



IMECAF®

[www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)

# CURSO DE ESTRATEGIA

---

ADMINISTRACIÓN

**INVERSIÓN**  
\$2,200.00 + IVA

**DURACIÓN**  
50 HRS.

**MODALIDAD**  
En Línea





# CURSO DE ESTRATEGIA

---

## ADMINISTRACIÓN

### OBJETIVO

Los objetivos del curso de Estrategia son:

- Aumentar la competitividad de la empresa.
- Incrementar el valor añadido para fortalecer la ventaja competitiva.
- Usar el management estratégico y las principales variables que maneja.
- Realizar análisis según el método DAFO.
- Saber qué son la misión, la visión y los valores de una empresa y comprender cómo afectan a la definición de estrategias.
- Estimar el impacto de la cultura y la estructura empresariales en la adopción de estrategias.
- Adoptar decisiones estratégicas de forma correcta y eficaz.
- Conocer qué son y cómo funcionan las unidades estratégicas de negocio.

### TEMARIO

#### I. Competitividad y management estratégico

- Introducción
  - Adaptación permanente
  - Ventajas competitivas
- Competitividad empresarial y ventajas competitivas
  - Origen de las ventajas competitivas
- Estrategias de generación de valor añadido
- El pensamiento estratégico y el management estratégico
  - Las aptitudes para el management estratégico
- Política, planificación y estrategia de adaptación en un entorno competitivo
- Previsión, prospectiva y método de escenarios
  - Métodos de previsión
  - Métodos de prospectiva
- El análisis estratégico D.A.F.O.



- Otras herramientas de análisis estratégico
- La estrategia y sus componentes como origen del sistema de objetivos de la empresa
  - El ámbito (scope) y campo de actividad
  - Las capacidades distintivas
  - Las ventajas competitivas
  - La sinergia

## II. Organización y estructuras estratégicas

- Misión de una empresa
- Visión de una empresa
- Valores de una empresa
- Cultura de la empresa y estrategia.
- Decisiones estratégicas.
- Toma de decisiones estratégicas.
- Niveles de planificación y decisión estratégica: Corporativa, de negocio y funcional.
- Unidades estratégicas de negocio

## III. Análisis del entorno general y del entorno específico

- Entorno competitivo general y específico.
  - Niveles del entorno.
  - Entorno específico.
  - Elementos que pueden afectar al entorno.
- Análisis de fuerzas en el entorno competitivo.
- Amenazas provenientes de los competidores.
- Poder de negociación.

## IV. Diagnóstico Interno y diagnóstico estratégico

- Análisis funcional
- Perfil estratégico de la empresa
  - Modelo Canvas
- Cadena de valor.
- Diagnóstico estratégico.
- Modelos de matrices.

## V. Políticas de crecimiento y desarrollo empresarial

- Estrategias competitivas.



## ADMINISTRACIÓN

- Tipos de estrategias genéricas.
- Riesgos en la implementación.
- Riesgos de la estrategia de los costes más bajos.
- Riesgos de la estrategia de diferenciación.
- Riesgos de la estrategia de especialización.
- Formas de crecimiento empresarial.
- Integración y diversificación.
- Estrategias de Internacionalización y globalización de la empresa.
- Alianzas estratégicas.

## VI. Herramientas estratégicas de gestión

- Benchmarking.
  - Objetivos del benchmarking
  - Tipos de benchmarking
  - Fases del benchmarking
  - Como herramienta de desarrollo
  - Beneficios del benchmarking en la organización
  - Benchmarking digital
  - Conclusiones
- Calidad total y mejora continua.
  - Los costes de la calidad
  - Mejora continua
  - Grupos de mejora
    - ¿Qué es un grupo de mejora?
    - Utilidad de los grupos de mejora
    - Claves del éxito
- Gestión de la innovación y el conocimiento.
  - Innovación de ruptura
  - La innovación incremental
  - ¿Qué hace innovadora a una empresa?
  - Las personas en la innovación
  - Factores que favorecen la innovación

# CURSO DE ESTRATEGIA

---



## ADMINISTRACIÓN

- El papel de las Nuevas Tecnologías en los cambios de la gestión
  - Efectos de las NTI
  - Desaparecen las herramientas tradicionales de comunicación
  - La gestión del conocimiento en la organización

# CURSO DE ESTRATEGIA

---



ADMINISTRACIÓN

## POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
  - **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
  - **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
  - **FINANCIAMIENTO** - NO aplica
- 

## MÉTODOS DE PAGO

### TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

### MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

### TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

### DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

### TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

### BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC
- 



Arquímedes 130  
Dpcho. 205  
Col. Polanco,  
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515  
800 236 0800  
info@imecaf.com

[www.imecaf.com](http://www.imecaf.com)



# CURSO DE ESTRATEGIA

ADMINISTRACIÓN

## POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

### PENALIZACIONES

**NO APLICA** - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

## CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

