



BROCHURE

DIPLOMADO GERENCIA DE EMPRESAS



Diplomado
GE
Gerencia de Empresas



Los cambios permanentes del entorno empresarial, las condiciones del mercado y los avances tecnológicos exigen que las empresas sean dirigidas por personas que posean las competencias suficientes para interpretar las variables que afectan la toma de decisiones y la ejecución de procesos en estas unidades productivas y/o empresariales.

En este diplomado los participantes adquirirán conocimientos y habilidades gerenciales necesarias para liderar con éxito organizaciones en un mundo dinámico y competitivo.

PROPÓSITO:

Proporcionar a los participantes herramientas gerenciales para ser aplicadas en la organización, desarrollando competencias gerenciales en el contexto empresarial del siglo XXI, fundamentados en beneficios mutuos que generen vínculos sólidos y mejora continua.

DIRIGIDO A:

Profesionales, administradores, gerentes, supervisores, dueños de negocio, emprendedores, estudiantes universitarios, así como a todas aquellas personas que cumplen funciones de coordinación y dirección.

MÓDULOS:

Este diplomado está conformado por una carga académica con 8 módulos + la Aplicación Práctica de Aprendizaje (APA). Los módulos son:

- M1.** Liderazgo y toma de decisiones.
- M2.** Gestión humana.
- M3.** Habilidades gerenciales.
- M4.** Gestión de procesos e inteligencia artificial.
- M5.** Gestión financiera.
- M6.** Gerencia estratégica.
- M7.** Indicadores de gestión.
- M8.** Marketing y ventas.

DESCRIPCIÓN GENERAL:

ASPECTOS		
MODALIDAD	EN LÍNEA	PRESENCIAL
DURACIÓN	130 horas académicas	130 horas académicas
TOTAL, LAPSO ACADÉMICO	17 semanas	18 encuentros
HORARIO	2 veces por semana 7:00 a 8:30 pm. + Soporte virtual por SIMETA	sábado 8:30 am. a 1:30 pm. + Soporte virtual por SIMETA
LUGAR	Vía ZOOM + SIMETA	Barquisimeto. Zona este
INICIO	marzo 2026	mayo 2026
INCLUYE	<ul style="list-style-type: none"> •Sesión presencial teórico-práctica. •Acceso a material a través de SIMETA. Además, podrás recuperar inasistencia de la presencialidad. •Espacio exclusivo de interacción para aclarar dudas. •Actividades teórico-prácticas. •Materiales de trabajo en cada módulo. •Certificado físico avalado por: Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado •Refrigerio. 	<ul style="list-style-type: none"> •Sesión síncrona teórico-práctica. •Acceso a material exclusivo a través de SIMETA (Cápsulas de aprendizaje y material digital). •Espacio exclusivo de interacción para aclarar dudas. •Actividades teórico-prácticas. •Certificado físico avalado por: Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado.

MÓDULO 1. LIDERAZGO Y TOMA DE DECISIONES (14 HORAS)

OBJETIVO: Desarrollar liderazgo estratégico para la toma de decisiones en entornos híbridos e inclusivos.

CONTENIDO:

1. Liderazgo en el siglo XXI
 - 1.1. Evolución del liderazgo: de lo tradicional a lo digital.
 - 1.2. Liderazgo adaptativo y gestión de equipos híbridos.
 - 1.3. Inteligencia emocional y liderazgo consciente.
 - 1.4. Liderazgo basado en datos y toma de decisiones informadas.
2. Toma de decisiones estratégicas
 - 2.1. Modelos de toma de decisiones en entornos digitales.
 - 2.2. Inteligencia artificial y análisis predictivo en la gestión empresarial.
 - 2.3. Pensamiento crítico y resolución de problemas complejos.
 - 2.4. Herramientas digitales para la toma de decisiones estratégicas.

MÓDULO 2. GESTIÓN HUMANA (14 HORAS)

OBJETIVO: Analizar los fundamentos, procesos y tendencias de la gestión del talento humano bajo un enfoque por competencias.

CONTENIDO:

1. Aspectos centrales de la gestión humana.
 - 1.1. Concepto de organización, talento humano y cultura organizacional.
 - 1.2. Contexto actual de la gestión humana.
 - 1.3. Objetivos y funciones de la dirección humana.
 - 1.4. Alcances.
2. Enfoque de competencias en la gestión humana.
 - 2.1. Competencias. Tipos de competencias.
 - 2.2. Fundamentos y componentes de la gestión por competencias.
 - 2.3. Modelos de competencias laborales.
3. Subsistema de gestión humana.
 - 3.1. Provisión.
 - 3.2. Aplicación.
 - 3.3. Mantenimiento.
 - 3.4. Desarrollo.
 - 3.5. Evaluación.
4. Nuevas tendencias en la gestión humana.
 - 4.1. Experiencia del empleado.
 - 4.2. Digitalización y tecnologías en RRHH.
 - 4.3. Trabajo flexible, híbrido y remoto.
 - 4.4. Diversidad, equidad, inclusión y pertenencia.
 - 4.5. Enfoque en el bienestar integral.
 - 4.6. Upskilling y reskilling: desarrollo continuo de habilidades.
 - 4.7. Desafíos y oportunidades para la gestión humana.

MÓDULO 3. HABILIDADES GERENCIALES (14 HORAS)

OBJETIVO: Desarrollar capacidades directivas integrales aplicables a la realidad empresarial.

CONTENIDO:

1. Comunicación.
 - 1.1. Fundamentos de la comunicación efectiva.
 - 1.2. Elementos de la comunicación.
 - 1.3. Tipos de comunicación (verbal y gestual).
 - 1.3. Habilidades de la comunicación.
2. Inteligencia emocional (IE).
 - 2.1. Nociones generales de la gestión emocional.
 - 2.2. El poder del autoconocimiento.
 - 2.3. Conciencia emocional.
 - 2.4. Componentes de la inteligencia emocional (Autoconciencia, autorregulación, motivación, empatía y habilidad social).
3. Gestión de equipos.
 - 3.1. Diferencia entre equipos tradicionales y equipos.
 - 3.2. Dinámica de los equipos de trabajo.
 - 3.3. Claves para gestionar equipos.
4. Supervisión.
 - 4.1. Habilidades del supervisor efectivo.
 - 4.2. Relación supervisor-colaborador
5. Negociación.
 - 5.1. Herramientas y técnicas de negociación.
 - 5.2. Negociación en el ámbito empresarial.

MÓDULO 4. GESTIÓN DE PROCESOS E INTELIGENCIA ARTIFICIAL (14 HORAS)

OBJETIVO: Integrar la gestión de procesos y la inteligencia artificial para la optimización empresarial inteligente.

CONTENIDO:

1. Introducción a la gestión de procesos:
 - 1.1. Definición, importancia y beneficios.
 - 1.2. Políticas, normas y procedimientos.
 - 1.3. Tipos de Procesos.
2. La IA en la gestión de procesos:
 - 2.1. Definición y beneficios.
 - 2.2. Ramas de la IA relevantes para la gestión de procesos.
3. Análisis y diagnóstico de procesos:
 - 3.1. Herramientas de análisis de procesos.
 - 3.2. Ciclo de mejora continua.
 - 3.3. Control y medición de procesos con IA.
4. Gestión de la calidad:
 - 4.1. Sistema de gestión de la calidad.
 - 4.2. Estandarización inteligente de los procesos.

MÓDULO 5. GESTIÓN FINANCIERA (14 HORAS)

OBJETIVO: Optimizar la rentabilidad organizacional mediante el análisis financiero estratégico.

CONTENIDO:

1. Fundamentos para la toma de decisiones financieras
 - 1.1. Rol de las finanzas en la gerencia moderna.
 - 1.2. El lenguaje financiero explicado con claridad.
 - 1.3. ¿Cómo se relacionan las finanzas con las decisiones diarias?
2. Nociones básicas de contabilidad
 - 2.1. Estado de Situación Financiera: qué poseo, qué debo y qué me pertenece.
 - 2.2. Estado de Resultados: cómo saber si gano o pierdo.
 - 2.3. Flujo de Efectivo: el termómetro de la salud del negocio.
3. Análisis operativo y punto de equilibrio
 - 3.1. Costos directos e indirectos que afectan la rentabilidad.
 - 3.2. Márgenes: cómo calcularlos y mejorarlos.
 - 3.3. Punto de equilibrio.
 - 3.4. Análisis del desempeño operativo desde los números.
4. Gestión del capital de trabajo
 - 4.1. Ciclo de caja: cómo entra y sale el dinero.
 - 4.2. Proyección de flujo de caja en Excel.
 - 4.3. Control de liquidez y anticipación de crisis.
 - 4.4. Relación entre flujo de caja, compras y obligaciones financieras.
5. Decisiones comerciales y su impacto financiero
 - 5.1. Cuentas por pagar: decisiones estratégicas al comprar.
 - 5.2. Facturación y cuentas por cobrar: cómo mejorar el ciclo de ingreso.
 - 5.3. Riesgos y errores comunes que impactan el flujo de caja.
6. Diagnóstico financiero y toma de decisiones
 - 6.1. Análisis integral de indicadores (liquidez, rentabilidad, endeudamiento, eficiencia).
 - 6.2. Decisiones gerenciales basadas en datos.
 - 6.3. Buenas prácticas para aplicar en la empresa.
7. Análisis Financiero Aplicado
 - 7.1. Análisis vertical y horizontal.

MÓDULO 6. GERENCIA ESTRATÉGICA (14 HORAS)

OBJETIVO: Desarrollar una visión estratégica integral alineada con la filosofía organizacional.

CONTENIDO:

1. Fundamentos de la planificación y gestión estratégica.
 - 1.1. Importancia y beneficios organizacionales.
 - 1.2. Etapas del pensamiento estratégico.
2. Direccionamiento estratégico.
 - 2.1. Construcción del direccionamiento (misión, propósito, visión, objetivos).
3. Análisis estratégico organizacional.
 - 3.1. Distinciones de los entornos actuales.
 - 3.2. Análisis estratégico. Entorno, competencia e interior de la organización.
4. Herramientas clave para la formulación estratégica.
 - 4.1. Aplicación práctica: PESTEL, FODA, Cinco Fuerzas de Porter, Océano Azul.

MÓDULO 7. INDICADORES DE GESTIÓN (14 HORAS)

OBJETIVO: Desarrollar indicadores de gestión para el control estratégico de procesos organizacionales.

CONTENIDO:

1. Contexto organizacional del siglo XXI.
2. Por qué y para qué del uso de los indicadores de gestión.
3. Naturaleza y alcance de los indicadores de gestión.

Aplicabilidad de los indicadores.

1. Clasificación de los indicadores de gestión.
2. Metodología para la aplicación de indicadores.
3. Diseño de indicadores.
4. Mapa estratégico de indicadores.
5. Implementación y revisión periódica de los indicadores.

MÓDULO 8. MARKETING Y VENTAS (32 HORAS)

OBJETIVO: Desarrollar una visión estratégica comercial que integre los fundamentos del marketing, los procesos de ventas y la atención al cliente para la captación, conversión y fidelización de consumidores en un entorno competitivo.

CONTENIDO:

1. Fundamentos básicos.
2. Comunicación en el marketing.
3. Técnicas de marketing.
4. Momentos de la verdad.
5. Retos y tendencias de la calidad del servicio y la atención al cliente.
6. Gestión de las emociones para la atención al cliente.
7. Técnicas para la atención al cliente.
8. Fidelización del cliente.
9. Estrategia comercial.
10. Pasos de la estrategia comercial.
11. Relación de la estrategia comercial con la fuerza de ventas.
12. Planificación comercial y modelos de ventas.
13. Plan comercial o de ventas
14. Proceso de ventas. 8. Perfil de vendedor.
15. Seguimiento y control de ventas. KPI's.
16. Aplicación práctica de aprendizaje.

APLICACIÓN PRÁCTICA DE APRENDIZAJE (APA)

OBJETIVO: Diseñar estrategias aplicando las herramientas y técnicas aprendidas, a situaciones reales y conectados con el marketing, el servicio y las ventas.

A través de proyectos prácticos y simulaciones, los participantes abordarán, entre algunos tópicos:

1. Procesos de mejora continua que involucren el marketing, el servicio al cliente y las ventas para crear una experiencia del cliente coherente y optimizada.
2. Aplicación de las últimas tendencias gerenciales a situaciones reales que aseguren una experiencia diferenciadora al cliente interno o externo.
3. Utilización de datos y métricas para evaluar el rendimiento de las estrategias implementadas y realizar ajustes para mejorar los resultados.
4. Empleo del trabajo en equipos multidisciplinarios para desarrollar soluciones creativas y efectivas a desafíos reales del mercado.

DINÁMICA DE LOS MÓDULOS:

- Clases teórico-prácticas con orientación al contexto organizacional de los participantes.
- Aplicación de la metodología de laboratorio vivencial.
- Ejecución de dinámicas adaptadas al contenido de cada módulo.
- Actividades individuales y grupales.
- Ejercicios prácticos, estudio de caso, entre otros.

INVERSIÓN: (NO INCLUYE IVA)

EN LÍNEA €450	PRESENCIAL €850
PLAN ESPECIAL (Hasta 21-02-2026) <i>a tasa € (BCV)</i>	PLAN ESPECIAL (Hasta 30-03-2026) <i>a tasa € (BCV)</i>
Inscripción: €90 1^{era} cuota: €90 15-03-2026 2^{da} cuota: €90 15-04-2026 3^{era} cuota: €90 15-05-2026 4^{ta} cuota: €90 15-06-2026	Inscripción: €100 1^{era} cuota: €125 30-05-2026 2^{da} cuota: €125 30-06-2026 3^{era} cuota: €125 30-07-2026 4^{ta} cuota: €125 30-08-2026 5^{ta} cuota: €125 30-09-2026 6^{ta} cuota: €125 15-10-2026



+58 4145764366
contacto@consumetaglobal.com
www.consumetaglobal.com
@consumeta