



**CÁMARA COLOMBIANA
DE LA INFRAESTRUCTURA**

CAPACITACIONES

DIPLOMADO EN
ALTA DIRECCIÓN



**Colegio de Estudios
Superiores de Administración**

JUSTIFICACIÓN

Fortalecer el proceso de dirección en las empresas, a través del desarrollo de ciertas habilidades gerenciales de los líderes, es un reto que debe permitir consolidarlas y fortalecerlas generando competitividad en el mundo globalizado. El programa contempla aquellas competencias que los líderes con responsabilidad sobre el negocio, tienen la obligación de fortalecer hasta lograr su más alto nivel de desarrollo en beneficio personal e Institucional, de manera que se vean reflejados en su quehacer diario y en la percepción que sobre la gestión tienen los clientes y terceros que se relacionan con ellos. Se hará énfasis en algunos temas que se convierten en necesarios para comprender las dinámicas fuerzas del entorno, la sostenibilidad del negocio a largo aliento, lograr desarrollar habilidades que garanticen el desarrollo de procesos efectivos y se consolide una cultura centrada en resultados efectivos, eje vital del crecimiento y la sostenibilidad futura de la empresa.

OBJETIVO

Fortalecer en los líderes directivos competencias gerenciales, lo cual les permitirá una mejor comprensión de sus diferentes roles como estrategas y líderes empresariales, así como una mayor visión de las responsabilidades que deben asumir en el proceso de competencia en el que se encuentra inmerso el sector de servicios en particular, de manera que sus directivos tengan la capacidad de formular estrategias de alto impacto que produzcan diferenciación en el mercado.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Fortalecer las competencias asociadas al pensamiento estratégico en los participantes y generar conciencia en el papel de cada área, su rol en la cadena de la organización, así como su impacto en la consecución de objetivos no sólo individuales, sino de cada área y de la organización.
- Aproximarse y entender la evolución histórica de la empresa hacia la empresa responsable y sostenible.
- Interiorizar el concepto de gerencia o administración sostenible - Sustainability Management.
- Presentar al participante una serie de herramientas técnicas y conceptuales que le permitan implementar el EVA y BSC como medidas de gestión en base a la generación de valor dentro de su empresa o división de negocios.
- Vivir una experiencia práctica de “pensar fuera de la caja” e identificar procesos de innovación en la empresa.
- Fortalecer habilidades gerenciales como lo son el mentorig, la toma de decisiones y la innovación que les permitan gestionar sus áreas al interior de la organización.
- Analizar el cambio de tendencias, la competitividad global hace que cualquier proveedor con precio y calidad como requisitos genéricos, pueda ganar mercado.

METODOLOGÍA

El programa tiene un enfoque práctico, basado en fundamentos conceptuales y utilización de herramientas que permiten desarrollar la gestión del negocio, y aplicar los conceptos expuestos en el aula gracias a la utilización de metodologías propias para el aprendizaje del adulto, basadas en el aprendizaje experiencial que implica “aprender haciendo”, lo cual facilita el proceso pues realmente aporta a la cultura de mejoramiento continuo en la medida en que todo lo que se aprende en el aula se debe practicar y aplicar en el contexto real del trabajo. Los diferentes módulos se desarrollan mediante exposiciones conceptuales, complementadas con casos, ejercicios, talleres y videos, que permitan asimilar y aplicar los conceptos expuestos.

FECHA DE INICIO: Jueves 31 de marzo de 2016

HORARIOS

Jueves y viernes: 5 p.m. – 9 p.m.

Sabados 8 a.m. – 12 p.m.

LUGAR

Instalaciones CESA Diagonal 34A No. 5A – 23

TARIFAS DE INSCRIPCIÓN

Hasta el viernes 26 de febrero \$2.990.000 + IVA

Hasta el viernes 18 de marzo \$3.590.000 + IVA

COMO LLEGAR

<http://www.cesa.edu.co/Mapa-Ubicacion/MapaCESA.html>



CONTENIDO ACADÉMICO

MODULO I: ESTRATÉGIA

Tema # 1: Alineación Sistémica:

- Dimensión interpersonal.
- Trabajo en equipo.
- Conexión entre áreas como un sistema.
- Conversaciones relaciones.
- Construcción o rediseño de constelaciones desde la estrategia organizacional.

Tema # 2 Acuerdos de acción:

- Herramientas comunicacionales.
- Conversaciones de acción.
- Círculos sistémicos.
- Acuerdos como sistema para beneficio individual y organizacional.

Tema # 3 Objetivo sistémico:

- Basados en objetivos estratégicos ya definidos por la organización
- Qué acuerdos deben hacerse.
- Qué pedidos - Que ofertamos.
- Nadie logra objetivos si trabaja como isla.

MODULO II: SOSTENIBILIDAD – LA TRIPLE CUENTA COMO *CORE* DEL NEGOCIO Y DE LA ESTRATEGIA

DURACIÓN: 16 HORAS

Tema # 1: Gestión sostenible

- La Gestión Sostenible de lo Público
- Papel de la Administración Pública; Iniciativas Públicas (autoridades públicas en RSC y Sostenibilidad); Regulación; el papel de la empresa pública y mixta; Public – PrivatePartnerships en RSC.

Tema # 2: Dimensión Financiera y Organizacional

- Buen Gobierno Corporativo y Organizacional
- Códigos de Conducta, Códigos de ética
- Gestión estratégica de la Responsabilidad corporativa
- Los Grupos de Interés, partes interesadas o “Stakeholders”
- La RSC en el Cuadro de mando
- La RSC en la Planeación Estratégica (SustainabilityScorecard)
- Inversión Responsable
- Transparencia financiera y contable

- Gestión del Riesgo crediticio y comercial, en triple resultado.

Tema # 3 Dimensión Ambiental

- Eco eficiencia
- Innovación y adopción de tecnologías limpias
- Principales indicadores ambientales

Tema # 4: Medición, valoración, reporte y comunicación de la sostenibilidad

- Estándares y Guías
- El Global Reporting Initiative y los reportes de sostenibilidad
- Guía G4 y suplementos sectoriales
- Sistemas de Gestión de RSE
- Sistema Integrado de Gestión Sostenible (ISO 9000, 14000, SA8000, OHSAS 18000) FTSE 4 good, Dow Jones Sustainability Index, BOVESPA de Sostenibilidad
- Los Indicadores Ethos
- Certificados: (Sustainability Report Assurance; NGO Benchmarking)

MODULO III: FINANZAS

DURACIÓN: 20 horas

Tema # 1: ¿Qué es el Business Balanced Score Card (BBSC) y su relación con el EVA (Valor Económico Agregado)?

- Administración por objetivos
- La gerencia del valor
- BBSC como sistema de gestión integral de causa y efecto
- Las perspectivas que componen el BBSC

Tema # 2: La creación de valor y el EVA

- Principios de valoración
- MVA
- Retornos esperados
- El costo de capital
- Calculando el EVA

Tema # 3: Implementando el EVA

- EVA y el cambio de cultura de la empresa
- División vs. empresa y el costo de capital
- Entrenamiento
- Como y cuando se debe utilizar
- Las finanzas como fuente de competitividad empresarial

DURACIÓN: 16 horas

MODULO IV: HABILIDADES GERENCIALES EN LA CADENA DE VALOR

Tema # 1: Mentoring aplicado

- Definición del concepto - alineación al negocio como clave del mentoring
- Rol del mentor
- Características
- Técnica y medio para compartir conocimiento
- Los SI y NO del mentoring como proceso
- Casos exitosos de mentoring

Tema # 2: Toma de decisiones aplicada a la gestión de alto nivel

- Importancia e implicaciones de la toma de decisiones
- El proceso de toma de decisiones y su efectividad
- Cómo tomar decisiones, entendidas éstas como procesos de solución de problemas
- Requisitos, tipos y modelos del proceso de toma de decisiones
- Toma de decisiones basada en los hechos
- Modelos de criterios de decisión
- Las funciones administrativas de la toma de decisiones

Tema # 3: La innovación como palanca estratégica de gestión

- La Importancia de la Innovación en la organización
- Barreras y bloqueos mentales a la creatividad
- Características de los innovadores
- Paradigmas
- Metodología para la innovación
- Cultura organizacional e innovación
- Como mejorar la creatividad en la empresa
- Tendencias más recientes en la innovación
- Pensamiento lateral del líder para “salir de la caja”. Ejercicios de construcción colectiva.
- Cómo generar en los equipos de líderes la innovación como herramienta poderosa de gestión.

DURACIÓN: 24 horas

MODULO V: MERCADEO

Tema # 1: El Nuevo Enfoque del Marketing Moderno

- Ubicar al cliente en el centro de todos los procesos de una empresa.

- La experiencia es una creación del cerebro: información racional pero con predominancia emocional.
- Todo pensamiento lleva consigo una emoción que desencadena una acción.
- Las decisiones de compra hoy: emociones y experiencia.

Tema # 2: Procesos de pensamiento y su incidencia en la forma de percibir la realidad del consumo

- Modelos de entendimiento de formas de percibir la realidad y su incidencia en la toma de decisiones de consumo, lealtad y fidelización.
- Variables asociadas a la toma de decisiones.
- Análisis del comportamiento de las diferentes tipologías de clientes, identificando los procesos psicológicos y sociológicos que determinan su proceso de aprendizaje y gratificación
- **DURACIÓN: 16 horas**

MODULO VI: LA GERENCIA DE PROYECTOS COMO MECANISMO DE ALTA DIRECCIÓN

- Taskmanagement
- Procesos esenciales dentro de la toma de decisiones en proyectos
- Carta del proyecto: objetivo – alcance – tiempo – presupuesto – líder)
- VDR
- Alcance - EDT (estructura desglosada de trabajo)

DURACIÓN: 16 horas

DURACIÓN TOTAL DEL PROGRAMA: 108 HORAS

Cada participante recibirá el certificado de participación otorgado por el CESA, cumpliendo con una asistencia mínima del 85% del total de horas programadas.

CONDICIONES ACADÉMICAS