



Postgrado Internacional en Decisiones de Negocios y Gestión Estratégica

Impartido por ISEADE- FEPADE , EL Salvador
en alianza con ESEADE, Argentina



CATEDRÁTICOS



Carlos G. Romero

Ha desarrollado sus dotes de líder gracias a más de treinta años de experiencia acumulada en varias compañías transnacionales en los Estados Unidos; manejando operaciones en Asia, Europa, y Norte América. Actualmente es Consultor Senior de PRAXIS-CORP.

Es Ingeniero Industrial y cuenta con dos Maestrías en Ingeniería e Informática de la Universidad de New Haven, Connecticut.



Luis García Hamilton

Se ha desempeñado en la consultoría independiente en el área estratégica de los procesos de fusiones y adquisiciones en Europa, América del Norte y América del Sur.

Es licenciado en administración de empresas y posee un MBA por la Universidad de Oxford, con base en Londres.



Marcelo Redonda

Profesor Adjunto ESEADE. Profesor Visitante de la Universidad Francisco Marroquín. Es profesor de teoría del conflicto y de negociación en ESEADE.

Licenciado en Psicología. Cuenta con un Postgrado en Psicología por la International Psychoanalytic Association, así como una serie de cursos en esta misma asociación.



Pablo Iannello

Director del Departamento de Economía y Ciencias Políticas de ESEADE. Visiting Professor University of Dayton. Profesor de Teoría de la decisión ESEADE. Becario del Instituto UNIDROIT Roma. Profesor en diferentes universidades y autor de diferentes artículos en el área de Derecho y Economía.

Magíster en Análisis Económico del Derecho UTDT, con orientación en finanzas. Doctorando en la Universidad de Buenos Aires.



José Alfonso Laínez

Experto en estrategia y marketing internacional. Ha sido responsable del inicio y desarrollo de diferentes unidades de negocios en varios países con diversas culturas: anglosajona, latina y árabe. Ha formado su experticia desempeñándose en altos cargos de compañías con operaciones internacionales.

Como socio fundador y Director Ejecutivo de PRAXIS-CORP, ha contribuido al desarrollo estratégico de empresas regionales líderes en varias industrias.

Es Ingeniero Industrial y cuenta con un MBA, además, es experto en Gestión Empresarial certificado por el Centro de Comercio Internacional (UNCTAD/WTO de Ginebra).



Guillermo Matta

Actualmente es Director Comercial de Droguería "Santa Lucía" y catedrático de Innovación y Ética Empresarial en ISEADE.

Maestría en Innovación y Planeación Estratégica de la Universidad Don Bosco/IUP. Maestría en Administración de Empresas con orientación en Finanzas de ISEADE. Postgrado en innovación orientada al mercado de ISEADE y de la Universidad de Leipzig, Alemania. Ingeniero Eléctrico de la Universidad Dr. José Simeón Cañas.



Descripción General del Programa

Objetivo General

El postgrado está destinado a ejecutivos que desean entender y gestionar los elementos clave que toman parte al interior de la empresa, en la toma de decisiones estratégicas.

Que los participantes amplíen su capacidad de gestionar estratégicamente la empresa a través del dominio de las variables que intervienen en el proceso de toma de decisiones clave en forma acorde a su realidad empresarial.

Este proceso de decisión tiene como objetivo la Gestión Estratégica de la empresa, cuya finalidad es adaptarse a los cambios del mercado, lo que obliga a los ejecutivos a conocer y dominar una serie de modelos de management y estrategias, sobre las cuales estructurar y facilitar el campo de decisiones en las diferentes áreas de la empresa.

Dirigido a

Directores, Gerentes, Jefes o Empresarios que tomen parte activa en el proceso de toma de decisiones de las empresas en que se desenvuelven.

Es así, que este postgrado aborda las principales áreas de decisión estratégica desde una perspectiva interdisciplinaria.

Metodología

Las clases tendrán una modalidad teórico-práctica, haciendo especial hincapié en la utilización del "método del caso". Asimismo, se brindarán las herramientas teóricas necesarias para la comprensión de los casos presentados.



Módulos

Módulo I. Liderazgo 360°

Catedráticos: Carlos G. Romero

Programación: lunes 25 a jueves 28 de julio y sábado 30 de julio

Objetivo: Desarrollar un claro entendimiento del liderazgo 360° en las organizaciones, así como del conocimiento, habilidades y competencias necesarias para liderar efectivamente equipos y organizaciones diversas y globales.

Principales temas a abordar:

Conceptos generales,

* Evolución Conceptual:

- a. F. Taylor – La dirección científica
- b. M. Weber – De la autoridad y posición,
- c. C. Barnard – Persuasión y motivación,
- d. M. Follet – Empoderamiento
- e. R. Kanter – Reflexione

* Liderazgo bajo el Enfoque 360°: diversidad de la fuerza laboral y su participación en la organización.

* Construyendo sobre las diferencias para entregar valor a través de la cultura de participación y equipos participativos.

* Líderes exitosos y alteridad. El reto personal.

Módulo II. Organización y sistemas para la toma de decisiones

Catedrático: José Alfonso Laínez V

Programación: lunes 12, martes 13, miércoles 14, lunes 19 y martes 20 de septiembre

Objetivo: Comprender el diseño organizacional de la empresa para poder caracterizarla según su tipología. Conocer y determinar los arquetipos estratégicos convenientes para cada realidad empresarial.

Principales temas a abordar:

* Management avanzado y diseño organizacional,

* Caracterización de sistemas de administración,

* Arquetipos estratégicos.

* Tecnología de los sistemas de gestión,

* Flujo de información,

* Proceso de toma de decisiones en la empresa.

* Cuellos de botella en el proceso relacionadas con cada tipo de organización,

Módulo III. Herramientas estratégicas para la medición de valor de la empresa

Catedrático: Luis García Hamilton (Argentina)

Programación: lunes 17 a viernes 21 de octubre

Objetivo: Comprender las variables esenciales del proceso de formación de la estrategia corporativa. Identificar las principales palancas estratégicas y financieras que maximizan el valor de una empresa. Estudiar los niveles de integración estratégica y productiva. Analizar las alternativas de modelo de negocio y los procesos de innovación.

Principales temas a abordar:

* Aspectos financieros y técnicas de valuación para la compra y venta de compañías. Determinación del valor estratégico de la empresa.

* Creación de valor y las métricas financieras para estimarlo.

* Niveles de integración y consolidación estratégica.

* Estrategia de producto y conformación del portafolio eficiente.

* Mecanismos de conformación y medición.

Módulo IV. Creación de valor y posicionamiento estratégico.

Catedrático: Guillermo Matta

Programación: lunes 21, martes 22, jueves 24, viernes 25 y lunes 28 de noviembre.

Objetivo: Comprender las alternativas de posicionamiento estratégico. Estudiar las variantes de estrategias de crecimiento (alianzas, fusiones, adquisiciones y crecimiento orgánico). Evaluar las herramientas para la consecución de los objetivos de la empresa que permitan aumentar el valor de la misma.

Principales temas a abordar:

* Elementos esenciales para definir el posicionamiento estratégico (Porter, 5Ps).

* Matrices estratégicas y crecimiento organizacional.

* La cadena de valor y estructuras de valor.

* Alianzas, fusiones y adquisiciones.

* Balance Scorecard y herramientas de gestión.

* Elaboración de las herramientas de procesamiento estratégico.

Módulo V. Teoría de la decisión y administración estratégica.

Catedrático: Pablo Iannello (Argentina)

Programación: lunes 12 a viernes 16 de diciembre

Objetivo: Presentar a los alumnos las principales nociones de economía de la industria para luego someterlas a escenarios de decisiones de negocios. Particular atención se aplicará a temas abordados en módulos anteriores (Ej, teoría del conflicto)

Principales temas a abordar:

* Teoría de la decisión y situaciones de negocios.

* Funciones de decisión, decisión racional, sesgos cognitivos y comportamiento de la producción y del consumo.

* Teoría de Juegos aplicada a negocios.

* Comportamiento oportunístico.

* Decisiones inter-temporales de factorización.

* Comportamientos de cartelización y juegos oligopólicos.

* Nociones de juegos en subasta.

* Distress financiero y decisiones de negocios.

* Decisiones cooperativas y no cooperativas.

Módulo VI. Cultura organizacional y estrategia corporativa

Catedrático: Marcelo Redonda (Argentina)

Programación: lunes 9 a viernes 13 de enero

Objetivo: Analizar las formas de conflicto.

Principales temas a abordar:

* Cultura organizacional: (componentes de la cultura organizacional, culturas arquitectónicas y emergentes, manifestaciones de la cultura).

* Cultura organizacional y administración estratégica de recursos.

* Estrategias negociables en conflicto intra-empresarios.

* Tipos de personalidad.

* Consecuencias de los diferentes estilos.

* Establecimiento de tipo complementario del moderador.

* Resolución de conflictos.

* Ejercicios de resolución según el tipo de personalidad en juego.

* Grupos, características del grupo, tipos de grupos, influencia cultural y grupo. El sujeto en grupo y el sujeto en el entorno privado.

Diferencias.

Proceso de Inscripción

1. Concertar cita para entrevista, ésta puede programarse en horario
Lunes a viernes de 9:30 a.m a 6:00 p.m.
Sábado 8:00 a.m. a 12:00 md

2. Asistir a la entrevista con la siguiente documentación:
- Fotocopia de Título Universitario
- Fotocopia de DUI y NIT
- 2 fotografías tamaño cédula

3. Hacer efectivo el pago de la primera mensualidad el día de la entrevista

Información General

Horario: 5:30 a 9:30 pm

Meses a ser impartido: Julio 2016 a enero de 2017

Duración en horas: 120

Inversión: US \$ 1,680

Forma de Pago:
8 cuotas mensuales de US \$ 210

Reuniones Informativas

Lugar: Campus FEPADE, edificio de maestrías, Antiguo Cuscatlán

Fechas:

Viernes 1 de julio (6:30 – 8:00) p.m.
Viernes 8 de julio (7:00-9:00) a.m.
Viernes 15 de julio (6:30 – 8:00) p.m.
Jueves 21 de julio (6:30 – 8:00) p.m.

Favor confirmar asistencia

Mayor Información

E-mail: contacto@iseade.edu.sv

Teléfonos: 2212-1728 /
2212-1727

Web: www.iseade.edu.sv

A background image showing a group of business professionals in a meeting. They are seated around a table with a laptop, papers, and glasses of water. The image has a purple and blue color overlay.

“La toma de decisiones realmente exitosas reside en un equilibrio entre pensamiento deliberado e intuitivo.”

- Malcom Gladwell.