

UNIVERSIDAD DE
Belgrano

BUENOS AIRES - ARGENTINA

CICLO 2023

UBDepec
Educación Continua

**CURSO DE
POSGRADO
INTERNACIONAL EN
DIRECCIÓN
ESTRATÉGICA
-PIDE-**

SÚPER-INTENSIVO. 22° EDICIÓN

INTRODUCCIÓN

El futuro ya llegó, hace rato. Embelesados por la tecnología, urgidos por las crisis y encerrados en sus ruedas operativas, muchos directivos se olvidaron de la estrategia y perdieron la capacidad de dirigir sus empresas. La Dirección Estratégica tiene como responsabilidad sostener, pero también modificar el rumbo de las organizaciones. Esos cambios del timón pueden ser anticipados, pero también obligados por los vientos cruzados, por lo que la adaptabilidad se hace eje de la dirección. Esos nuevos sentidos se transforman en nuevos procesos, nuevas oportunidades y nuevas organizaciones. Por eso la palabra clave en la dirección de una empresa es “Negocios” y la estructura para pensarlos, decidirlos, crearlos y operarlos es la esencia de la función directiva. Hoy, más que nunca, con un perfil humanista.

Latinoamérica no está ajena a las alteraciones que vienen del contexto. Y tiene la responsabilidad de no pensarse sólo como proveedor de materias primas, sino como un competidor muy duro y joven, lo que la hace entrar en el panorama de oportunidades, pero también de amenazas. El riesgo sistémico de la combinación de cambio climático, pandemias, conflictos geopolíticos, crisis financieras recurrentes y avances tecnológicos, requieren de nuevas y diversas orientaciones gerenciales.

Ya no es paradójico sino estratégico, que la empresa se enfrente con su demanda y sus proveedores y que colabore con sus competidores. Aceptar y resolver paradojas como éstas, trastornar conocimientos generalmente aceptados, requiere aprehender un nuevo conjunto de habilidades y herramientas para dirigir estratégicamente empresas, negocios y áreas de trabajo. Necesitamos estrategias que incluyan y se organicen con las personas de este nuevo siglo, además de con las tecnologías emergentes.

Quienes pretendan entender y transitar estas nuevas rutas, aquellos que no nieguen la superior complejidad actual, quienes comprendan que el emprendimiento es la lógica del surfista de las olas de crisis, los que confíen en la innovación como la herramienta esencial para desarrollar valor, tienen en la Dirección Estratégica la guía para llevar la empresa a buen puerto en estos tiempos turbulentos, caóticos, hipercompetitivos, pero llenos de chances. Es acuciante aprender a ver y generar oportunidades, para poder ser parte del cambio.

El futuro Latinoamericano se ve regado de nuevos conceptos y herramientas que ya han sido creadas y otras que buscan a sus innovadores. Ese futuro debemos crearlo, diseñarlo, acordarlo y hacer que se realice. Es el momento de pensar de forma proactiva, creer en la diversidad tanto como en la especialización, saber que nuestro presente es dinámico y único. Por eso debemos ser nosotros los verdaderos creadores de nuestros modelos de negocios, de nuestra identidad y

nuestro rendimiento y para eso hemos creado este programa que lo dotará de creatividad y flexibilidad, de nuevas lógicas para Dirigir Estratégicamente.

OBJETIVOS

Que el asistente pueda visualizar nuevos rumbos, definir innovaciones y armar estrategias para los nuevos horizontes.

Que incorpore herramientas específicas y activas para:

- a) Analizar los negocios y desafíos emergentes de Latinoamérica.
- b) Innovar estratégicamente para crear y aprovechar oportunidades de desarrollo, anticipación y defensa.
- c) Desarrollar equipos de alto rendimiento aptos para crisis e inclusión.
- d) Construir un nuevo concepto simultáneamente activo y reflexivo de la estrategia
- e) Transformar la empresa desde una identidad singular y una comunicación estratégica.
- f) Entender las nuevas habilidades para dirigir personas, equipos y organizaciones.
- g) Rescatar el talento humano como disparador de posibilidades de cambio.
- h) Desempeñarse ágilmente en entornos frágiles, impredecibles, volátiles y ambiguos.
- i) Aprender a tomar decisiones bajo incertidumbre, a través del análisis, el debate y las hipótesis.

PERFIL DEL ALUMNO

Empresarios y Directores en búsqueda de cambios estratégicos para su Negocio u Organización.

Gerentes aspirantes a puestos de alcance internacional y/o responsabilidad de negocios.

Profesionales de diversas carreras que enfrentan decisiones estratégicas cotidianamente.

Este Programa está pensado para aquellos ejecutivos y emprendedores de toda Latinoamérica que ven coartadas sus posibilidades de capacitarse y desarrollarse, debido a las restricciones impuestas por sus exigencias laborales y la distancia con los centros educativos de excelencia.

Los alumnos extranjeros podrán aprovechar el aprendizaje del PIDE con los beneficios de una corta estadía en Argentina, lo que les permitirá disfrutar de una excelente oportunidad turística, conociendo algunas de las bellezas de la ciudad y el país.

METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE

El programa desarrolla el requerido marco teórico sobre los últimos conceptos de la Dirección Estratégica aplicado a los nuevos negocios de Latinoamérica, al mismo tiempo que aporta herramientas activas y específicas y un enfoque práctico e interactivo a través de dinámicas de equipo, discusiones de opinión y resolución de problemáticas empresariales.

La selección de los módulos y profesores responde a la búsqueda de una orientación diferente, humanista y creativa de la dirección de organizaciones. El formato súper-intensivo combina exposiciones, interacciones grupales, prácticas y rescates lúdicos.

En el presente programa se trabajará con los siguientes conceptos constructivos:

- Modelos Dinámicos de Estrategia.
- Los nuevos negocios hiper-coo-petitivos de América Latina.
- Análisis de Casos.
- Innovación Integral.
- Gestión del Conocimiento.
- Desarrollo de Equipos de alto desempeño.
- Cambio de Paradigmas profesionales y empresariales.
- Humanización de los Recursos y las Relaciones.
- Nuevas Habilidades Gerenciales.
- Videoteca educativa.
- Gestión del Cambio y la Identidad.
- Capital Intelectual.
- Desarrollo metodológico de Modelos de negocios.
- Transformación del Ambiente de Trabajo.
- Aprendizaje Lúdico.

PROGRAMA ACADÉMICO

1- Desafíos del Desarrollo Estratégico

La nueva agenda de la Dirección Estratégica frente a la Crisis y el Cambio. Tres paradigmas para repensar la estrategia. ¿Qué es y para qué hacer estrategia? Responsabilidades estratégicas. Desatando los preconceptos y realidades condicionantes. Ideología y Valores como puntos de partida. El Management sano. ¿Cómo pasar de la Creencia a la Hipótesis? La estrategia en movimiento, caminos para cambiar cuando todo cambia alrededor. Pasión al servicio de la gente. Las lecciones de la Innovación humanizada. Adaptabilidad y Cisnes negros. El Caos como método de acción. Hacia un Paradigma 2.0 de la Estrategia: ¿cómo dirigir innovadoramente?

2- Innovación Estratégica

Re-definición de Innovación. Cuatro campos para innovar. Innovación estratégica y Estrategia innovadora. Modelos para desplegar la innovación. Metodología integral para crear Océanos azules. Innovación en Valor. Escenarios de cambio y disrupción. Construcción y revisión del Modelo de Negocios. Encaje Producto-Mercado y Empatía con el Cliente. Aprendiendo de los Emprendimientos Magros. Procesos, Productos y Management desde una mirada renovadora. El Radar de innovación: cómo balancear los esfuerzos innovadores. El pensamiento de Diseño+Comunicación. La destrucción creativa como paradigma. Los dilemas de quienes innovan. De técnicas creativas a culturas innovadoras.

3- Identidad Corporativa y Gestión del Cambio

La problemática de la identidad y el cambio en el contexto de la Alta Dirección. “3GRCO – La Tercera Gran Revolución de la Comunicación en las Organizaciones” y los paradigmas. Distinguiendo a la Estrategia. Hacia un modelo sistémico de intervención. Dinámica de la cultura corporativa. Los stakeholders y los intereses en juego. Diseño de Mensajes Clave. La imagen y la comunicación corporativa. Crisis Management. Gestionando el cambio en un mundo en riesgo.

4- Equipos de Alto Rendimiento

Detección de fortalezas y debilidades de cada integrante. La Comunicación interna y la Complementariedad en los equipos. La Confianza como factor clave en la conformación. Las cinco Disfunciones en los equipos que no alcanzan el alto Rendimiento. Los Talentos y la forma de procesar la información, interactuar y desempeñarse. Humanizar las Organizaciones, trabajando

con colaboradores motivados, responsables y comprometidos. Análisis de la Diversidad de Perfiles de un Equipo balanceado y constructivo.

5- Gestión Estratégica de los RRHH

RRHH conectados a la creación y administración de negocios. ¿Debería seguirse llamando “Recursos Humanos”? Gestión del Capital Humano y la función del área como Socio Estratégico y Agente del Cambio, Gestión por Competencias: de lo que la gente tiene que hacer a lo que es capaz dar. El manejo de las distintas generaciones laborales en la empresa. Nuevas estructuras ágiles, adaptativas y productivas: programas, procesos y modelos. Gestión y Fidelización de Talentos. Las Culturas que juegan a favor de la empresa y las personas.

El PIDE tiene asignadas 10 horas fuera del aula, tantas previas al inicio del mismo para la lectura de materiales introductorios y posteriores a la cursada para la recopilación de datos, armado de las propuestas y realización del Trabajo de Aplicación que cierra el Posgrado.

Trabajo de Aplicación: trabajo de implementación de los contenidos de los diversos módulos a la situación de: su empresa actual, un proyecto futuro o un tercero a analizar. No es un trabajo teórico, aunque sí con base teórica. La flexibilidad es amplia, para que los alumnos se inclinen hacia aquello que creen que puede darles mayores frutos, ya sea por su actividad, por su desarrollo personal, por su formación y/o por la vocación por los temas expuestos. El objetivo es que les sirva, les interese y sean activos en su capacitación. Se evaluará la aplicación de los conceptos y metodologías. Su realización estará tutelada por los responsables del Posgrado.

DIRECTOR ACADÉMICO**LIC. FERNANDO CERUTTI** (<http://ar.linkedin.com/in/fernandocerutti>)

Director de PuroManagement (Consultoría y Capacitación Estratégica). Fundador y Director de Fundación Denuo - Para la Innovación y la Excelencia en Ciencia y Tecnología. Licenciado en Administración (UBA). Posgrado en Identidad e Imagen Corporativa (UB). Director del Posgrado en Management Estratégico, de la Diplomatura en Business Administration (DBA) y del Posgrado Internacional en Dirección Estratégica (PIDE), en la Universidad de Belgrano. Director de la Diplomatura Internacional en Dirección Innovadora de Empresas (DIDIE) en la UCES.

Director Internacional de la Sociedad Latinoamericana de Estrategia (S.L.A.D.E.) Director Ejecutivo y Miembro Fundador de S.L.A.D.E. Argentina. Ex-Coordinador y consultor en la etapa de focalización de Ideas de Negocios del programa de micro-emprendimientos de LEATID – BID (Banco Interamericano de Desarrollo)

Fue Director del Diplomado Internacional en Management Estratégico (DIME), del Posgrado Ejecutivo en Identidad Corporativa (PIC) y del Posgrado en Estrategia de Negocios, Profesor MBA de *Estrategias Empresarias*, y Profesor de *Administración General*, en la Universidad de Belgrano. Director de los Posgrados en Management Estratégico, Inteligencia Comercial y Marketing Estratégico Aplicado, en la Fundación Magíster. Profesor invitado del MBA de la Universidad Americana (Asunción, Paraguay)

Fue Profesor de *Planeamiento a Largo Plazo* en la Universidad de Buenos Aires. Profesor Titular de *Política de Negocios y Competitividad*, Profesor de *Management de Nuevos Negocios* y de *Administración*, y Profesor MBA de *Fundamentos del Management* y de *Creatividad*, en la Universidad de Palermo.

Consultor y capacitador en las siguientes empresas: AGEA-Clarín, Worest (Entertainment y Casinos), Unilever - Molinos Río de la Plata, MONY Group (EE.UU.), Corpomélica, Portantino, ESET Latinoamérica, Basani, Asociación de Productores Forestales del Chaco, Tolder, Estudio Percovich (Uruguay), AMIA, Distripaper, Jomsalva, Alarmas y Soluciones, ElectroGremio, Ariel Job Center, MTA, General Seguros (Paraguay), SOS San Bernardo, Ciale, Agencia Médica, Acofar, World Trade Center Colonia del Sacramento (Uruguay), entre otras grandes, medianas y pequeñas empresas del país y del exterior.

Consultor y capacitador en: Estrategias de Negocios, Management Estratégico, Marketing Estratégico, Gestión del Conocimiento, Cambio Organizacional. Identidad e Imagen Corporativa, Técnicas de Ventas y Atención al Cliente, Elaboración de Planes, Investigación e Inteligencia de Mercados, Business Plan, y Desarrollo de Canales de Distribución.

Ha dado charlas y seminarios en Argentina, Bolivia, Uruguay, Paraguay, Ecuador, Colombia, Costa Rica, México y Estados Unidos, en los siguientes temas: Innovación Estratégica, Paradigmas y modelos mentales, Estrategia Empresaria, Crisis y Management, Pasión y Negocios, Marketing sin recursos, Management Estratégico, Ideología y Valores, Plan de Negocios, Adaptabilidad y Antifragilidad, Tecnología pro-humana, Educación, Futuro del Trabajo y Franchising. Se desempeñó como Gerente de Franchising y Gerente de Marketing de Tolder S.A. Se desempeñó en la Gerencia de Planeamiento de La Caja de Ahorro.

PROFESORES

LIC. MARIANO MORRESI [Coord. Académico] (<http://ar.linkedin.com/in/marianomorresi>)

Licenciado en Comercialización (UB). Posgrado en Conducción Gerencial (UB). Asesor en Estrategia y Marketing. Consultor Asociado a PuroManagement. Investigador y autor en Management y Marketing Estratégico. Coordinador de cursos de grado y posgrado, actualmente a cargo de la coordinación académica de los Posgrados en Management Estratégico, DBA, Estrategia de Negocios y PIDE de la Universidad de Belgrano y la Diplomatura DIDIE de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales. Docente universitario. Co-autor y gestor del Blog "Management Estratégico" (<http://managementestrategico.blogspot.com>).

Ha trabajado en el desarrollo de emprendimientos en diversas industrias como entretenimiento, web, moda, salud, publicidad, mobiliario, periodismo, seguridad, sanitarios, educación y textil. Ha trabajado en el asesoramiento y capacitación de empresas como Portantino, Worest (Entertainment y Casinos), ESET Latinoamérica, Bridgestone, ElectroGremio, Jerárquicos Salud, Distripaper, San Bernardo Servicios Sociales, Jomsalva, Italian Design Footwear, Acofar, Electro Misiones, Agencia Médica, Basani, Alarmas y Soluciones, Radio del Sol, entre otras.

Ha realizado Consultoría y Capacitación para empresarios, emprendedores y gerentes en: Estrategia, Marketing, Management, Entrepreneurship, Inteligencia de Mercado, Innovación, Competitividad, Branding, Desarrollo Gerencial, Cambio Organizacional, Gestión del Conocimiento, Identidad y Posicionamiento, entre los principales temas.

LIC. ENRIQUE ROSALES SORIA (<http://ar.linkedin.com/pub/enrique-rosales-soria/13/211/93>)

Licenciado en Relaciones Laborales (UdeMM) Posgrados en Gestión Estratégica de RRHH y Dirección de RRHH por Competencias (UB) Director del Posgrado en Dirección de RRHH por Competencias y del Posgrado en Compensación Total en Universidad de Belgrano y en Fundación Magister. Consultor de Empresas. Profesor de Posgrados de la Universidad de Belgrano. Especialista en Dirección de Proyectos de Capacitación y desarrollo, Gestión del Desempeño,

Nuevos Profesionales, Entrevistas de selección por competencias, Preparación y coordinación de assessment center y procesos de Recursos Humanos por Competencias.

Gerente de Recursos Humanos de Watchman S.A. Ex Director de la Consultora AptitudSF. Ex-Director de Proyectos para América Latina de la consultora española Development Systems.

Ha trabajado en consultoría y capacitación para empresas como Telefónica de Argentina, Telecom Personal, CTI Movil, Repsol YPF, Bodegas y Viñedos Lopéz, Sofrecom Argentina, Manquehue Net (Chile), Scotiabank Inverlat (México) Coca Cola FEMSA (México) Ciba (Brasil, Argentina) Panalpina (Colombia, Ecuador, Chile, Brasil), etc.

DRA. ANDREA LINARDI (<https://www.linkedin.com/in/andrealinardi>)

Doctora en Business Administration (ADEN). Licenciada en Relaciones Públicas (UADE). Master en Marketing y Management Estratégico (UCES). Doctorando en Comunicación Social (U. Austral). Especialización en Coaching (GW Business). Programa en Desarrollo Directivo (IAE). Diplomado en Coaching Ontológico (NewfieldConsulting). Diplomado en Biología-Cultura (Escuela Matrízica)

Socia de AL Grupo Humano, consultora especializada en Talento, Comunicaciones Internas y Marca Empleadora, Cultura Organizacional y Experiencias de Aprendizaje. Instructora y Docente de posgrado en IAE, PBS, UB, USAL, ENAE y ADEN. Coach Ejecutiva. Autora del libro "Marketing para Recursos Humanos: Comunicaciones internas para la marca empleador" y "Mujeres & Negocios: La inclusión que las organizaciones requieren" (Granica).

Fue Group Brand y Media Manager de Cepas Argentinas, durante 13 años, trabajando las más importantes marcas de consumo masivo del grupo. Fue Representante para Argentina y México de la Escuela Matrízica (Humberto Maturana). Escribe en Diarios y Revistas sobre la Gestión con personas y su impacto en el mundo de los negocios. Es Speaker especializada en el desarrollo del talento humano, liderazgo emocional, diversidad generacional y equipos de alto rendimiento.

DR. DANIEL SCHEINSOHN (<https://www.linkedin.com/in/scheinsohn>)

Doctorado en Administración de Empresas – DBA (UAD, Panamá). Master of Science en Gestión Estratégica (Swiss Business School). Graduado en Publicidad (UCES) y Psicología Social (Escuela Pichon-Rivière). Certificación Internacional en Coaching (ICC).

Director y creador del concepto "Comunicación Estratégica®", consultoría en comunicación e imagen corporativa. Es Master Trainer y Coach Senior de dirigentes, líderes, organizaciones, gobiernos y equipos de Alta Dirección, con más de 20 años de experiencia profesional internacional. Investigador en los ámbitos de la estrategia, las ciencias de la comunicación, el management, el marketing y las ciencias de gobierno.

Ha sido Director y Gerente de empresas. Se ha desempeñado como Director y Profesor de Programas de Posgrados y Maestrías en Universidad Alta Dirección, University of California, Universidad Francisco de Vitoria, NYU Stern School of Business, ADEN y UNLAM, entre otras. Es Autor, Director y Profesor de Programas de e-learning. Es Autor de modelos y sistemas de gestión estudiados, aplicados y reconocidos internacionalmente, que ha volcado en varias publicaciones de management, estrategia y comunicación como “Comunicación Estratégica®”, “El poder y la acción” y “3GRCO - La Tercera Gran Revolución de la Comunicación en las Organizaciones”.

Profesores invitados/asesores: Lic. Christian Atance, Cr. Miguel Cortina, Lic. Víctor Gianello, Lic. Graciela D’Ercole, Dr. Maximiliano Berra.

Los módulos podrán ser dictados por todos o algunos de los docentes mencionados en forma indistinta. La Universidad se reserva el derecho de realizar cambios en el cuerpo docente que considere pertinentes.

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

El asistente recibirá el Material de estudio impreso/digital. Incluye las ponencias sintéticas de los profesores, “El Libro de Dirección Estratégica”, “cápsulas para pensar ®”, casos y ejercicios y un cronograma de cursada con todos los horarios, temarios y bibliografía.

“El Libro de Dirección Estratégica” ha sido preparado por los responsables del PIDE para cada módulo, con el soporte fundamental de cada tema, indispensable para el alumno como poco tiempo. Constituyen una lectura esencial sobre los temas, respaldando, puntualizando y profundizando lo que se ve en las clases sincrónicas

Las Cápsulas para pensar® son pequeños extractos de casos, situaciones de negocios, pensamientos y noticias, que sirven para analizar los temas desde otra óptica, confrontar la teoría, verificar el grado de avance y provocar el intercambio de ideas. Se trabajan en el aula.

La Bibliografía recomendada para ampliar los conceptos vistos en clase incluye más de 150 libros seleccionados por el equipo docente.

Cada alumno recibirá un acceso a una Plataforma digital, que incluye todos los materiales impresos más documentos de soporte preparados por los responsables del Posgrado, casos, libros resumidos y artículos actuales de los principales medios de negocios y fotos de las clases.

Se utilizarán Casos de negocios de varios tipos: reales argentinos, latinoamericanos y globales y ficticios. El objetivo es discutir la aplicación de los conceptos y resolver en situaciones concretas,

analizar las similitudes con situaciones profesionales personales y enriquecer el aprendizaje desde lo particular.

Está previsto el empleo de Películas comerciales. El objetivo es el mismo que con los casos, pero con la oportunidad aquí de introducir el sentido visual y auditivo, lo cual desarrolla cualitativamente el conocimiento. Además, se descontractura la forma habitual de aprender y se puede apreciar lo conocido desde la óptica de las herramientas aprendidas. También podrán utilizarse Videos de apoyo, tipo TED o similares.

Cuando se involucran habilidades interactivas para la toma de decisiones, se recurrirá a metodologías como Role-playing, Talleres, Juegos, Simulaciones, Debates y Encuestas.

Estarán disponibles canales de interacción y consulta generales y particulares. A través de un Foro abierto los alumnos podrán realizar preguntas, manifestar inquietudes e interactuar con los compañeros y profesores durante la cursada y hasta el tiempo de evaluación. Asimismo, tendrán posibilidad de contactarse directamente con los coordinadores docentes.

Como forma de evaluación se utilizará, en lugar de un examen tradicional, un método empírico personalizado y de verificación práctica de aprendizaje: la realización de un Trabajo de Aplicación (ver explicación en página 4)

Este PIDE se encuentra conectado a dos espacios de conocimiento online: el Blog "*Management Estratégico*" (<http://managementestrategico.blogspot.com/>) y la Página de Facebook "*Management Estratégico*" (<https://www.facebook.com/ManagementEstrategico2.0>). En ambas se suben artículos escritos por los docentes, se hacen reseñas de cursos y clases realizadas y se linkea a notas de interés de la web.

El equipo académico del PIDE comparte material complementario en textos, videos, audios e imágenes en sus redes sociales de apoyo empresarial: *Instagram* - *PuroManagement* (<https://www.instagram.com/puromanagement>) y *Twitter* -*PuroManagement* (https://twitter.com/Puro_Management).

CONSIDERACIONES GENERALES

INICIO

27 de marzo de 2023.

FINALIZACION

31 de marzo de 2023

APROBACIÓN

80% de asistencia a las clases. Resolución de un Trabajo de Aplicación

DURACIÓN

1 semana. Total, de horas: 40 hs. (más 10 hs. tuteladas para lectura previa, investigación y armado del trabajo de aplicación)

HORARIO

Lunes a viernes: de 9 a 13 hs. y de 14 a 18 hs.

SEDE DE DICTADO

Torre Universitaria – Zabala 1837, Ciudad Autónoma de Buenos Aires (Barrio de Belgrano)

PROCESO DE ADMISIÓN

Los aspirantes a cursar deberán enviar la ficha de inscripción completa acompañada de su currículum vitae, copia de su título de grado (en caso de poseerlo) y copia de su documento de identidad. En caso de requerir mayor información o de ser solicitado por el alumno podrá acordarse una entrevista personal con su Director Académico, que podrá ser a distancia. De este modo se evaluará la adecuación del solicitante para ingresar al PIDE, de acuerdo a su formación y su experiencia y también si el PIDE es apropiado para el candidato.

CERTIFICACIÓN

La Universidad de Belgrano extenderá el respectivo certificado de aprobación, a quienes cumplan con las evaluaciones y/o trabajos finales. Caso contrario solo se emitirá un certificado de asistencia.

BENEFICIOS PARA EL ALUMNO

- Acceso a una Plataforma digital con materiales completos de estudio (presentaciones, “El Libro de Dirección Estratégica”, artículos de profundización, videos de estudio, libros resumidos, casos, ejercicios, cápsulas para pensar® y fotos de las clases)
- Todos los materiales impresos de utilización en el aula (presentaciones de los profesores, “cápsulas para pensar®”, casos y ejercicios)
- Participación en un Foro con alumnos y docentes para construir networking y conocimiento y para profundizar en los temas y su aplicación.
- Tutoría pre y post-cursado, a cargo de los responsables académicos.
- E-books de regalo para los alumnos, de un catálogo digital de más de 800 títulos.
- Refrigerios durante el horario de cursada.
- Posibilidad de publicar artículos en los espacios digitales del equipo académico
- Beneficios económicos en futuras capacitaciones en la Universidad.

Todos nuestros programas deberán contar con un cupo mínimo de alumnos matriculados para su apertura. En caso de no reunir el número indicado al cierre de inscripción, la Universidad se reserva el derecho de posponer o suspender el inicio de la actividad.