

DIPLOMADO EN GERENCIA Y NEGOCIOS DIGITALES UN TICKET PARA EL FUTURO UNIVERSIDAD EXTERNADO DE COLOMBIA

JUSTIFICACIÓN

La identificación, definición, análisis y evaluación de las nuevas alternativas de negocios, permite a las empresas seleccionar proyectos de inversión que agregan valor, y a los accionistas justificar sus nuevas decisiones. Y al contar con poca información, los lleva a tomar decisiones en ambientes de riesgo e incertidumbre. De igual manera, es un tema relevante para los emprendedores a la hora de analizar y desarrollar sus nuevos negocios.

El desarrollo de negocios digitales es un conjunto de tareas y procesos destinados a generar e implementar oportunidades de crecimiento dentro (y entre) de organizaciones.

OBJETIVO

Ofrecer al participante conocimientos actualizados sobre la gestión de los negocios digitales utilizando la estrategia, la tecnología y la innovación.

METODOLOGÍA

El programa tiene una intensidad de NOVENTA Y SEIS (96) horas, las cuáles serán impartidas por los conferencistas en sesiones síncronas a través de la plataforma de videoconferencia TEAMS. Las clases están diseñadas bajo una metodología totalmente práctica que permite el aprendizaje en entornos reales, mediante lecturas, estudio de casos, talleres de aplicación, simulaciones de rol, trabajos en grupo, entre otras prácticas.

CONTENIDO DEL PROGRAMA

Módulo 1: Innovación en TI

Duración: 24 horas

Créditos: 2

Contenido:

- Innovación y creatividad.
- Gestión de la Innovación Corporativa.
- Design Thinking e Innovación.
- Innovación en modelos de negocios
- Innovación en TI.

Módulo 2: Estrategia y TIC

Duración: 24 horas

Créditos: 2

Contenido:

- Estrategia Corporativa (Introducción a la estrategia de negocios)

- Tipos de Estrategias Tecnológicas (Estrategia Tecnológica)
- Metodologías de planificación Tecnológica (Estrategia Tecnológica)
- Herramientas de estrategia Tecnológica (Estrategia Tecnológica)
- Plan estratégico de Sistemas de Información (Estrategia de negocios e incorporación tecnológica)
- Selección de Tecnologías (Estrategia de negocios e incorporación tecnológica)
- TCO / ROI (Estrategia de negocios e incorporación tecnológica)
- Modelos de compras de Tecnología (Estrategia de negocios e incorporación tecnológica)
- Gestión de Ofertas tecnológicas (Estrategia de negocios e incorporación tecnológica)
- Planificación de presupuesto TI (Estrategia de negocios e incorporación tecnológica)
- Definición de los Roadmaps Tecnológicos (Mirada de alto nivel al Roadmap tecnológico)
- Análisis de Necesidades (Mirada de alto nivel al Roadmap tecnológico)
- Iniciativas estratégicas y el Roadmap (Mirada de alto nivel al Roadmap tecnológico)
- Herramientas de análisis de GAP's (Mirada de alto nivel al Roadmap tecnológico)
- Tipos de Roadmaps (Mirada de alto nivel al Roadmap tecnológico)
- Metodología de planificación T.I (Metodologías de planificación tecnológica)
- Planes Estratégicos de T.I (Metodologías de planificación tecnológica)
- Centros de Servicios Compartidos (Estrategia Tecnológica)
- Datos Maestros (Estrategia Tecnológica)
- Herramientas de análisis estratégico (Estrategia de negocios e incorporación tecnológica)
- Magic Quadrants (Estrategia de negocios e incorporación tecnológica)
- MVP (Estrategia de negocios e incorporación tecnológica)

Módulo 3: Desarrollo de Negocios Digitales

Duración: 24 horas

Créditos: 2

Contenido:

- Definición y análisis de los elementos principales del desarrollo de negocios. (Componente financiero, específicamente en el área del Análisis de las Inversiones, en temas como el flujo de caja libre (formulación de proyectos), valoración de proyectos, análisis de rentabilidad y fuentes de financiación.)
- Generación de nuevos negocios a partir de una oportunidad definida en el mercado y la formulación de modelos de negocios. (Componente financiero, específicamente en el área del Análisis de las Inversiones, en temas como el flujo de caja libre (formulación de proyectos), valoración de proyectos, análisis de rentabilidad y fuentes de financiación.)
- Revisión de los componentes del plan de negocios. (Componente financiero, específicamente en el área del Análisis de las Inversiones, en temas como el flujo de caja libre (formulación de proyectos), valoración de proyectos, análisis de rentabilidad y fuentes de financiación.)
- Establecimiento de los criterios para la toma de decisiones (Componente financiero, específicamente en el área del Análisis de las Inversiones, en temas como el flujo de caja libre (formulación de proyectos), valoración de proyectos, análisis de rentabilidad y fuentes de financiación.)
- Establecimiento de la viabilidad financiera. (Componente financiero, específicamente en el área del Análisis de las Inversiones, en temas como el flujo de caja libre (formulación de proyectos), valoración de proyectos, análisis de rentabilidad y fuentes de financiación.)

Módulo 4: Estrategias Digitales para la Gestión de la Experiencia del Usuario

Duración: 24 horas

Créditos: 2

Contenido:

- Compradores, Clientes, Influenciadores y su papel dentro de la gestión del Conocimiento del Cliente. (CEM (Customer Experience Management))
- Estrategias comerciales y de marketing centradas en el cliente. (Customer Centric)
- Guía de diseño de la CX. Liderazgo de la definición y gestión de la CX. Análisis, mejora y diseños del nuevo Customer Journey (Diseño de la Experiencia)
- Blue Print / Cultura de Servicio / Marketing de Servicios / Servucción (Experiencia Deseada)
- Construcción de Modelos de Medición de la Experiencia y el Servicio. (Estándares y Métricas de Seguimiento)

NOTA

Los catedráticos encargados de cada uno de los módulos tienen amplia experiencia académica y profesional que permite hacer la aplicación de los conocimientos en forma práctica en el desarrollo de cada temática.

*La Universidad Externado de Colombia se reserva el derecho de modificar la nómina de docentes.

PROGRAMACIÓN DE CLASES

Horario: martes, miércoles y jueves de 5:00 pm a 9:00 pm.

Fecha de inicio: martes, 31 de mayo de 2022

Fecha de Finalización: jueves, 4 de agosto de 2022

REQUISITOS PARA SER BENEFICIARIO DE LA CONVOCATORIA MINTIC

1. Ser ciudadano colombiano.
2. Realizar el proceso de preinscripción en el programa a través del siguiente enlace: https://forms.office.com/Pages/ResponsePage.aspx?id=mk2UO1EQhUawnZqV7i29mBLiqf_ODU5BsQD6boy8SHJUQzk4UDdPVU5TRkJGSTcxWVNUNkxOTFIDVS4u
3. Descargar el recibo de pago de acuerdo a procedimiento adjunto. (Ver archivo PDF)
4. Tener estudio en CIFIN con resultado aceptado en el momento de la inscripción no mayor a 90 días. Ya sea para el aspirante o un deudor solidario.
Link instructivo Cifin: <https://web.icetex.gov.co/documents/20122/687162/instructivo-cifin-convocatoria-diplomados.pdf>
5. Deudor solidario aceptado (de lo contrario el aspirante no será aceptado como beneficiario de la convocatoria).

PROCEDIMIENTO PARA LA INSCRIPCIÓN A LA CONVOCATORIA

1. Leer detenidamente los términos de la convocatoria, el reglamento operativo de la convocatoria, publicados en las páginas WEB www.icetex.gov.co y las especificaciones

referidas por la Universidad Externado de Colombia en el presente correo electrónico.

Convocatoria: <https://web.icetex.gov.co/documents/20122/687162/Texto-de-la-Convocatoria-Diplomados-Fondo-Un-Ticket-para-el-Futuro.pdf>

Reglamento: <https://web.icetex.gov.co/documents/20122/687162/Reglamento-operativo-fondo-ticket.pdf>

2. Diligenciar y completar el formulario de Solicitud de Crédito a través de la página Web (www.icetex.gov.co)
3. Estar atento a los resultados de la convocatoria, y en caso de ser elegido, proceder con la legalización del crédito tal como se describe en el punto 10 de la convocatoria.

VALOR DE LA INVERSIÓN

El valor del Diplomado en Gerencia y Negocios Digitales es de \$ 3.930.000.

Al momento de ser aprobado como beneficiario de la convocatoria por parte del ICETEX y previa validación de la Universidad Externado de Colombia, se emitirá recibo por el 10% del valor de la matrícula, es decir \$393.000.

El beneficiado deberá presentar el recibo de pago del 10% del valor del programa.

Recuerde que los cupos para cursar el Diplomado en Gerencia y Negocios Digitales son limitados y se adjudicarán, conforme a lo indicado por la convocatoria, de acuerdo al orden de aplicación realizado ante el Icetex, así como a la capacidad que para su ejecución haya determinado la Universidad Externado de Colombia.

CERTIFICADOS DE ASISTENCIA

Para recibir la certificación, los participantes deberán asistir mínimo al 85% en relación al total de horas del programa, es decir a un equivalente a 82 horas. No se aceptan excusas laborales.

El diplomado es homologable en los programas de maestría del Centro de Información y Finanzas de la Facultad de Administración de Empresas, siempre y cuando la nota obtenida sea igual o superior a 4.0.

CONTACTO

Para más información le invitamos a comunicarse al siguiente contacto:

Dirección de Desarrollo Gerencial
Facultad de administración de Empresas
Universidad Externado de Colombia
educontinuada.fae@uexternado.edu.co
Teléfono: (601) 3419900 ext. 1236, 1214, 1261.