOT.
- Diagnóstico interno.

Formulación y ejecución de estrategias

- Estrategias corporativas, competitivas y funcionales.
- Herramientas de planificación estratégica.

Liderazgo y gestión del cambio

- Estilos de liderazgo y su impacto.
- Gestión del cambio organizacional.
- Desarrollo de habilidades de liderazgo.

Toma de decisiones estratégicas

- Modelos de toma de decisiones.
- Evaluación de riesgos y oportunidades.
- Taller de casos de estudio sobre decisiones estratégicas.

MÓDULO 2

Gestión financiera.
20 horas

Fundamentos de finanzas corporativas

- Estados financieros y análisis financiero.
- Indicadores financieros clave.

Planeación y presupuestación

- Proceso de elaboración del presupuesto.
- Control presupuestario.

Análisis de costos y rentabilidad

- Costos fijos y variables.
- Análisis de punto de equilibrio.

Evolución empresarial

- Estrategias de apalancamiento en costos variables.
- Estrategias financieras.

MÓDULO 3

Marketing estratégico.
20 horas

Fundamentos de marketing

- Conceptos básicos y evolución del marketing.
- Marketing mix (4Ps).

Segmentación y posicionamiento

- Técnicas de segmentación de mercado.
- Estrategias de posicionamiento.

Investigación de mercados

- Análisis de datos y toma de decisiones.

Marketing digital y redes sociales

- Estrategias de marketing digital.
- Gestión de redes sociales y contenido.

Branding y gestión de marca

- Creación y gestión de marcas.
- Estrategias de fidelización y lealtad de clientes.
- Presupuestos e inversión en Marketing.



CONTENIDO TEMÁTICO

MÓDULO 4

Gestión de equipos de alto desempeño.
20 horas

Gestión del talento humano

- Reclutamiento y selección.
- Retención y desarrollo de talento.

Desarrollo organizacional

- Cultura organizacional.
- Clima laboral y satisfacción del empleado.

Liderazgo y motivación

- Teorías de la motivación.
- Desarrollo de equipos de alto rendimiento.

Evaluación del desempeño

- Métodos y técnicas de evaluación.
- Feedback constructivo y plan de desarrollo.

Gestión del cambio y comunicación organizacional

- Estrategias de gestión del cambio.
- Comunicación efectiva en la organización.

MÓDULO 5

Innovación y transformación digital.
20 horas

Innovación empresarial

- Tipos de innovación.
- Proceso de gestión de la innovación.

Transformación digital

- Impacto de la digitalización en los negocios.
- Estrategias de transformación digital.

Tecnologías emergentes

- Big data e inteligencia artificial.
- Aplicaciones prácticas en los negocios.

Gestión de proyectos y agilidad

- Metodologías ágiles (Scrum, Kanban).
- Gestión de proyectos tradicionales vs. ágiles.

Casos de estudio y tendencias futuras

- Análisis de casos reales de transformación digital.
- Futuro del trabajo y las nuevas tendencias en gestión empresarial.



Universidad de
América[®]
Código SNIES 1715

CERTIFICADO

Se hará entrega de un Certificado expedido por la Universidad de América correspondiente al programa, a los participantes que asistan a por lo menos el 80% del tiempo total en horas del programa.

De lo contrario, se expedirá una constancia con el número de horas lectivas.

Fundación Universidad de América | Vigilada MinEducación



DOCENTES

JOSÉ ANDRÉS RUEDA MONTAÑO



MBA; profesional financiero bilingüe con +14 años de experiencia en educación en las áreas de finanzas y la industria. Experticia en análisis, evaluación y reporte financiero.

JOSÉ ANDRÉS AREIZA PADILLA



Posee +8 años de experiencia docente en áreas de marketing, publicidad y ventas, en programas de pregrado y posgrado. Es socio fundador de la tienda online Industrias Ferbel y se desempeñó como investigador de mercados en MillwardBrown.

DOCENTES

JOSÉ ALVEIRO GOYENECHÉ WILCHES



Ingeniero en Automatización Electrónica, certificado como PMP y máster en Gestión de la Innovación Empresarial; posee estudios adicionales en marketing, ventas, finanzas y control de calidad. Cuenta con veinticinco años de experiencia vendiendo y acompañando proyectos de tecnología e innovación en diferentes industrias como oil & gas, agua, cemento, minería, farmacéutica, alimentos y sector público, en Colombia y otros países de la región.

FERNEY ALEXANDER PÉREZ PARADA



Ejecutivo estratégico con pasión por impulsar el cambio y construir un futuro próspero para las organizaciones. Su formación en administración de empresas, prospectiva y estrategia, junto con la certificación ICF en coaching internacional con énfasis en neurociencias, lo convierte en un líder transformador con una visión a largo plazo.



Universidad de
América[®]
Código SNIES 1715



Más información:

Dirección de Mercadeo y Admisiones
educacion.continua@uamerica.edu.co

☎ 310 869 6885 ☎ 314 218 1547

☎ 316 629 0450

EcoCampus de Los Cerros - Avenida Circunvalar No 20 - 53

Tel: (60 1) 3376680 Ext. 2080, 2011, 2081, 2082

Sede Norte - Calle 106 No. 19 - 18

Tel: (60 1) 6580658 Ext. 2203, 2217, 2218, 2219

Bogotá D.C., Colombia.

www.uamerica.edu.co

Fundación Universidad de América | Vigilada MinEducación



ISO 9001:2015
ISO 45001:2018
ISO 14001:2015
BUREAU VERITAS
Certification

