



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

MAESTRIA EN INNOVACION PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
ESTRATEGIAS COMPETITIVAS	1	MIDE101

CONTENIDO TEMATICO
1. ESTRATEGIAS COMPETITIVAS 1.1. ¿Qué es Estrategia? 1.2. Definición de estrategias competitivas. 1.3. Liderazgo en costos totales bajo. 1.4. La diferenciación. 1.5. El enfoque 2. EL PROCESO DE LA ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA 2.1. Componentes de la administración estratégica 2.2. Peligros en la toma de decisiones estratégicas 2.3. Técnicas para mejorar la toma de decisiones 2.4. Niveles de administración estratégica 2.5. Liderazgo estratégico 3. VENTAJAS COMPETITIVAS: RECURSOS, CAPACIDADES Y HABILIDADES 3.1. Ventaja competitiva: Bajo costo y diferenciación. 3.2. Bloques genéricos de formación de la ventaja competitiva. 3.3. Habilidades distintivas, recursos y capacidades. 3.4. Estrategias y ventajas competitivas 3.5. La Durabilidad de la ventaja competitiva. 4. ESTRATEGIAS A NIVEL FUNCIONAL 4.1. Objetivo de la estrategia a nivel funcional 4.2. La cadena del valor 4.3. Logro de eficiencia superior 4.3.1. Economía de escala 4.3.2. Efecto del aprendizaje 4.3.3. Curva de la experiencia 4.4. Logro de innovación superior 4.5. Logro de capacidad superior de satisfacer las necesidades del cliente 5. ESTRATEGIA A NIVEL DE NEGOCIOS 5.1. Fundamentos de la estrategia a nivel de negocios 5.2. Enfoques genéricos competitivos 5.3. Estrategias de inversión a nivel de negocios 5.4. Factores para elegir una estrategia 5.5. Principales tipos de estrategias de inversión a nivel de negocios



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

6. ESTRATEGIAS A NIVEL GLOBAL

- 6.1. ¿Qué es una estrategia global?
- 6.2. Utilidades de la expansión global
- 6.3. Tipos de estrategias globales (Ventajas y desventajas)
- 6.4. Alianzas estratégicas globales
- 6.5. Factores para que funcionen las alianzas estratégicas.

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
ECONOMÍA DE LA EMPRESA	1	MIDE102

CONTENIDO TEMATICO

1. LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA.

- 1.1. La industria.
 - 1.1.1. Sectores.
 - 1.1.2. Regiones.

2. EL SECTOR PÚBLICO.

- 2.1. Presupuesto.
- 2.2. Política Económica
 - 2.2.1. La política fiscal.
 - 2.2.2. La política monetaria.
 - 2.2.3. La política financiera.

3. EL SECTOR EXTERNO EN LA GLOBALIZACIÓN.

- 3.1. La balanza de pagos.
- 3.2. Los actos comerciales.
- 3.3. Globalización y orden económico internacional.

4. INDICADORES MACROECONÓMICOS.

- 4.1. Producto interno bruto.
- 4.2. Concentración del ingreso.
- 4.3. Tasa poblacional.
- 4.4. Tasa de desempleo.
- 4.5. Inflación.

5. ADMINISTRADORES, BENEFICIOS Y MERCADOS

- 5.1. Economía administrativa y teoría económica.
- 5.2. Maximización de beneficios económicos.
- 5.3. Beneficios económicos versus beneficios contables.
- 5.4. La propiedad y el control.
- 5.5. El problema del agente principal.
- 5.6. Estructuras del mercado y toma de decisiones empresariales.



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
ANÁLISIS FINANCIERO	1	MIDE103

CONTENIDO TEMÁTICO
1. ESTUDIO DEL ANÁLISIS FINANCIERO. 1.1. Contexto. 1.2. Campo de estudio. 1.3. Definición. 1.4. Historia. 1.5. Importancia del criterio financiero en la toma de decisiones. 2. INTERÉS Y EQUIVALENCIA. 2.1. El valor del dinero en el tiempo y equivalencia financiera. 2.2. Interés simple e interés compuesto. 2.3. Valor presente. 2.4. Valor futuro. 2.5. Valor anual. 2.6. Fórmulas. 2.7. Símbolos funcionales. 2.8. Interés nominal. 2.9. Interés efectivo. 2.10. La inflación y sus efectos en las tasas de interés. 3. ANÁLISIS Y PROYECCIONES FINANCIERAS. 3.1. Necesidades de capital para la inversión y el presupuesto de capital. 3.2. Proyecciones de flujo de efectivo. 3.3. Estados financieros proyectados. 4. ESTRUCTURA Y FUENTES DE CAPITAL. 4.1. Cuadro de fuentes y uso de fondos. 4.2. Estructura y fuentes de financiamiento. 4.3. Estructura y costo de capital. 4.4. Cálculo de la amortización del financiamiento vía crédito. 4.5. Estructura del sistema financiero mexicano y bancos internacionales de apoyo. 5. EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA. 5.1. Evaluación de proyectos de inversión. 5.2. Evaluación de la operación de las empresas. 5.3. Riesgos del proyecto y análisis de sensibilidad.



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
TEORÍA DE LAS ORGANIZACIONES	2	MIDE204

CONTENIDO TEMÁTICO
1. BASES CONCEPTUALES. 1.1. La organización y la administración. 1.1.1. El marco de la organización y la administración. 1.1.2. Valores de la sociedad y la administración. 1.2. Conceptos Tradicionales. 1.2.1. Organización. 1.2.1.1. Administración. 1.2.2. Contribución de las ciencias del comportamiento. 1.3. Conceptos Modernos. 1.3.1. Sistemas. 1.3.2. Contingencia. 2. TEORÍAS ADMINISTRATIVAS Y SU RELACIÓN CON LAS ORGANIZACIONES. 2.1. Calidad. 2.1.1.2.1.1 Administración por calidad. 2.1.2.2.1.2 Aseguramiento de la calidad. 2.2. Reingeniería. 2.2.1. Reingeniería el camino del cambio. 2.2.2. Reconstrucción de los procesos. 2.3. Planeación Estratégica. 2.3.1. La planeación en perspectiva. 2.3.2. Estrategia: desarrollo e implantación. 3. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL. 3.1. Tamaño organizacional. 3.1.1. Tamaño y estructura. 3.1.2. Tamaño y flujo organizacional. 3.1.3. El componente administrativo. 3.2. Complejidad. 3.2.1. Diferenciación horizontal y vertical. 3.2.2. Dispersión espacial. 3.2.3. Efectos de la tecnología. 3.3. Formalización. 3.3.1. Naturaleza de la formalización. 3.3.2. Reacciones a la formalización. 3.3.3. Formalización y funciones. 4. PROCESOS ORGANIZACIONALES INTERNOS. 4.1. Poder y conflicto. 4.1.1. Relaciones de poder. 4.1.2. Distribución del poder. 4.1.3. El conflicto en las organizaciones. 4.1.4. Situaciones del conflicto. 4.2. Tecnología, comunicaciones y diseño organizacional. 4.2.1. Cómo afecta la tecnología a la comunicación. 4.2.2. Aplicaciones tecnológicas al desarrollo organizacional.



5. LIDERAZGO Y COUCHING.

- 5.1. Liderazgo. 5.1.1. Cualidades de un líder. 5.1.2. Misión y visión.
- 5.1.3. Habilidades para negociar.
- 5.2. Coaching.
 - 5.2.1. Definición.
 - 5.2.2. Problemas que enfrenta un coach.
 - 5.2.3. Importancia del coach.
 - 5.2.4. El Coaching y los resultados.
 - 5.2.5. La mirada del coach.
 - 5.2.6. Las ventajas que aprovecha el Coaching.
 - 5.2.7. Desarrollo a través del Coaching.
 - 5.2.8. Como se forma un coach.

6. REARQUITECTURA ORGANIZACIONAL Y CORREO ELECTRÓNICO.

- 6.1. El nuevo concepto del trabajo.
 - 6.1.1.6.1.1 Aspectos organizacionales clave.
 - 6.1.2.6.1.2 Conocimiento y estructura.
 - 6.1.3.6.1.3 Características de la sexta generación de calidad.
- 6.2. Comercio Electrónico.
 - 6.2.1. Definición.
 - 6.2.2. Ventajas y oportunidades.
 - 6.2.3. Modelos de operación.
 - 6.2.4. Tipos de comercio electrónico.
 - 6.2.5. Niveles de comercio electrónico.

7. LAS ORGANIZACIONES COMO CULTURA.

- 7.1. Cultura y organización.
 - 7.1.1. La organización y el contexto cultural.
 - 7.1.2. Tipos de comportamiento humano.
 - 7.1.3. Creando la realidad organizacional.
- 7.2. La organización como cambio y transformación.
 - 7.2.1. Productividad y calidad de la vida laboral.
 - 7.2.2. Cultura organizacional y estilo de administración.

8. DIAGNÓSTICO ORGANIZACIONAL.

- 8.1. Diagnóstico y desarrollo organizacional.
 - 8.1.1. Diagnóstico del tiempo.
 - 8.1.2. Diagnóstico de la cultura organizacional.
 - 8.1.3. Diagnóstico del clima organizacional.
 - 8.1.4. Diagnóstico de procesos.
- 8.2. La teoría de las organizaciones y el diagnóstico organizacional.
 - 8.2.1. Toma de decisiones.
 - 8.2.2. Evaluación de costos.
 - 8.2.3. Impacto.
 - 8.2.4. Aplicación.
 - 8.2.5. Evaluación de resultados.
 - 8.2.6. Retroalimentación.

9. TOMA DE DECISIONES EN LA ORGANIZACIÓN.

- 9.1. Proceso de la toma de decisiones.



CORPORATIVO
IDEAL
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

- 9.1.1. Identificación del problema.
- 9.1.2. Criterios de decisión.
- 9.1.3. Desarrollo y análisis de alternativas.
- 9.1.4. Selección e implementación.
- 9.1.5. Evaluación de la decisión.
- 9.2. Auxiliares en la toma de decisiones.
 - 9.2.1. Presupuesto.
 - 9.2.2. Software para la toma de decisiones.
 - 9.2.3. Proceso de negociación eficaz.

10. NUEVAS TENDENCIAS EN LA ADMINISTRACIÓN.

- 10.1. Organizaciones inteligentes y organizaciones que aprenden.
- 10.2. Organizaciones *On Demand*.
- 10.3. Teoría de la liberación.
- 10.4. Conocimiento, aprendizaje e innovación.
- 10.5. La globalización de las organizaciones.
- 10.6. Alianzas estratégicas



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA	2	MIDE205

CONTENIDO TEMÁTICO
1. CONCEPTOS BÁSICOS. 1.1. Introducción. 1.2. Naturaleza de la administración estratégica. 1.3. Proceso administrativo. 1.4. La organización para la administración estratégica. 1.5. La dirección estratégica. 1.6. La evaluación interna y externa. 1.7. Evaluación y control de las estrategias. 1.8. Administración estratégica global. 2. ESTRATEGIA Y VENTAJA COMPETITIVA. 2.1. Tipos de estrategia. 2.1.1. Defensiva. 2.1.2. Adaptativa. 2.1.3. Supervivencia. 2.1.4. Ofensiva. 2.2. Usos de estrategias. 2.3. Adaptación de estrategias. 2.4. Aplicación de estrategias. 2.5. De la ventaja competitiva a la estrategia corporativa. 2.6. Las alianzas estratégicas. 2.7. Gestión estratégica. 3. DISEÑO Y PLANIFICACIÓN DE LA ESTRATEGIA. 3.1. Concepto de diseño. 3.2. Concepto de planificación. 3.3. Concepto de estrategia corporativa. 3.4. De la ventaja competitiva a la estrategia corporativa. 3.5. Las alianzas estratégicas. 3.6. La gestión estratégica. 3.7. La evaluación de estrategia de negocios. 3.8. La organización profesional. 4. LA VISIÓN ESTRATÉGICA. 4.1. La matriz DASO. 4.2. La visión estratégica. 4.3. Elaboración de estrategias. 5. LA PROSPECTIVA 5.1. La construcción de escenarios de Carlos Matus y Tomas Miklos. 5.2. La definición de estrategias. 5.3. La dirección estratégica. 5.4. Estrategia y política pública.



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
GESTION DE LA INNOVACIÓN	2	MIDE206

CONTENIDO TEMÁTICO
1. ANÁLISIS Y CONTEXTO DE LA INNOVACIÓN EMPRESARIAL 1.1. Análisis y tendencias de innovación 1.2. Redes de innovación 1.3. Conocimiento e inteligencia creativa como generadora de valor. 1.4. Evaluación de impacto de productos, procesos y servicios. 1.5. Planteamiento de la innovación empresarial 2. GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN 2.1. La innovación como estrategia. 2.2. Vigilancia tecnológica, Benchmarking e Inteligencia Competitiva 2.3. Gestión de proyectos Tecnológicos y de Innovación. 2.4. Estrategia océano azul 2.5. Implementación de un plan estratégico de innovación en valor 2.6. Principios básicos de la estrategia océano azul. 3. PROTECCIÓN DE LA INNOVACIÓN 3.1. La propiedad intelectual, las invenciones y la innovación 3.2. Papel de la Propiedad intelectual en la innovación 3.3. La propiedad intelectual “en el valle de la muerte” de la innovación. 3.4. La creación de valor a través de las innovaciones para la empresa 4. COMERCIALIZACIÓN DE LA INNOVACIÓN 4.1. Parámetros culturales 4.2. Trabajo de expectativas 4.3. Herramientas para el liderazgo comercial. 4.4. Preparación para el contraataque competitivo 5. ANÁLISIS DE EMPRESAS EMERGENTES APOYADAS EN LA TECNOLOGÍA 5.1. Concepto de empresa emergente 5.2. Importancia de la empresa emergente 5.3. Características que debe reunir las empresas emergentes 5.4. Beneficios que ofrecen las empresas emergentes en el entorno empresarial



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
MERCADOTECNIA ESTRATÉGICA	3	MIDE307

CONTENIDO TEMÁTICO
1. MERCADOTECNIA. 1.1. Conceptos. 1.2. Origen. 1.3. Evolución. 1.4. Función dentro de la empresa. 1.5. La mercadotecnia y su entorno. 1.5.1. Necesidades. 1.5.2. Ventas y mercadotecnia. 1.6. Orientación de la mercadotecnia. 2. ESTRATÉGIAS EN LA EMPRESA. 2.1. Fundamentos. 2.2. Creatividad. 2.3. Técnicas. 2.4. Habilidades. 2.5. Cultura organizacional. 2.6. Investigación de mercados. 2.7. Componentes de la estrategia. 2.7.1. Campo de acción. 2.7.2. Metas y objetivos. 2.7.3. Recursos. 3. JERARQUÍAS ESTRATÉGICAS. 3.1. Concepto. 3.2. Objetivo. 3.3. Misión empresarial. 3.4. Estrategias de la mercadotecnia. 3.4.1. Corporativas. 3.4.2. De negocios. 3.4.3. De mercado. 3.4.4. Ante la incertidumbre. 3.4.5. Ante las contingencias. 3.4.6. De marketing. 3.5. Modelos de planeación. 4. ORIENTACIÓN DE LA MERCADOTECNIA. 4.1. Tipos de mercado. 4.1.1. Industrial. 4.1.2. De gobierno. 4.1.3. De servicios. 4.1.4. De consumo. 4.2. Elementos de la mercadotecnia. 4.2.1. Producto. 4.2.2. Distribución. 4.2.3. Promoción. 4.2.4. Precio. 4.3. Investigación de mercados. 4.3.1. Tipos. 4.3.2. Fuentes. 4.3.3. Beneficios. 4.3.4. Análisis de la información



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

--

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
LIDERAZGO	3	MIDE308

CONTENIDO TEMÁTICO
1. LIDERAZGO. 1.1. Concepto. 1.2. Estilos. 1.3. Características y habilidades de un líder. 1.4. El líder carismático. 1.4.1. Persona de acción. 1.4.2. Aceptar el cambio. 1.4.3. Correr riesgos. 1.4.4. Aprendizaje. 1.4.5. Tomar decisiones. 1.5. El líder desde la concepción de diferentes disciplinas. 1.5.1. Psicológica. 1.5.2. Antropológica. 1.5.3. Social. 1.5.4. Ética. 1.5.5. Empresarial. 1.6. El anti líder. 2. EL LÍDER EMPRESARIAL. 2.1. Características. 2.2. Teorías del liderazgo. 2.3. Liderazgo y poder. 2.4. Desarrollo de habilidades de un líder. 2.5. El líder y el grupo. 3. ESTILOS APRENDIZAJE Y SU CORRESPONDENCIA CON LOS ESTILOS DE LIDERAZGO. 3.1. Pragmático. 3.2. Activo. 3.3. Reflexivo. 3.4. Teórico. 3.5. Oportunidades de aprendizaje para cada estilo. 4. EL LIDERAZGO APLICADO EN LA EMPRESA. 4.1. Modo de actuar. 4.2. Actuar vs. Persuasión. 4.3. Empleo del miedo. 4.4. Entorno laboral. 4.5. Comunicación. 4.6. Trabajo en equipo. 4.7. Conflicto dentro del equipo.



5. LIDERAZGO EN GRUPOS DE TRABAJO.

- 5.1. Liderazgo en juntas.
 - 5.1.1. Características.
 - 5.1.2. Ventajas.
- 5.2. Liderazgo en equipo.
 - 5.2.1. El poder del equipo.
 - 5.2.2. Identificación de grupos al interior del grupo.
- 5.3. Importancia del líder.
 - 5.3.1. En el cumplimiento de objetivos.
 - 5.3.2. En el cumplimiento de juntas.
 - 5.3.3. En el manejo de los acuerdos y seguimiento de estos.
- 5.4. El líder y su relación con los empleados.
 - 5.4.1. Motivación.
 - 5.4.2. Fijación de metas.
 - 5.4.3. Sistemas de medición.
 - 5.4.4. Premios.
 - 5.4.5. Crisis.
 - 5.4.6. Dificultades.

6. LIDERAZGO Y TOMA DE DECISIONES.

- 6.1. Concepto.
- 6.2. Proceso de la toma de decisiones.
- 6.3. Modelos teóricos sobre las decisiones.
 - 6.3.1. El hombre económico.
 - 6.3.2. El hombre administrativo.
- 6.4. Clasificaciones de la toma de decisiones.
- 6.5. Factores que influyen en la decisión.
- 6.6. La toma de decisiones en grupo.
 - 6.6.1. Técnicas para la toma de decisiones.
 - 6.6.2. Diagrama de Pareto.
 - 6.6.3. Diagrama de las 6 preguntas.
 - 6.6.4. Diagrama causa-efecto.
 - 6.6.5. Tormenta de ideas.
 - 6.6.6. Grupo nominal.
 - 6.6.7. Método Delphi.



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
COMUNICACIÓN DIRECTIVA	3	MIDE309

CONTENIDO TEMÁTICO
1. INTRODUCCIÓN. 1.1. Las funciones del lenguaje y la comunicación. 1.2. Instrumentos. 1.3. Internalización del lenguaje. 1.4. Ontogénesis del lenguaje. 2. COMUNICACIÓN. 2.1. Rol de la comunicación en el cambio organizacional. 2.2. Tipos de comunicación. 2.3. La motivación como instrumento para el alcance de objetivos. 3. PERSUASIÓN. 3.1. ¿Qué es la persuasión? 3.2. Importancia de la persuasión. 3.3. Elementos claves en la persuasión. 3.4. Principios y leyes en la persuasión. 4. HABILIDADES DE ESCUCHA EFECTIVA. 4.1. Razones para escuchar. 4.2. Capacidad para escuchar. 4.3. Como oír cuando no se quiere oír. 5. HABILIDADES Y ACTITUDES PARA LA COMUNICACIÓN. 5.1. La observación. 5.2. La escucha activa. 5.3. Dar y recibir Feedback. 5.4. Practicar el reconocimiento y la motivación. 5.5. Empatía. 5.6. Optimismo. 6. COMUNICACIÓN DIRECTIVA INTERNA. 6.1. Aportes doctrinales. 6.2. Definición. 6.3. Funciones. 6.4. Elementos. 6.5. Dirección y comunicación efectiva. 6.6. Factores condicionantes. 6.7. Impacto. 7. MODELOS DE RELACIONES ENTRE ESTILO DIRECTIVO Y COMUNICACIÓN INTERNA. 7.1. Descripción del modelo. 7.2. La comunicación en el estilo Laissez-faire. 7.3. La comunicación en el estilo orientado a las relaciones. 7.4. La comunicación en el liderazgo.



CORPORATIVO
IDEAL
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

7.5. La comunicación en el liderazgo carismático.

8. LA COMUNICACIÓN EFICAZ EN EL ENTORNO LABORAL.

- 8.1. Presentaciones eficaces en público.
- 8.2. Comunicación de objetivos y resultados esperados.
- 8.3. Comunicación de valores y comportamientos.
- 8.4. La comunicación entre equipos.
- 8.5. Comunicación y negocios.
- 8.6. Comunicación y *coaching*.



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
ESTADÍSTICA PARA NEGOCIOS	4	MIDE410

CONTENIDO TEMATICO
1. INTRODUCCIÓN A LA ESTADÍSTICA 1.1. Identificación de conceptos de la estadística 1.2. Poblaciones y variables 1.3. Técnicas y tópicos de muestreo 2. ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA 2.1. Ordenamiento de datos 2.2. Medidas Estadísticas de Tendencia Central y de Dispersión 2.3. Distribución normal 3. ESTADÍSTICA INFERENCIAL 3.1. Estimación 3.2. Prueba de hipótesis 4. CONTROL ESTADÍSTICO DEL PROCESO 4.1. Diagrama de flujo y gráfica de Gantt. 4.2. CEP 4.3. Análisis de varianza 5. FUNDAMENTOS DE PRONÓSTICOS 5.1. Concepto de pronósticos 5.2. Pronósticos cuantitativos 6. HERRAMIENTAS ADMINISTRATIVAS 6.1. Diagrama de afinidad 6.2. Diagrama de relación 6.3. Diagrama de árbol 6.4. Diagrama de matricial 6.5. Análisis matricial 6.6. Diagrama de actividad (contingencia) 6.7. Diagrama de flechas



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
NEGOCIACIÓN ESTRATÉGICA	4	MIDE411

CONTENIDO TEMÁTICO

1. PROCESO DE NEGOCIACIÓN.

- 1.1. La evolución de los modelos de negociaciones.
- 1.2. Principios básicos en el proceso de la negociación.
- 1.3. Las alternativas y los acuerdos.
- 1.4. La zona de acuerdo potencial.
- 1.5. Estrategias para concesiones.
- 1.6. El uso y la obtención de la información.
- 1.7. La gestión de las relaciones interpersonales.
- 1.8. La negociación competitiva y colaborativa.

2. ESTRATEGIAS DE NEGOCIACIÓN.

- 2.1. La identificación de las negociaciones.
- 2.2. Las posiciones que juegan las partes dentro de la negociación.
- 2.3. La definición de los objetivos de la negociación.
- 2.4. La selección de las estrategias en la negociación.
 - 2.4.1. Las estrategias de tipo "Cuándo".
 - 2.4.2. Las estrategias de tipo "Cómo y dónde".
 - 2.4.3. Las estrategias creativas.
- 2.5. El cierre de las negociaciones.
- 2.6. Las negociaciones en equipo.
 - 2.6.1. La distribución de los roles.
 - 2.6.2. Las estrategias y las tácticas de negociación en equipo.

3. HABILIDADES EN LAS NEGOCIACIONES.

- 3.1. Tipos de personas que intervienen en las negociaciones.
- 3.2. La eficiencia interpersonal en las negociaciones.
- 3.3. La búsqueda de la sustancia del problema y su valor potencial.
- 3.4. El diseño previo de los términos de la negociación.
- 3.5. De los participantes en las negociaciones avanzadas.
- 3.6. Características del proceso de la negociación.

4. EL FACTOR HUMANO EN LAS NEGOCIACIONES.

- 4.1. Tipología de los participantes en las negociaciones.
- 4.2. Los obstáculos del factor humano en las negociaciones.
- 4.3. Estrategias para la negociación con los participantes.
- 4.4. La negociación positiva de conflictos.

5. LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.

- 5.1. El impacto de las diferencias culturales en el proceso de la negociación.
- 5.2. Los elementos básicos de etiqueta y comportamiento en las negociaciones internacionales.
- 5.3. El análisis y comprensión del proceso de negociación internacional.
- 5.4. La identificación de las partes.
 - 5.4.1. La identificación de quien decide qué.
 - 5.4.2. Cuáles son las influencias informales que afectan al acuerdo.
 - 5.4.3. La adaptación de los acuerdos en el ámbito internacional.
- 5.5. Los estilos jerárquicos y los consensos en el ámbito internacional.



CORPORATIVO
IDEAL
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

5.6. Las coaliciones en las negociaciones internacionales.

6. PLANES DE NEGOCIACIÓN.

- 6.1. Las herramientas para el auto diagnóstico de la eficacia dentro de las negociaciones.
- 6.2. La identificación de las fortalezas y debilidades del negocio en el entorno de la negociación.
- 6.3. El desarrollo de un plan de progreso dentro de las negociaciones.
- 6.4. Las listas de control de las negociaciones.
- 6.5. El cierre de las negociaciones



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
HABILIDADES DIRECTIVAS	4	MIDE412

CONTENIDO TEMÁTICO
1. INTRODUCCIÓN A LAS HABILIDADES DIRECTIVAS. 1.1. Conceptos básicos. 1.2. Evaluación de la capacidad de dirección de equipos. 2. HABILIDADES DE COMUNICACIÓN. 2.1. Proceso de comunicación. 2.2. Los ruidos en la comunicación. 2.3. Niveles de comunicación. 2.4. Habilidades y técnicas para la comunicación asertiva. 2.5. La comunicación no verbal. 2.6. Habilidades para escuchar. 2.7. Habilidades para hablar en público. 3. CREATIVIDAD. 3.1. Definición. 3.2. Características. 3.3. Enemigos de la creatividad del personal. 3.4. Como identificar mejoras creativas en un proceso. 3.5. El planteamiento de un problema. 3.6. Área de oportunidad. 3.7. Métodos de creatividad. 4. TOMA DE DECISIONES Y SOLUCIÓN DE PROBLEMAS. 4.1. Toma de decisiones. 4.2. Esquema del proceso. 4.3. Descripción de los pasos del proceso decisional. 4.4. Tipos de decisión. 4.5. Solución de problemas en la toma de decisiones. 5. MANEJO DE CONFLICTOS. 5.1. Concepto de conflicto. 5.2. Niveles de conflicto. 5.3. Causas del conflicto. 5.4. Estrategias. 5.5. Modelo esquemático. 5.6. Orientaciones para el manejo de conflictos. 6. ADMINISTRACIÓN DEL TIEMPO. 6.1. Concepto. 6.2. Las cuatro generaciones de la administración del tiempo. 6.2.1. Ventajas 6.2.2. Desventajas. 6.3. Planeación del tiempo. 6.4. Clasificación de las actividades. 6.5. El asertividad en el uso del tiempo. 6.6. Análisis ABC para controlar el tiempo. 6.7. Símbolos de control.



CORPORATIVO
IDEAL
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

6.8. El arte de la delegación efectiva.

7. PRINCIPIOS Y VALORES DEL EJECUTIVO.

- 7.1. Concepto de valores.
- 7.2. Importancia.
- 7.3. El paradigma tener, hacer o ser.
- 7.4. Valores vitales físicos.
- 7.5. Valores vitales psíquicos.
- 7.6. Valores culturales.
- 7.7. Valores estéticos de calidad.
- 7.8. Valores familiares.



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
ADMINISTRACIÓN DE LAS TECNOLOGÍAS DE INFORMACIÓN Y COMUNICACIONES	5	MIDE513

CONTENIDO TEMÁTICO
1. LA TECNOLOGÍA 1.1. El uso humano de la tecnología 1.2. Tecnología en el intercambio de conocimiento 1.3. Aprendizaje virtual 1.4. Tecnologías en la sociedad 2. AUDITORÍA TECNOLÓGICA (DIAGNÓSTICO GENERAL FUNCIONAL) 2.1. Tipos de auditoría y concepto 2.2. Elaboración por la observación sistemática. 2.2.1. Proceso 2.2.2. Información técnica 2.2.3. De los individuos 2.3. Elaboración por entrevistas 2.3.1. Diagnóstico general funcional 2.3.2. Parámetro de asimilación 2.4. Evaluación 3. PROSPECTIVA Y PRONÓSTICO TECNOLÓGICO 3.1. Elementos de un pronóstico tecnológico integral 3.1.1. Métodos cuantitativos 3.1.2. Métodos cualitativos 3.1.3. Series 3.1.4. Contribuciones probabilísticas 4. EL DESARROLLO TECNOLÓGICO Y LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA 4.1. Conceptos básicos de administración estratégica 4.2. Competitividad y capitalizar valor 4.3. Propósitos de las TICs en las organizaciones 4.4. Modelos de negocio y tecnología 4.5. Modelos de planeación estratégica de TI e 5. EL PROCESO DEL DESARROLLO Y LA INNOVACIÓN TECNOLÓGICOS 5.1. Innovación, economía y sociedad. 5.2. Las condiciones socio culturales y la innovación tecnológica 5.3. Proceso para administrar un sistema tecnológico con orientación a la innovación 5.4. El proceso innovador y sus conexiones con el mercado, la tecnología y los sistemas administrativos



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
INGENIERÍA ECONÓMICA AVANZADA	5	MIDE514

CONTENIDO TEMÁTICO
1. INTRODUCCIÓN 1.1. Importancia de la ingeniería económica. 1.2. El valor del dinero a través del tiempo. 1.3. Frecuencia de capitalización de interés.
2. MÉTODOS DE EVALUACIÓN Y SELECCIÓN DE ALTERNATIVAS 2.1. Método del valor presente. 2.1.1. Formulación de alternativas mutuamente excluyentes. 2.1.2. Comparación de alternativas con vidas útiles iguales. 2.1.3. Comparación de alternativas con vidas útiles diferentes. 2.1.4. Cálculo del costo capitalizado. 2.1.5. Comparación del costo capitalizado de dos alternativas. 2.2. Método de Valor Anual. 2.2.1. Ventajas y aplicaciones del análisis del valor anual. 2.2.2. Cálculo de la recuperación de capital y de valores de Valor Anual. 2.2.3. Alternativas de evaluación mediante el análisis de Valor Anual. 2.2.4. Valor Anual de una inversión permanente. 2.3. Análisis de tasas de rendimiento. 2.3.1. Interpretación del valor de una tasa de rendimiento. 2.3.2. Cálculo de la tasa interna de rendimiento por el método de Valor Presente o Valor Anual. 2.3.3. Análisis incremental. 2.3.4. Interpretación de la tasa de rendimiento sobre la inversión adicional.
3. MODELOS DE DEPRECIACIÓN 3.1. Terminología de la depreciación y la amortización. 3.2. Depreciación por el método de la línea recta. 3.3. Depreciación por el método de la suma de los dígitos de los años. 3.4. Depreciación por el método del saldo, decreciente y saldo doblemente decreciente.
4. ANÁLISIS POR RELACIÓN COSTO-BENEFICIO 4.1. Proyectos del sector público. 4.2. Análisis beneficio/costo de un solo proyecto. 4.3. Selección de alternativas mediante el análisis B/C incremental. 4.4. Análisis B/C incremental de alternativas, mutuamente excluyentes.
5. ANÁLISIS DE REPLAZO E INGENIERÍA DE COSTOS 5.1. Fundamentos del análisis de reemplazo. 5.2. Vida útil económica.



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

- 5.3. Realización de un análisis de reemplazo.
- 5.4. Análisis de reemplazo durante un período de estudio específico.
- 5.5. Ingeniería de Costos.

6. ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS Y TEORIA DE CARTERA

- 6.1. Principios Básicos de Administración de Riesgos.
- 6.2. Dimensiones de la Transferencia de Riesgo.
- 6.3. Cartera.
- 6.4. Distribución de Probabilidad de Rendimientos.
- 6.5. Cobertura y Protección.
- 6.6. Contratos a Plazo. Futuros.
- 6.7. SWAPS.
- 6.8. Minimización de Costos de Cobertura.
- 6.9. Las Opciones.
- 6.10. El Proceso de Selección de Cartera.
- 6.11. Balance Rendimiento Riesgo.
- 6.12. Diversificación Eficiente.
- 6.13. Modelo de Valuación de Activos de Capital.
- 6.14. Prima por Riesgo.
- 6.15. BETA.
- 6.16. Valuación y Regulación de las Tasas de Rendimiento



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
DIRECCIÓN ESTRATÉGICA	5	MIDE515

CONTENIDO TEMÁTICO

1. PROCESO DE LA DIRECCIÓN ESTRATÉGICA.

- 1.1. Definición de la misión.
- 1.2. Definición de los valores.
- 1.3. Identificación del negocio.
- 1.4. Planeación para alcanzar objetivos en los medios modernos.

2. ANÁLISIS DE LA EMPRESA O DE LA ORGANIZACIÓN DESDE EL PUNTO DE VISTA COMPETITIVO.

- 2.1. Número de competidores.
- 2.2. Análisis de Madurez.
- 2.3. Análisis de atractividad.

3. LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA Y EL POSICIONAMIENTO COMPETITIVO.

- 3.1. La competitividad de la empresa.
- 3.2. Implantación de cambios y diversificación.
- 3.3. Alternativas estratégicas.
- 3.4. La cultura de la calidad como arma para competir.

4. ESTRATEGIAS INNOVADORAS EN LA EMPRESA.

- 4.1. Fundamentos y premisas básicas para la innovación.
- 4.2. Creatividad, elemento importante en la competencia.
- 4.3. Técnicas y habilidades para desarrollar en el curso humano para trabajar con una cultura de innovación.

5. LA PLANEACIÓN Y DIRECCIÓN ANTE CONTINGENCIAS.

- 5.1. Dirección ante los desastres.
- 5.2. Planeación ante incertidumbre.
- 5.3. Planeación ante contingencias.

6. COMPORTAMIENTO DIRECTIVO EN DIVERSOS TIPOS DE ORGANIZACIONES.

- 6.1. Significado de directivo en una organización lucrativa y no lucrativa.
- 6.2. Comportamiento directivo.
- 6.3. Ventajas y desventajas de la organización no lucrativa.
- 6.4. Características de los diferentes tipos de organizaciones no lucrativas.
- 6.5. Comportamiento operativo de los diferentes tipos de organizaciones.
- 6.6. Áreas prioritarias por tipo de organización.

7. EL DIRECTIVO Y LAS ORGANIZACIONES EN MÉXICO.

- 7.1. Perfil del empresario mexicano.
- 7.2. Empresarios mexicanos sobresalientes.
- 7.3. Características comunes.
- 7.4. Directivos en organizaciones no lucrativas e instituciones de servicios.
- 7.5. Modelos de innovación.
- 7.6. Integración multifuncional.
- 7.7. Mecanismos de motivación/retribución.



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO	6	MIDE616

CONTENIDO TEMATICO
1. ENFOQUE, CONTEXTO Y AUTOGESTIÓN 1.1. Línea de vida 1.2. FODA personal 1.3. Fortalecimiento y desarrollo de sabiduría 1.4. Los componentes de la sabiduría 2. DIMENSIONES INNOVADORAS 2.1. Características del perfil emprendedor. 2.2. Conceptos básicos de emprendimiento 2.3. Aplicaciones de pruebas diagnósticas de emprendimiento (Auto diagnóstico y test del emprendedor) 2.4. Portafolio de ideas emprendedoras 2.5. Proceso de creación de ideas para proyectos emprendedores. 2.6. Dinámica para la generación, evaluación, selección y conceptualización de la idea 3. SIMULADORES 3.1. Definiciones y aplicaciones de la simulación de negocios 3.1.1. Concepto, importancia y utilidad de los simuladores. 3.1.2. Construcción básica de modelos cuantitativos. 3.2. Aplicación de un modelo de simulación de negocios 3.2.1. El simulador y su entorno. 3.2.2. Toma de decisiones en el simulador. 3.3. Interpretación de resultados 3.3.1. Interpretación, argumentación y fundamentación de las decisiones. 4. PLANIFICACIÓN DE PROYECTOS INNOVADORES EMPRESARIALES 4.1. Desarrollo de ideas de negocios basadas en la innovación tecnológica. 4.2. Selección de modelos de negocio 4.3. Diseño y planeación del anteproyecto de innovación tecnológica. 4.3.1. Importancia de la Planificación de proyectos. 4.3.2. Organización de tareas y definición de responsabilidades. 4.3.3. Estimación de tiempos 4.3.4. Plan general del proyecto 4.3.5. Maquinaria y equipamiento. 4.3.6. Materias primas y materiales. 4.3.7. Inversión. 5. CONSIDERACIONES ADICIONALES 5.1. Recursos humanos 5.2. Problemas de escala y el despegue 5.3. Factores Internos: diferenciales de la empresa 5.4. Diseño y creatividad, procesos y atención al cliente 5.5. Spillover relacionados con la innovación: de tecnología y del conocimiento.



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
CALIDAD TOTAL	6	MIDE617

CONTENIDO TEMÁTICO

1. CALIDAD TOTAL.

- 1.1. Definiciones de calidad total.
- 1.2. Aseguramiento de la calidad.
- 1.3. Calidad total.
- 1.4. Mejora continua.
- 1.5. La relación hombre-calidad.
- 1.6. Reacciones en cadena.
- 1.7. Filosofía de la calidad.
- 1.8. Principales pensadores
- 1.9. Enfoques de la calidad.
 - 1.9.1. Basada en el producto.
 - 1.9.2. Basado en el usuario.
 - 1.9.3. Basado en la fabricación.
 - 1.9.4. Basada en el valor.

2. LOS RECURSOS HUMANOS Y LA CALIDAD TOTAL.

- 2.1. Competencia de los recursos humanos.
- 2.2. El proceso de capacitación.
- 2.3. Detección de las necesidades de capacitación.
- 2.4. Diseño de los programas de capacitación.
- 2.5. Programas de capacitación.
- 2.6. Evaluación de la capacitación.

3. HERRAMIENTAS DE LA CALIDAD TOTAL.

- 3.1. El método del mejoramiento permanente.
- 3.2. Eliminación del incumplimiento.
- 3.3. Diagrama de flujo.
- 3.4. Hoja de inspección.
- 3.5. Gráfica de Pareto.
- 3.6. Diagrama causa – efecto.
- 3.7. Diagrama de dispersión.
- 3.8. Histogramas.
- 3.9. Gráficas de control del trabajo.
- 3.10. Estratificación.

4. FACTORES QUE AFECTAN LA PERCEPCIÓN DE LA CALIDAD DEL CLIENTE.

- 4.1. Actuación.
- 4.2. Características.
- 4.3. Fiabilidad.
- 4.4. Conformidad.
- 4.5. Durabilidad.
- 4.6. Utilidad.
- 4.7. Estética.
- 4.8. Calidad percibida.

5. FUNCIONES DE LA GESTIÓN DE LA CALIDAD.

- 5.1. Planificación.



- 5.1.1. Objetivos.
- 5.1.2. Principales elementos.
 - 5.1.2.1. Misión.
 - 5.1.2.2. Visión.
 - 5.1.2.3. Estrategias clave.
- 5.2. Proceso de planificación.
 - 5.2.1. Verificación del objetivo.
 - 5.2.2. Identificación de los clientes.
 - 5.2.3. Determinación de las necesidades.
 - 5.2.4. Desarrollo de producto.
 - 5.2.5. Desarrollo del proceso.
 - 5.2.6. Transferencia a las operaciones diarias.
- 5.3. Benchmarking.
 - 5.3.1. Etapas.
 - 5.3.2. Tipos.
 - 5.3.2.1. Interno.
 - 5.3.2.2. Competitivo.
 - 5.3.2.3. Fuera del sector.
 - 5.3.2.4. Funcional.
 - 5.3.2.5. Procesos de negocio.
- 5.4. Cultura organizacional.
 - 5.4.1. Características.
 - 5.4.2. Principios.
- 5.5. Diagnóstico organizacional.
 - 5.5.1. Factores.
 - 5.5.2. Ventajas.
 - 5.5.3. Desventajas.
 - 5.5.4. Beneficios.
- 5.6. Dirección.
 - 5.6.1. Compromiso gerencial.
 - 5.6.2. Capacidad de liderazgo.
 - 5.6.3. Participación de todos sus miembros.
- 5.7. Personal.
 - 5.7.1. Elección del personal.
 - 5.7.2. Educación y capacitación del personal.
 - 5.7.3. Intervención del ambiente en el desarrollo del personal.
 - 5.7.4. El trabajo en equipo.
- 5.8. Control.
 - 5.8.1. Definición.
 - 5.8.2. Proceso del control de calidad.
- 6. DESARROLLO DE LA FUNCIÓN DE CALIDAD (QFD).**
 - 6.1. Determinación de las necesidades y expectativas del cliente.
 - 6.2. Proceso del QFD.
 - 6.3. Voz del cliente.
 - 6.4. Listado preliminar de las características críticas y relevantes del producto.
 - 6.5. Aspectos de QFD.
 - 6.6. Beneficios de QFD.



**CORPORATIVO
IDEAL**
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

NOMBRE DE LA ASIGNATURA	CICLO	CLAVE DE LA ASIGNATURA
SEMINARIO DE INVESTIGACIÓN	6	MIDE618

CONTENIDO TEMÁTICO
1. CONCEPTOS BÁSICOS DE LA INVESTIGACIÓN. 1.1. Ciencia y teoría. 1.2. Ley. 1.3. Leyes naturales. 1.4. Leyes sociales. 1.5. Método. 2. MÉTODO CIENTÍFICO Y SU APLICACIÓN EN LA INVESTIGACIÓN. 2.1. Definición y características. 2.2. Pasos del método científico. 2.3. Investigación documental. 2.4. Investigación de campo. 2.5. Investigación experimental. 3. INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL. 3.1. Fuentes de información. 3.2. Manejo de la información documental. 3.3. Análisis de información documental. 3.4. El marco teórico. 4. ETAPAS DE LA INVESTIGACIÓN. 4.1. Elección el tema o problema. 4.2. Delimitación del tema. 4.3. Planteamiento del problema. 4.4. Diseño de objetivos. 4.5. Preguntas de investigación. 4.6. Justificación de la investigación. 4.7. Planteamiento y desarrollo de hipótesis. 4.8. Marco teórico. 4.9. Diseño de investigación. 4.10. Cronología de actividades. 4.11. Recolección de información. 4.12. Análisis cuantitativo y cualitativo. 4.13. Recomendaciones. 4.14. Conclusiones. 5. GENERALIDADES SOBRE EL PROCEDIMIENTO DE TITULACIÓN. 5.1. Procedimiento institucional de titulación. 5.2. Reflexiones en torno a la titulación. 5.3. Modalidades de titulación. 6. PARADIGMAS DE LA INVESTIGACIÓN DE LA DISCIPLINA. 6.1. Paradigma cuantitativo. 6.2. Tipos. 6.3. Paradigma cualitativo. 6.4. Tipos.



CORPORATIVO
IDEAL
ÉXITO: PASIÓN DE VIDA

- 6.5. Paradigma mixto.
- 6.6. Universo de trabajo.

7. CRITERIOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DEL PROTOCOLO DE TITULACIÓN.

- 7.1. La problematización dentro del área de conocimiento.
- 7.2. La construcción de los tres mínimos del proyecto: pregunta, tema, objetivos.
- 7.3. La determinación del tipo de investigación.
- 7.4. El diseño de la investigación.
- 7.5. La delimitación de capítulos, proceso de organización y estructuración teórica.