

Maestría Consultoría de Negocio

Nº de RVOE: 20231247

RVOE

EDUCACIÓN SUPERIOR



tech universidad
tecnológica



Maestría Consultoría de Negocio

Nº de RVOE: 20231247

Fecha de RVOE: 06/07/2023

Modalidad: 100% en línea

Duración: 20 meses

Acceso web: www.techtitute.com/mx/escuela-de-negocios/maestria/maestria-consultoria-negocio

Índice

01

Presentación

pág. 4

02

Plan de estudios

pág. 8

03

Objetivos

pág. 22

04

Competencias

pág. 26

05

¿Por qué nuestro programa?

pág. 30

06

Salidas profesionales

pág. 34

07

Idiomas gratuitos

pág. 38

08

Metodología

pág. 42

09

Dirección del curso

pág. 50

10

Requisitos de acceso y
proceso de admisión

pág. 54

11

Titulación

pág. 58

01

Presentación

La transformación digital, la sostenibilidad o la ciberseguridad son tres de las áreas de mayor preocupación en los últimos tiempos por parte de las empresas. En este proceso de cambio y evolución es esencial la presencia de consultores que faciliten asesoramiento, detecten problemas operacionales y aporten propuestas alternativas y eficaces en cualquier sector. En esta línea se adentra esta titulación de TECH que llevará al alumnado a obtener un avanzado conocimiento sobre la estrategia empresarial, las finanzas corporativas, la mercadotecnia, la cultura organizativa, entre otros puntos de vital interés para el éxito en los negocios. Todo ello, a través de una metodología pedagógica 100% online y con los recursos didácticos más innovadores del panorama académico, accesibles desde cualquier dispositivo digital con conexión a internet.



“

Transfórmate en un consultor de negocios de primer nivel gracias a esta Maestría 100% online de TECH”

En la actualidad, las empresas se enfrentan a numerosos desafíos como la comercialización a través de internet, la seguridad en las ventas, la protección de datos o la implementación de estrategias de sostenibilidad. En este sentido, el papel del consultor es clave para la obtención de nuevas líneas de acción, la resolución de problemas y el asesoramiento en áreas como la financiera.

Un amplio campo de actuación que requiere de un conocimiento profundo sobre los negocios y los diferentes modelos existentes. Así, nace esta Maestría con RVOE de TECH en Consultoría de Negocios, que facilita al alumnado un aprendizaje de primer nivel, gracias al numeroso material didáctico al que tendrá acceso.

Se trata de un programa que le llevará a profundizar en las funciones que son propias del consultor, la planificación de estrategias empresariales, las finanzas corporativas, el marketing y las ventas, así como la gestión integral de proyectos. Todo esto, complementado con lecturas especializadas, casos de estudio y herramientas multimedia que confieren a este proceso de aprendizaje un mayor dinamismo.

Asimismo, gracias al método Relearning, basado en la reiteración continuada de los conceptos clave, el egresado no tendrá que invertir una gran cantidad de horas de estudio y conseguirá de forma sencilla un conocimiento avanzado.

Sin duda, una excelente oportunidad de poder cursar una titulación de calidad, que se caracteriza por su flexibilidad. Y es que, el profesional tan solo necesita de un dispositivo digital con conexión a internet para visualizar, en cualquier momento del día y donde quiera, el contenido de este programa.





TECH brinda la oportunidad de obtener la Maestría en Consultoría de Negocios en un formato 100% en línea, con titulación directa y un programa diseñado para aprovechar cada tarea en la adquisición de competencias para desempeñar un papel relevante en la empresa. Pero, además, con este programa, el estudiante tendrá acceso al estudio de idiomas extranjeros y formación continuada de modo que pueda potenciar su etapa de estudio y logre una ventaja competitiva con los egresados de otras universidades menos orientadas al mercado laboral.

Un camino creado para conseguir un cambio positivo a nivel profesional, relacionándose con los mejores y formando parte de la nueva generación de futuros consultores capaces de desarrollar su labor en cualquier lugar del mundo.

“

Lograrás potenciar tus habilidades analíticas y de liderazgo con el contenido avanzado sobre cultura organizacional que te proporciona este programa”

02

Plan de estudios

El temario de esta Maestría ha sido diseñado por un excelente equipo de especialistas en el sector de la Consultoría. Su amplio bagaje en este sector queda reflejado desde la planificación de este plan de estudio hasta en su contenido. Además, dada su cercanía el egresado tendrá la oportunidad de resolver cualquier duda que tenga sobre la materia de este programa.



“

Accede desde la comodidad de tu hogar al extenso material didáctico que te aporta esta Maestría en Consultoría de Negocios”

Este programa, impartido en formato pedagógico 100% online, le permite al profesional acceder a su contenido con una mayor comodidad, dando la posibilidad de autogestionar su tiempo de estudio y conciliar una enseñanza de calidad con sus actividades diarias. Así, este programa se desarrolla a lo largo de 20 meses y con una estructura de 10 módulos con información actual y rigurosa sobre las materias principales a dominar por un consultor de negocios.

Durante este itinerario académico, el egresado analizará multitud de casos prácticos mediante escenarios simulados, planteados cada uno de ellos para aportar una visión cercana a situaciones que podrían darse en la vida real. Además, dispondrá de vídeos en detalle, vídeo resúmenes de cada tema y amplio material didáctico con el que obtener un aprendizaje avanzado.



Lleva la innovación empresarial a otro nivel con esta propuesta académica de TECH”

Módulo 1	La consultoría de negocio y la función del consultor
Módulo 2	Estrategia
Módulo 3	Finanzas corporativas, fusiones y adquisiciones
Módulo 4	Operaciones, procesos y eficiencia
Módulo 5	Mercadotecnia y ventas en la consultoría
Módulo 6	Organización, personas y cultura organizativa
Módulo 7	Función financiera
Módulo 8	Innovación
Módulo 9	Tecnología y digitalización
Módulo 10	Gestión integral de proyectos



Dónde, cuándo y cómo se imparte

Esta Maestría se ofrece 100% en línea, por lo que alumno podrá cursarla desde cualquier sitio, haciendo uso de una computadora, una tableta o simplemente mediante su smartphone.

Además, podrá acceder a los contenidos tanto online como offline. Para hacerlo offline bastará con descargarse los contenidos de los temas elegidos, en el dispositivo y abordarlos sin necesidad de estar conectado a internet.

El alumno podrá cursar la Maestría a través de sus 10 módulos, de forma autodirigida y asincrónica. Adaptamos el formato y la metodología para aprovechar al máximo el tiempo y lograr un aprendizaje a medida de las necesidades del alumno.

“

Este programa te permitirá estar al día de los procesos de digitalización más efectivos para las empresas”

Módulo 1. La consultoría de negocio y la función del consultor

- 1.1. La realidad empresarial a la que se orienta la consultoría de negocio
 - 1.1.1. Clasificación de empresas
 - 1.1.2. La estructura empresarial
 - 1.1.3. Ventajas competitivas y supervivencia empresarial
- 1.2. Evolución, cambio y transformación
 - 1.2.1. Entorno disruptivo
 - 1.2.2. Palancas de transformación
 - 1.2.3. Aceleradores de cambio
- 1.3. Tipos de servicios de consultoría
 - 1.3.1. Los servicios de consultoría
 - 1.3.2. Servicios específicos de consultoría de negocio
 - 1.3.3. Una visión de la consultoría por sectores de actividad
- 1.4. Integración de la consultoría de negocio con otros servicios profesionales
 - 1.4.1. Auditoría
 - 1.4.2. Fiscal / Legal
 - 1.4.3. Riesgos y cumplimiento normativo
 - 1.4.4. Tecnología
 - 1.4.5. Operaciones
- 1.5. Consultoría interna Vs. Consultoría externa
 - 1.5.1. Perspectivas y ámbitos de actuación
 - 1.5.2. Motivos para la elección
 - 1.5.3. Capacidades y aceleradores
- 1.6. Tipología de empresas de prestación de servicios de consultoría
 - 1.6.1. Empresas de consultoría por área de prestación de servicios
 - 1.6.2. Empresas de consultoría especializada
 - 1.6.3. Visión gráfica y tendencias de mercado
- 1.7. Funciones, habilidades y competencias del consultor
 - 1.7.1. Funciones
 - 1.7.2. Habilidades
 - 1.7.3. Competencias

- 1.8. Modalidades de contratación
 - 1.8.1. Proyecto cerrado
 - 1.8.2. Modalidad "Time & Materials"
 - 1.8.3. Subcontratación y "Bodyshopping"
 - 1.8.4. Otras modalidades
- 1.9. Ejecución: fases de la consultoría
 - 1.9.1. Preparación
 - 1.9.2. Análisis y diagnóstico
 - 1.9.3. Plan de acción
 - 1.9.4. Aplicación o implementación
 - 1.9.5. Terminación
 - 1.9.6. Otros conceptos y modalidades: co-definición, "agile"
- 1.10. Organización de una empresa de consultoría
 - 1.10.1. Dirección
 - 1.10.2. Sectores
 - 1.10.3. Funciones
 - 1.10.4. Por visión geográfica de ámbito de aplicación: local, regional, global

Módulo 2. Estrategia

- 2.1. La Estrategia
 - 2.1.1. Elementos o componentes de la estrategia de negocio
 - 2.1.2. Entorno competitivo y análisis sectorial
 - 2.1.3. Fases de una estrategia
- 2.2. El Ciclo estratégico
 - 2.2.1. Elementos de la planificación estratégica
 - 2.2.2. Definición e implementación de la estrategia
 - 2.2.3. El proceso de revisión de la estrategia: análisis y consideraciones
- 2.3. El análisis sectorial – las 5 fuerzas de Porter
 - 2.3.1. Competidores
 - 2.3.2. Proveedores
 - 2.3.3. Clientes
 - 2.3.4. Sustitutos
 - 2.3.5. Barreras de entrada

- 2.4. El Diagnóstico en la organización
 - 2.4.1. Diferenciación competitiva. Análisis del portfolio de productos y servicios
 - 2.4.2. Análisis de rentabilidad, fortalezas y debilidades Análisis de capacidades en los principales mercados
- 2.5. La Proyección estratégica
 - 2.5.1. Previsiones de mercado y macroeconómicas
 - 2.5.2. El caso base
 - 2.5.3. Análisis de tendencias en el mercado
 - 2.5.4. Elaboración de escenarios
- 2.6. Elecciones estratégicas
 - 2.6.1. Creación de un porfolio de iniciativas
 - 2.6.2. Priorización de iniciativas
 - 2.6.3. La elección de la estrategia
- 2.7. Lanzamiento, implementación y revisión de una estrategia
 - 2.7.1. El lanzamiento de la estrategia
 - 2.7.2. La oficina de estrategia
 - 2.7.3. La revisión estratégica
- 2.8. La dirección y su rol en la estrategia
 - 2.8.1. La función de la alta dirección en la toma de decisiones estratégicas
 - 2.8.2. La organización
 - 2.8.3. La cultura y su importancia en la implementación de la estrategia
- 2.9. La expansión internacional
 - 2.9.1. Ventajas de las multinacionales
 - 2.9.2. Expansión a otros mercados
 - 2.9.3. Organización y modelos de expansión
- 2.10. El crecimiento inorgánico como fuente de valor
 - 2.10.1. Estrategia corporativa vs estrategia competitiva
 - 2.10.2. Crecimiento inorgánico Vs. Crecimiento orgánico
 - 2.10.3. Valoración del éxito o fracaso en los modelos de crecimiento

Módulo 3. Finanzas corporativas, fusiones y adquisiciones

- 3.1. Finanzas corporativas
 - 3.1.1. Análisis Financiero
 - 3.1.2. Necesidades operativas de fondo
 - 3.1.3. Fondo de maniobra
 - 3.1.4. Ratios operativos, financieros y de rentabilidad
 - 3.1.5. Crecimiento sostenible o sin financiación extra
 - 3.1.6. Análisis de Du-pont o de Rentabilidad financiera (ROE)
- 3.2. El valor del dinero en el tiempo
 - 3.2.1. Valor del dinero en el tiempo
 - 3.2.2. Tipos de flujo de efectivo
 - 3.2.3. Tasas de descuento y rentabilidad
 - 3.2.4. Descuento de flujos de caja
- 3.3. Valoración de empresas y proyectos de inversión
 - 3.3.1. La valoración de empresas
 - 3.3.2. Herramientas de análisis y valoración de proyectos de inversión
 - 3.3.3. Métodos de valoración patrimoniales
 - 3.3.4. Valoración mediante multiplicadores
 - 3.3.5. Valoración por descuento de flujos de caja (DCF)
 - 3.3.6. Aspectos avanzados y singularidades en la valoración
- 3.4. Decisiones sobre financiación
 - 3.4.1. Coste y efectos de la deuda
 - 3.4.2. Cuánta deuda pedir
 - 3.4.3. Tipo de deuda
 - 3.4.4. Instrumentos de financiación bancaria
- 3.5. Alternativas a la financiación bancaria
 - 3.5.1. La importancia de la diversificación
 - 3.5.2. El Mercado Alternativo de Renta Fija
 - 3.5.3. El préstamo directo
 - 3.5.4. Financiación participativa
 - 3.5.5. Salida a Bolsa y mercado de valores "BME Growth"

- 3.6. Refinanciaciones de deuda
 - 3.6.1. Proceso de refinanciación
 - 3.6.2. Indicador bancario de referencia o IBR
 - 3.6.3. Acuerdo de refinanciación
 - 3.6.4. Homologación judicial
- 3.7. Mercados de capitales
 - 3.7.1. Mercados de renta variable
 - 3.7.2. Mercado de préstamos sindicados
 - 3.7.3. Mercados de bonos
 - 3.7.4. Mercados de híbridos de capital
 - 3.7.5. Mercados de divisas
 - 3.7.6. Productos derivados
 - 3.7.7. Esquema de financiamiento directo al proyecto
- 3.8. Fusiones y adquisiciones (M&A)
 - 3.8.1. Principales motivos de las fusiones y adquisiciones
 - 3.8.2. Cómo es un proceso de M&A
 - 3.8.3. Estructuras de financiación en los procesos de M&A
- 3.9. Proceso de inversión financiera o "Due diligence"
 - 3.9.1. Fundamentos de una DD Financiera
 - 3.9.2. Revisión del Estado de resultados o "P&L"
 - 3.9.3. Revisión de Balance
 - 3.9.4. Revisión de flujo de efectivo
 - 3.9.5. Aspectos relevantes en el proceso
- 3.10. Capital privado y Capital de riesgo
 - 3.10.1. Tipologías de inversión de un capital privado
 - 3.10.2. Instrumentación y financiación de operaciones de capital privado
 - 3.10.3. Mecanismos de retribución al equipo directivo y estructuración del capital

Módulo 4. Operaciones, procesos y eficiencia

- 4.1. Las Operaciones
 - 4.1.1. Estrategia vs Operaciones
 - 4.1.2. Los actores de las operaciones
- 4.2. La estructura de las operaciones
 - 4.2.1. Secuencia de actividades
 - 4.2.2. Cadena de diseño
 - 4.2.3. Cadena de Valor
 - 4.2.4. Cadena del Servicio
- 4.3. Las Variables de la Operación
 - 4.3.1. Variables de la Operación
 - 4.3.2. Análisis de procesos
 - 4.3.3. Análisis de los flujos
 - 4.3.4. Análisis de Sistema de Información
- 4.4. Otras consideraciones sobre las variables de operación
 - 4.4.1. Recursos Humanos
 - 4.4.2. Análisis de sistemas de información
 - 4.4.3. Resolución de conflictos
- 4.5. Procesos de la empresa
 - 4.5.1. Visión global de procesos
 - 4.5.2. Gestión del cliente o "Frontoffice"
 - 4.5.3. Gestión empresarial o "Backoffice"
- 4.6. El proceso operativo por excelencia: La cadena de suministro
 - 4.6.1. La cadena de suministro
 - 4.6.2. Retos en la cadena de suministro
 - 4.6.3. Soluciones desde las operaciones
- 4.7. La eficiencia en los procesos
 - 4.7.1. Procesos críticos
 - 4.7.2. Identificación de áreas de mejora
 - 4.7.3. Indicadores de medición de eficiencia

4.8. La optimización, digitalización y transformación de los procesos

4.8.1. Gestión de procesos de negocio

4.8.2. Minería de Procesos

4.8.3. Minería de Tareas

4.8.4. Robotización de procesos

4.9. Estrategias de externalización y centralización de procesos

4.9.1. Tercerización de procesos vs Centros de servicios compartidos

4.9.2. Conceptualización de un Centro de servicios compartidos

4.9.3. Aspectos críticos de un Centros de servicios compartidos

4.10. La mejora continua en las operaciones

4.10.1. El área de calidad y procesos en la organización

4.10.2. Conseguir la mejora continua

4.10.3. Transformación digital asociada a la mejora continua

Módulo 5. Mercadotecnia y ventas en la consultoría

5.1. La función de la mercadotecnia y ventas en la consultoría

5.1.1. Mercadotecnia y posicionamiento

5.1.2. Relación entre mercadotecnia y ventas

5.1.3. La venta en la consultoría

5.2. Convertir una idea en una propuesta para el mercado

5.2.1. El proceso

5.2.2. La oferta

5.2.3. Validación y viabilidad

5.2.4. Tamaño del mercado

5.2.5. El cliente objetivo

5.2.6. Caso de mercado

5.3. Estructurando el proceso de venta

5.3.1. La estructura general en el proceso de venta

5.3.2. El "embudo de ventas"

5.3.3. Fases e hitos de cada parte del proceso

5.4. El proceso de originación

5.4.1. Fuentes de originación

5.4.2. La oportunidad

5.4.3. Siguiendo pasos

5.5. Cualificando las oportunidades

5.5.1. El negocio de tu cliente

5.5.2. Cualificación de oportunidades: proceso y criterios

5.5.3. La importancia de generar valor

5.6. Interacción con los diferentes grupos de interés

5.6.1. El comprador y el resto de los intervinientes

5.6.2. Interacción con ellos: estrategias

5.6.3. Perfiles de interacción humanos: la importancia de ajustar el mensaje a la audiencia

5.7. Componentes clave de una propuesta

5.7.1. Estructura y contenido mínimo

5.7.2. Resumen ejecutivo

5.7.3. Gestión de alcances y riesgos

5.8. La importancia de la generación de valor en una propuesta al mercado

5.8.1. Cómo hablar del valor

5.8.2. Diferencia entre valor y precio

5.8.3. Distintos modelos de precios: implicaciones y riesgos

5.9. Proceso de negociación y cierre

5.9.1. Pasos habituales en una negociación

5.9.2. La importancia de generar alternativas

5.9.3. Gestión de riesgos y contractual

5.10. Liderazgo de un proceso de venta

5.10.1. Duración y gestión del proceso de venta

5.10.2. Tecnología en el proceso de venta

5.10.3. Seguimiento del proceso

5.10.4. La importancia de retroalimentar

Módulo 6. Organización, personas y cultura organizativa

- 6.1. Las organizaciones, tipología y aspectos clave
 - 6.1.1. Taxonomía de organizaciones según tamaño/escala y funciones
 - 6.1.2. Gran Corporación Vs. Mediana empresa
 - 6.1.3. Caso particular: Nueva creación o "Start up"
- 6.2. La función de Recursos Humanos
 - 6.2.1. Enclave en la organización
 - 6.2.2. Principales condicionantes de la función de RRHH
 - 6.2.3. Principales atribuciones
- 6.3. Departamentos internos
 - 6.3.1. Gestión del talento
 - 6.3.2. Gestión del rendimiento
 - 6.3.3. Formación y Desarrollo
 - 6.3.4. Cultura Corporativa
- 6.4. Dimensionamiento de departamentos
 - 6.4.1. Cadena de Valor
 - 6.4.2. Análisis de brechas "Gap" personas - puestos
 - 6.4.3. Volumen de trabajo y dimensionamiento
 - 6.4.4. Palancas de eficiencia
- 6.5. Productividad, atracción, retención y activación del talento
 - 6.5.1. La productividad
 - 6.5.2. Palancas para productividad
 - 6.5.3. Palancas de atracción, retención y atracción de talento
- 6.6. Compensación monetaria vs no monetaria
 - 6.6.1. Modelos de bandas salariales
 - 6.6.2. Modelos de compensación no monetaria
 - 6.6.3. Compensación monetaria vs no monetaria

- 6.7. Cultura Corporativa
 - 6.7.1. Alineamiento de Cultura y objetivos estratégicos
 - 6.7.2. Estructura de un proyecto tipo
 - 6.7.3. La Cultura Corporativa y su implementación
- 6.8. Gestión del cambio
 - 6.8.1. Componentes de análisis en la gestión del cambio
 - 6.8.2. Importancia de la gestión del cambio en proyectos complejos
 - 6.8.3. Estructura de un proyecto tipo
- 6.9. Transformación en entornos corporativos complejos
 - 6.9.1. La Transformación
 - 6.9.2. Estructura de un proyecto tipo
 - 6.9.3. Facilitadores de la transformación
- 6.10. Transformación vs Gestión del Cambio
 - 6.10.1. Principales diferencias en proyecto
 - 6.10.2. Rol gestor del cambio vs Gestor de la Transformación
 - 6.10.3. Herramientas de gestión

Módulo 7. Función financiera

- 7.1. La función financiera
 - 7.1.1. Las funciones habituales y el rol del Director Financiero
 - 7.1.2. Estructura organizativa de la función financiera
 - 7.1.3. Retos y tendencias de la función financiera
- 7.2. Finanzas operativas
 - 7.2.1. Finanzas Vs. Contabilidad
 - 7.2.2. Contabilidad financiera
 - 7.2.3. Claves en el análisis del balance
 - 7.2.4. Claves de análisis de cuenta de resultados
- 7.3. Contabilidad analítica
 - 7.3.1. Taxonomía de costes
 - 7.3.2. Tipos de imputación de costes
 - 7.3.3. Tipos de modelos analíticos

- 7.4. Tesorería y riesgos financieros
 - 7.4.1. La función de tesorería
 - 7.4.2. Modelo organizativo y de gobierno de la función de tesorería
 - 7.4.3. Funciones
 - 7.4.4. Tendencias
 - 7.4.5. Sistemas y aplicaciones relacionados con la función de tesorería
 - 7.4.6. Informes de tesorería
- 7.5. Gestión de rendimiento empresarial
 - 7.5.1. Planificación estratégica financiera
 - 7.5.2. Presupuesto
 - 7.5.3. Consolidación
 - 7.5.4. Problemas habituales
- 7.6. Reporte financiero
 - 7.6.1. El Dato
 - 7.6.2. Fuentes de información
 - 7.6.3. Tipología de soluciones de reporte
 - 7.6.4. Metodologías de implementación
 - 7.6.5. Beneficios esperados
- 7.7. Adaptación de la función financiera a la nueva era digital
 - 7.7.1. Tendencias
 - 7.7.2. Retos de la dirección financiera
 - 7.7.3. Soluciones
- 7.8. Modelos organizativos y operativos de la función financiera
 - 7.8.1. Modelos de organización de la función financiera
 - 7.8.2. Centralización vs. Descentralización
 - 7.8.3. Centralización: introducción a diferentes modelos
- 7.9. Gobierno y control interno
 - 7.9.1. La función del control interno
 - 7.9.2. Control interno sobre la información financiera
 - 7.9.3. Marco de referencia
 - 7.9.4. Sistema de control interno sobre la información financiera
 - 7.9.5. La labor de supervisión y la función del Comité de Auditoría

- 7.10. Consultoría de la función financiera
 - 7.10.1. Consultoría para la función financiera en función del área de actuación
 - 7.10.2. Tipología de proyectos
 - 7.10.3. Organización de proyectos de consultoría financiera

Módulo 8. Innovación

- 8.1. La Innovación
 - 8.1.1. La Innovación
 - 8.1.2. Errores comunes
- 8.2. Pensamiento y cultura innovadora
 - 8.2.1. El talento necesario para innovar
 - 8.2.2. La Cultura colaborativa
 - 8.2.3. Modelos para sembrar una cultura de innovación
- 8.3. Las habilidades blandas como motor de la Innovación
 - 8.3.1. La revolución de las habilidades blandas
 - 8.3.2. Las habilidades blandas
- 8.4. Ecosistemas de innovación
 - 8.4.1. El ecosistema de innovación
 - 8.4.2. Innovación abierta
 - 8.4.3. Principales Herramientas de Innovación colaborativa
- 8.5. Sistema de Innovación empresarial
 - 8.5.1. Sistemas de innovación
 - 8.5.2. El ciclo de innovación
 - 8.5.3. Elementos fundamentales de un sistema
- 8.6. Identificación de problemas y oportunidades de Innovación
 - 8.6.1. Identificación de problemas
 - 8.6.2. Priorización de Problemas
 - 8.6.3. Disección de problemas y definición de retos
- 8.7. Desarrollo de soluciones innovadoras
 - 8.7.1. Diseño de soluciones innovadoras
 - 8.7.2. Identificación de riesgos
 - 8.7.3. Experimentación y Validación iterativa
- 8.8. Estrategias de Innovación en el Sector Público
 - 8.8.1. Estrategias y tácticas Públicas de Innovación
 - 8.8.2. Sistemas y planes de Innovación regionales
 - 8.8.3. Entidades públicas de fomento a la innovación

- 8.9. Desarrollos Urbanos Sostenibles Innovadores e Inteligentes
 - 8.9.1. Fomento de la Innovación en el desarrollo sostenible e inteligente
 - 8.9.2. La Innovación de las Ciudades Inteligentes
 - 8.9.3. La Innovación en las Regiones Inteligentes
- 8.10. Financiación Pública de la Innovación
 - 8.10.1. Financiar la innovación
 - 8.10.2. Financiación Pública de la Innovación

Módulo 9. Tecnología y digitalización

- 9.1. El rol actual de la tecnología en la empresa
 - 9.1.1. La digitalización
 - 9.1.2. Alcance de la digitalización en el negocio
 - 9.1.3. Responsabilidad en el negocio
- 9.2. Grandes tendencias tecnológicas y su aplicación en la empresa
 - 9.2.1. Innovando en la era Digital
 - 9.2.2. De las ideas al valor
 - 9.2.3. Cuatro tecnologías a tener en cuenta (Cloud, IA, 5G y Blockchain)
- 9.3. El secreto está en los datos
 - 9.3.1. Adaptación al entorno digitalizado "Data Driven"
 - 9.3.2. El valor de los datos
 - 9.3.3. La nube lo cambia todo
 - 9.3.4. Adaptación al entorno digitalizado "Data Science"
- 9.4. La venta de tecnología y digitalización en la empresa
 - 9.4.1. Plataformas de valor en la organización
 - 9.4.2. La importancia del entorno de digitalización
 - 9.4.3. Metodología de transformación digital
- 9.5. Un nuevo modelo operativo
 - 9.5.1. La organización Digital
 - 9.5.2. Innovación abierta, proyectos emergentes, pensamiento innovador
 - 9.5.3. El nuevo proceso de creación de productos y servicios digitales en la organización
 - 9.5.4. El producto mínimo viable y el proceso iterativo de desarrollo

- 9.6. Implantación de sistemas de información
 - 9.6.1. Objetivo: el impacto
 - 9.6.2. Mapa de grupos de interés
 - 9.6.3. Tecnologías y productos más adecuados
- 9.7. Formas de ejecución y organización en la implementación
 - 9.7.1. El proceso de implantación
 - 9.7.2. Organización en la implementación
 - 9.7.3. Coste y aspectos clave a tener en cuenta
- 9.8. Las personas y la gestión del cambio
 - 9.8.1. El cambio cultural
 - 9.8.2. El proyecto de gestión del cambio
 - 9.8.3. La comunicación como parte esencial en la gestión del cambio eficaz
- 9.9. Desarrollo de nuevos modelos de negocio basados en tecnología
 - 9.9.1. El cambio cultural
 - 9.9.2. El proyecto de gestión del cambio
 - 9.9.3. La comunicación como parte esencial en la gestión del cambio eficaz
- 9.10. Ayudas a la empresa para el desarrollo de proyectos de innovación
 - 9.10.1. Marco Plurianual de ayuda
 - 9.10.2. Fondos de nueva generación
 - 9.10.3. Otras ayudas

Módulo 10. Gestión integral de proyectos

- 10.1. El proyecto y su relación con la dirección
 - 10.1.1. El proyecto y la dirección de proyectos
 - 10.1.2. Tipología de proyectos
 - 10.1.3. La organización de los proyectos
- 10.2. Consideraciones relevantes en la gestión de proyectos
 - 10.2.1. Guía de gestión de proyectos PMBOK
 - 10.2.2. Metodología "Value Realization Office"
 - 10.2.3. Fases en cascada del proyecto
 - 10.2.4. Metodología "AGILE"
- 10.3. La Gestión del alcance y de expectativas
 - 10.3.1. Plan de gestión del alcance
 - 10.3.2. La gestión de expectativas
 - 10.3.3. Riesgos y beneficios



- 10.4. La planificación del proyecto
 - 10.4.1. La planificación de un proyecto
 - 10.4.2. La planificación del equipo
 - 10.4.3. La planificación del tiempo
- 10.5. La Gestión del equipo (RR.HH)
 - 10.5.1. Plan de equipo
 - 10.5.2. Desarrollar el equipo de proyecto
 - 10.5.3. Dirección del equipo de proyecto
- 10.6. La Gestión de los Costes
 - 10.6.1. Estimación de los costes
 - 10.6.2. El presupuesto
 - 10.6.3. Control de los costes
- 10.7. Gestión de las Comunicaciones
 - 10.7.1. Identificación de los agentes de interés
 - 10.7.2. El plan de Comunicación
 - 10.7.3. Control de las acciones de comunicación
- 10.8. La Gestión de la Calidad
 - 10.8.1. Análisis y control de calidad (Quality Analysis - Q.A)
 - 10.8.2. Acciones de aseguramiento de la calidad
 - 10.8.3. Control de la calidad del proyecto
- 10.9. La gestión de riesgos
 - 10.9.1. La planificación de los riesgos
 - 10.9.2. El seguimiento del plan de contingencia
 - 10.9.3. Monitorización y control de los riesgos
- 10.10. Cierre del proyecto y la Gestión del Cambio
 - 10.10.1. La Gestión del cambio
 - 10.10.2. El cierre del proyecto
 - 10.10.3. El impacto del proyecto

03

Objetivos

Esta titulación ha sido diseñada para potenciar las habilidades de los profesionales en el campo de la Consultoría de Negocios. Así, dominar las finanzas operacionales, el Marketing, la gestión de personas, la digitalización y la gestión de proyectos le permitirá asumir nuevos roles como consultor estratégico y operacional en diferentes organizaciones y sectores empresariales. Todo esto, será posible gracias al enfoque teórico-práctico que aporta esta Maestría.



“

Los casos de estudio te plantearán situaciones exitosas y otras que te permitirán estar preparado ante diversas dificultades en el mundo de los negocios”



Objetivos generales

- ♦ Aprender la tipología de servicios que se prestan en consultoría de negocio en función de las tendencias, disrupciones de negocio y tecnológicas y de las necesidades de cambio y adaptación que reclaman las empresas
- ♦ Adquirir una visión completa sobre la realidad de empresas de consultoría de negocio, cómo se organizan, cómo prestan sus servicios, qué profesionales necesitan para desarrollar sus servicios, qué tipos de proyectos realizan y cómo los llevan a cabo desde una perspectiva metodológica
- ♦ Entender el proceso general de planificación estratégica y como el mismo aporta valor a las organizaciones
- ♦ Comprender los elementos de una estructura y metodología de análisis de un sector industrial, o para una empresa. Entendiendo las fuentes de competencia, cadena de suministro, clientes, posibles sustitutos o barreras de entrada al negocio
- ♦ Dotar a los alumnos del conocimiento esencial sobre la importancia y efectos de la deuda, así como las alternativas a la financiación bancaria y las particularidades de los procesos de refinanciación, tan de actualidad en estos días
- ♦ Conocer las herramientas de valoración y los principales drivers de generación de valor en la empresa
- ♦ Entender las posibilidades de captación de fondos en los mercados de capitales y las implicaciones de las operaciones corporativas de M&A
- ♦ Desde lo más general a lo más particular, el alumno aprenderá a diferenciar entre la estrategia de la empresa y cómo llevarla a su operación
- ♦ Conocer las técnicas y metodologías para el desarrollo de proyectos ligados al análisis y mejora y transformación de procesos detallando aspectos como la optimización, digitalización y robotización de procesos a través de la tecnología, introduciendo aspectos como la minería de procesos, minería de actividades y robotización
- ♦ Entender cómo es un proceso general de venta en consultoría



Objetivos específicos

Módulo 1. La consultoría de negocio y la función del consultor

- ♦ Conocer la tipología de servicios que se prestan en consultoría de negocio en función de las tendencias, disrupciones de negocio y tecnológicas y de las necesidades de cambio y adaptación que reclaman las empresas
- ♦ Adquirir una visión completa sobre la realidad de empresas de consultoría de negocio en cuanto a su organización, prestación de servicios, tipo de profesionales que necesitan, tipos de proyectos realizan y la forma de operar desde una perspectiva metodológica

Módulo 2. Estrategia

- ♦ Analizar el proceso de planificación estratégica
- ♦ Comprender y adquiriendo los conocimientos para la ejecución de cada una de las fases del proceso de modo que interiorice la importancia de la correcta implementación
- ♦ Comprender la importancia de la dirección y la organización en la estrategia
- ♦ Analizar también casos especiales de estrategia, como es la expansión internacional y el crecimiento inorgánico

Módulo 3. Finanzas corporativas, fusiones y adquisiciones

- ♦ Analizar la importancia y efectos de la deuda sobre un negocio o proyecto, pudiendo evaluar y determinar las alternativas más viables y pertinentes a la financiación bancaria y las particularidades de los procesos de refinanciación
- ♦ Entender las posibilidades de captación de fondos en los mercados de capitales y las implicaciones de las operaciones corporativas

Módulo 4. Operaciones, procesos y eficiencia

- ♦ Entender la diferencia entre establecer teóricamente una estrategia para la empresa y la forma de llevarla a su operación
- ♦ Explicar la forma en que se estructuran las operaciones de las compañías y cuáles son las variables básicas de las mismas

Módulo 5. Mercadotecnia y ventas en la consultoría

- ♦ Analizar y comprender cómo se lleva a cabo el proceso general de venta dentro de la consultoría, mediante la visión integral de todos los aspectos a considerar en dicho proceso
- ♦ Identificar y conceptualizar la forma en que se produce la interacción entre la empresa de consultoría vs. la empresa adquirente de servicios de consultoría

Módulo 6. Organización, personas y cultura organizativa

- ♦ Ser capaz de identificar los diferentes tipos de corporaciones en términos del modelo organizativo que utilizan
- ♦ Comprender el rol y la función del área de recursos humanos y los responsables de esta área en cada modelo
- ♦ Analizar la cultura organizativa como forma de vincular los proyectos con las personas

Módulo 7. Función financiera

- ♦ Analizar y entender el concepto de función financiera, cómo es que ésta se organiza en las empresas y los modelos operativos que existen para su correcta operación y/o creación
- ♦ Ahondar en conceptos clave de contabilidad financiera y analítica

- ♦ Aprender principios y elementos de tesorería, instrumentos financieros, presupuesto, consolidación y reporte financiero, lo cual le servirá para la toma de decisiones informadas y pertinentes

Módulo 8. Innovación

- ♦ Valorar los componentes y el concepto de innovación, entendiendo cómo es su proceso y revisando sus fases, desde la necesidad que la origina hasta la materialización y seguimiento
- ♦ Permitir comprender el modo en que las empresas generan innovaciones y el papel de las firmas de consultoría de negocio en este proceso

Módulo 9. Tecnología y digitalización

- ♦ Analizar y entender el creciente papel de la tecnología en las empresas, las tendencias actuales y su aplicación directa en casos específicos considerando desde la definición de la estrategia de digitalización hasta la ejecución de la misma
- ♦ Profundizar en el impacto de la estrategia de digitalización en la organización a través de las plataformas de valor de la empresa y de canales de inversión propios o de terceros

Módulo 10. Gestión integral de proyectos

- ♦ Entender y explicar las áreas fundamentales en la gestión de proyectos; considerando la administración del proceso de planificación, personas o interlocutores
- ♦ Analizar costes y riesgos, así como la elección de las tipologías de ejecución de proyectos, con el fin de obtener una visión integral sobre las buenas prácticas en el ejercicio de esta función en las empresas

04

Competencias

Esta Maestría nace con la finalidad de proporcionar al alumno una especialización de alta calidad. Así, tras superar con éxito esta exclusiva titulación, el egresado habrá desarrollado las habilidades y destrezas necesarias para desempeñar un trabajo de primer nivel. Asimismo, obtendrá una visión innovadora y multidisciplinar de su campo laboral. Por ello, este vanguardista programa de TECH representa una oportunidad sin parangón para todo aquel profesional que quiera destacar en su sector y convertirse en un experto.

Te damos +



“

El método Relearning te llevará a obtener un aprendizaje sólido, sin invertir gran cantidad de horas al estudio y la memorización”



Competencias generales

- ♦ Mejorar las habilidades para escuchar activamente las necesidades de la empresa, entendiendo a todas las partes involucradas en el negocio
- ♦ Desarrollar la capacidad de involucrar a los miembros claves de la organización sin alterar sus funciones diarias
- ♦ Alcanzar objetivos reales y realizar un análisis dinámico entre el negocio y sus clientes
- ♦ Mejorar las habilidades comunicacionales para expresar sus ideas con claridad
- ♦ Usar correctamente los canales de inversión (propios y de terceros), para incluir nuevas tecnologías a una empresa
- ♦ Entender las funciones financieras y los modelos operativos que existen en ellas
- ♦ Usar y extraer información analítica que soporte sus propuestas e investigaciones
- ♦ Ofrecer alternativas validadas para la empresa y su entorno, sin olvidarse de la cualidad innovadora, útiles, prácticas y concretas
- ♦ Ser capaz de gestionar cualquier proyecto de transformación tecnológica
- ♦ Poder descomponer el trabajo en fases, actividades y tareas para cumplir con los plazos de los clientes





“

Actualiza tus competencias con la metodología teórico-práctica más eficiente del panorama académico actual, el Relearning de TECH”

05

¿Por qué nuestro programa?

Cursar esta Maestría supone incrementar las posibilidades del profesional en su desarrollo como consultor en grandes compañías. Todo un reto que será mucho más sencillo, gracias a esta titulación pensada para ofrecer al egresado la información más avanzada y de gran aplicación directa para su desempeño profesional en este campo. Esto le llevará a proporcionar nuevos enfoques a las empresas, aportar una visión analítica ante los diferentes contratiempos y proporcionar soluciones estratégicas eficientes. Un contenido creado por un profesorado especializado y a través de la pedagogía más innovadora.





“

Incrementa tu campo de acción en el manejo de riesgos manejo de riesgos en el contexto de la consultoría de negocios”

01

Orientación 100% laboral

Esta Maestría presenta como principal finalidad aumentar las posibilidades profesionales del alumnado. Por esta razón, en el diseño de este programa, se ha tenido en cuenta las principales áreas que todo consultor debe dominar, así como sus habilidades y competencias para poder desenvolverse en diferentes escenarios con garantías de éxito. De esta forma, conseguirá incrementar su campo de acción dentro de este sector.

02

La mejor institución

La realización de esta Maestría supone una apuesta de éxito a futuro que garantiza al estudiante el cumplimiento de sus aspiraciones profesionales dentro de un sector altamente competitivo. Para ello, TECH proporciona los mejores contenidos didácticos y una pedagogía acorde a las necesidades reales de los profesionales y del mundo empresarial actual.

03

Titulación directa

No hará falta que el estudiante haga una tesina, ni examen final, ni nada más para poder egresar y obtener su título. En TECH, el alumno tendrá una vía directa de titulación.

04

Los mejores recursos pedagógicos 100% en línea

TECH Universidad Tecnológica pone al alcance de los estudiantes de esta Maestría la última metodología educativa en línea, basada en una tecnología internacional de vanguardia, que permite estudiar sin tener que asistir a clase, y sin renunciar a adquirir ninguna competencia indispensable en consultoría

05

Educación adaptada al mundo real

TECH muestra al alumno las últimas tendencias, avances y estrategias para llevar a cabo su trabajo como consultor en un entorno empresarial en continua evolución. Involucrarse con éxito en este sector requiere, además de conocimiento, de habilidades para asumir un nivel de responsabilidad superior. Y para ello, el profesional contará con los recursos personales y materiales más vanguardistas en este campo.

06

Aprender idiomas y obtener su certificado oficial

TECH da la posibilidad, además de obtener la certificación oficial de Inglés en el nivel B2, de seleccionar de forma optativa hasta otros 6 idiomas en los que, si el alumno desea, podrá certificarse.



07

Potenciar tus habilidades directivas

Gracias a esta propuesta académica, el profesional elevará sus habilidades comunicativas, de escucha activa, de negociación, de gestión de la organización, su flexibilidad e inteligencia emocional. Todas ellas, herramientas indispensables para poder desarrollarse en la dirección de consultorías de gran prestigio o liderar su propio proyecto de negocio en este campo.

08

Actualización de garantías

La finalidad de esta Maestría es proporcionar al profesional una visión global en dirección sobre Consultoría de Negocios. Así conocerá como desarrollar y ejecutar estrategias efectivas, adaptarse a los cambios digitales, gestionar las resistencias al campo o plantear mejoras en los procesos para optimizar la producción. De esta forma, se convertirá en un acto de primer nivel dentro de las organizaciones.

09

Formar parte de una comunidad exclusiva

Al acceder a esta Maestría el alumnado tendrá acceso a una comunidad de profesionales de élite, integrado por estudiantes de diferentes partes del mundo. otros consultores que se desempeñan en el sector y profesores cualificados con un exquisito bagaje dentro del ámbito de la Consultoría de Negocios: la comunidad TECH.

06

Salidas profesionales

El perfil de egreso de esta Maestría es el de un profesional con altas habilidades para dirigir Consultorías de Negocio. En este sentido, al finalizar el programa, el profesional será capaz de diseñar estrategias operativas efectivas, gestionar el talento humano, efectuar procesos de análisis financieros minucioso y aportar soluciones a diversas situaciones de forma eficiente y efectiva. Dichas competencias harán crecer de forma exponencial al alumnado de esta titulación.

Upgrading...



“

Intégrate en las consultorías de negocio de mayor prestigio gracias al conocimiento que adquirirás con esta Maestría”

Perfil profesional

La constante evolución de los negocios abre múltiples posibilidades de actuación al sector de la consultoría de Negocios. Y es que cada nuevo cambio o proceso de transformación requiere de un conocimiento de dicha área, de una visión integral y de un profesional capaz de desarrollar nuevas perspectivas acorde a los tiempos actuales. En este sentido, el consultor presenta un perfil atractivo para las compañías y por ello, cada vez más las organizaciones las integran en sus plantillas o acceden a consultorías externas para impulsar sus proyectos.

Asimismo, este profesional contará con gran capacidad para mejorar los procesos de trabajo, así como para implementar estrategias que potencien el desarrollo innovador o la identificación de nuevas oportunidades de modelo de negocio. Todo esto gracias a su capacidad para pensar de forma analítica y a sus profundos conocimientos del sector.

De esta manera, cursar esta Maestría le permitirá comprender y analizar el entorno que le rodea y su sentido crítico le hará competente para convertirse en un consultor de éxito, capaz de facilitar soluciones a las problemáticas más frecuentes en el mundo empresarial.

El egresado será, de esta forma, un consultor técnicamente solvente y preparado para desempeñarse profesionalmente en el campo laboral.

Perfil investigativo

Un consultor cuenta con una faceta investigadora importante. Desde el análisis de la gran cantidad de información existente, la interpretación de los datos, hasta el estudio de la viabilidad financiera. Un amplio campo que requiere de dominio de técnicas propias para el análisis y que abren nuevas posibilidades científico-técnica, al alumnado interesado en impulsar la investigación en este campo.





Perfil ocupacional y campo de acción

Una vez alcanzado el objetivo de especialización con este programa, el profesional tendrá la capacidad de planificar, dirigir, gestionar y mejorar los procesos de producción y de rendimiento de cualquier entidad. Asimismo, las habilidades que alcanzará con esta Maestría incrementarán su reputación en el sector de las consultorías.

El egresado de TECH en Consultoría de Negocio estará preparado para desempeñar los siguientes puestos de trabajo:

- ♦ Consultor de Negocios
- ♦ Analista financiero
- ♦ Gestor de proyectos empresariales
- ♦ Gerente de operaciones
- ♦ Gerente de Marketing
- ♦ Especialista en fusiones y adquisiciones
- ♦ Experto en transformación digital
- ♦ Consultor de innovación empresarial

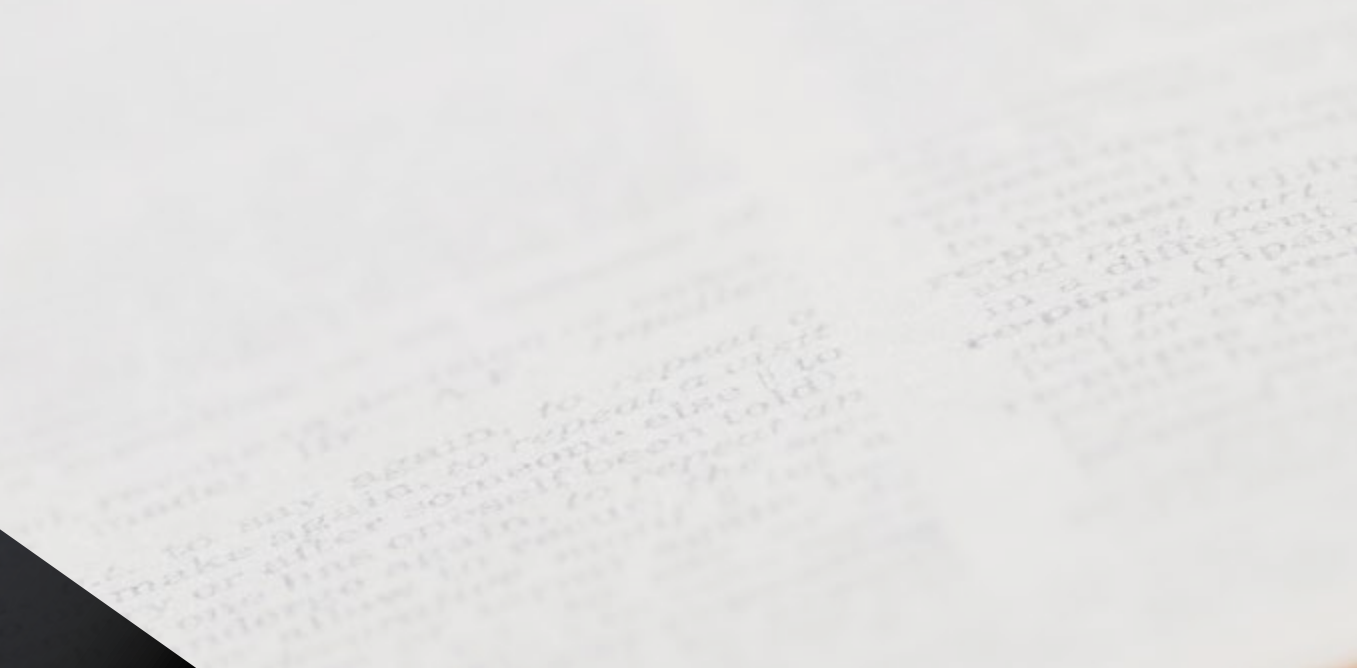


Conviértete en todo un experto en gestión y análisis financiero y triunfa en el campo de la Consultoría”

07

Idiomas gratuitos

Convencidos de que la formación en idiomas es fundamental en cualquier profesional para lograr una comunicación potente y eficaz, TECH ofrece un itinerario complementario al plan de estudios curricular, en el que el alumno, además de adquirir las competencias en la Maestría, podrá aprender idiomas de un modo sencillo y práctico.





“

TECH te incluye el estudio de idiomas en la Maestría de forma ilimitada y gratuita”

En el mundo competitivo de hoy, hablar otros idiomas forma parte clave de nuestra cultura moderna. Hoy en día resulta imprescindible disponer de la capacidad de hablar y comprender otros idiomas, además de lograr un certificado oficial que acredite y reconozca nuestra competencia en aquellos que dominemos. De hecho, ya son muchos las escuelas, las universidades y las empresas que sólo aceptan a candidatos que certifican su nivel mediante un certificado oficial en base al Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas (MCER).

El Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas es el máximo sistema oficial de reconocimiento y acreditación del nivel del alumno. Aunque existen otros sistemas de validación, estos proceden de instituciones privadas y, por tanto, no tienen validez oficial. El MCER establece un criterio único para determinar los distintos niveles de dificultad de los cursos y otorga los títulos reconocidos sobre el nivel de idioma que poseemos.

TECH ofrece los únicos cursos intensivos de preparación para la obtención de certificaciones oficiales de nivel de idiomas, basados 100% en el MCER. Los 48 Cursos de Preparación de Nivel idiomático que tiene la Escuela de Idiomas de TECH están desarrollados en base a las últimas tendencias metodológicas de aprendizaje online, el enfoque orientado a la acción y el enfoque de adquisición de competencia lingüística, con la finalidad de prepararte para los exámenes oficiales de certificación de nivel.

El estudiante aprenderá, mediante actividades en contextos reales, la resolución de situaciones cotidianas de comunicación en entornos simulados de aprendizaje y se enfrentará a simulacros de examen para la preparación de la prueba de certificación de nivel.



Solo el coste de los Cursos de Preparación de idiomas y los exámenes de certificación, que puedes llegar a hacer gratis, valen más de 3 veces el precio de la Maestría”





“ 48 Cursos de Preparación de Nivel para la certificación oficial de 8 idiomas en los niveles MCRL A1,A2, B1, B2, C1 y C2”



TECH incorpora, como contenido extracurricular al plan de estudios oficial, la posibilidad de que el alumno estudie idiomas, seleccionando aquellos que más le interesen de entre la gran oferta disponible:

- Podrá elegir los Cursos de Preparación de Nivel de los idiomas, y nivel que desee, de entre los disponibles en la Escuela de Idiomas de TECH, mientras estudie la maestría, para poder prepararse el examen de certificación de nivel.
- En cada programa de idiomas tendrá acceso a todos los niveles MCER, desde el nivel A1 hasta el nivel C2.
- Podrá presentarse a un único examen telepresencial de certificación de nivel, con un profesor nativo experto en evaluación lingüística. Si supera el examen, TECH le expedirá un certificado de nivel de idioma.
- Estudiar idiomas NO aumentará el coste del programa. El estudio ilimitado y la certificación única de cualquier idioma, están incluidas en la maestría.



08

Metodología

Este programa de capacitación ofrece una forma diferente de aprender. Nuestra metodología se desarrolla a través de un modo de aprendizaje de forma cíclica: *el Relearning*.

Este sistema de enseñanza es utilizado, por ejemplo, en las facultades de medicina más prestigiosas del mundo y se ha considerado uno de los más eficaces por publicaciones de gran relevancia como el *New England Journal of Medicine*.





“

Descubre el Relearning, un sistema que abandona el aprendizaje lineal convencional para llevarte a través de sistemas cíclicos de enseñanza: una forma de aprender que ha demostrado su enorme eficacia, especialmente en las materias que requieren memorización”

TECH Business School emplea el Estudio de Caso para contextualizar todo el contenido

Nuestro programa ofrece un método revolucionario de desarrollo de habilidades y conocimientos. Nuestro objetivo es afianzar competencias en un contexto cambiante, competitivo y de alta exigencia.

“

Con TECH podrás experimentar una forma de aprender que está moviendo los cimientos de las universidades tradicionales de todo el mundo”



Este programa te prepara para afrontar retos empresariales en entornos inciertos y lograr el éxito de tu negocio.



Nuestro programa te prepara para afrontar nuevos retos en entornos inciertos y lograr el éxito en tu carrera.

Un método de aprendizaje innovador y diferente

El presente programa de TECH es una enseñanza intensiva, creada desde 0 para proponerle al directivo retos y decisiones empresariales de máximo nivel, ya sea en el ámbito nacional o internacional. Gracias a esta metodología se impulsa el crecimiento personal y profesional, dando un paso decisivo para conseguir el éxito. El método del caso, técnica que sienta las bases de este contenido, garantiza que se sigue la realidad económica, social y empresarial más vigente.

“ *Aprenderás, mediante actividades colaborativas y casos reales, la resolución de situaciones complejas en entornos empresariales reales* ”

El método del caso ha sido el sistema de aprendizaje más utilizado por las mejores escuelas de negocios del mundo desde que éstas existen. Desarrollado en 1912 para que los estudiantes de Derecho no solo aprendiesen las leyes a base de contenidos teóricos, el método del caso consistió en presentarles situaciones complejas reales para que tomaran decisiones y emitieran juicios de valor fundamentados sobre cómo resolverlas.

En 1924 se estableció como método estándar de enseñanza en Harvard.

Ante una determinada situación, ¿qué debería hacer un profesional? Esta es la pregunta a la que nos enfrentamos en el método del caso, un método de aprendizaje orientado a la acción. A lo largo del programa, los estudiantes se enfrentarán a múltiples casos reales.

Deberán integrar todos sus conocimientos, investigar, argumentar y defender sus ideas y decisiones.

Relearning Methodology

TECH aúna de forma eficaz la metodología del Estudio de Caso con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

Potenciamos el Estudio de Caso con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

Nuestro sistema online te permitirá organizar tu tiempo y tu ritmo de aprendizaje, adaptándolo a tus horarios. Podrás acceder a los contenidos desde cualquier dispositivo fijo o móvil con conexión a internet.

En TECH aprenderás con una metodología vanguardista concebida para capacitar a los directivos del futuro. Este método, a la vanguardia pedagógica mundial, se denomina Relearning.

Nuestra escuela de negocios es la única en habla hispana licenciada para emplear este exitoso método. En 2019, conseguimos mejorar los niveles de satisfacción global de nuestros alumnos (calidad docente, calidad de los materiales, estructura del curso, objetivos...) con respecto a los indicadores de la mejor universidad online en español.



En nuestro programa, el aprendizaje no es un proceso lineal, sino que sucede en espiral (aprender, desaprender, olvidar y reaprender). Por eso, combinamos cada uno de estos elementos de forma concéntrica. Con esta metodología se han capacitado más de 650.000 graduados universitarios con un éxito sin precedentes en ámbitos tan distintos como la bioquímica, la genética, la cirugía, el derecho internacional, las habilidades directivas, las ciencias del deporte, la filosofía, el derecho, la ingeniería, el periodismo, la historia o los mercados e instrumentos financieros. Todo ello en un entorno de alta exigencia, con un alumnado universitario de un perfil socioeconómico alto y una media de edad de 43,5 años.

El Relearning te permitirá aprender con menos esfuerzo y más rendimiento, implicándote más en tu especialización, desarrollando el espíritu crítico, la defensa de argumentos y el contraste de opiniones: una ecuación directa al éxito.

A partir de la última evidencia científica en el ámbito de la neurociencia, no solo sabemos organizar la información, las ideas, las imágenes y los recuerdos, sino que sabemos que el lugar y el contexto donde hemos aprendido algo es fundamental para que seamos capaces de recordarlo y almacenarlo en el hipocampo, para retenerlo en nuestra memoria a largo plazo.

De esta manera, y en lo que se denomina Neurocognitive context-dependent e-learning, los diferentes elementos de nuestro programa están conectados con el contexto donde el participante desarrolla su práctica profesional.



Este programa ofrece los mejores materiales educativos, preparados a conciencia para los profesionales:



Material de estudio

Todos los contenidos didácticos son creados por los especialistas que van a impartir el curso, específicamente para él, de manera que el desarrollo didáctico sea realmente específico y concreto.

Estos contenidos son aplicados después al formato audiovisual, para crear el método de trabajo online de TECH. Todo ello, con las técnicas más novedosas que ofrecen piezas de gran calidad en todos y cada uno los materiales que se ponen a disposición del alumno.



Clases magistrales

Existe evidencia científica sobre la utilidad de la observación de terceros expertos.

El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.



Prácticas de habilidades directivas

Realizarán actividades de desarrollo de competencias directivas específicas en cada área temática. Prácticas y dinámicas para adquirir y desarrollar las destrezas y habilidades que un alto directivo precisa desarrollar en el marco de la globalización que vivimos.



Lecturas complementarias

Artículos recientes, documentos de consenso y guías internacionales, entre otros. En la biblioteca virtual de TECH el estudiante tendrá acceso a todo lo que necesita para completar su capacitación.





Case studies

Completarán una selección de los mejores casos de estudio elegidos expresamente para esta titulación. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama internacional.



Resúmenes interactivos

El equipo de TECH presenta los contenidos de manera atractiva y dinámica en píldoras multimedia que incluyen audios, vídeos, imágenes, esquemas y mapas conceptuales con el fin de afianzar el conocimiento. Este exclusivo sistema educativo para la presentación de contenidos multimedia fue premiado por Microsoft como "Caso de éxito en Europa".



Testing & Retesting

Se evalúan y reevalúan periódicamente los conocimientos del alumno a lo largo del programa, mediante actividades y ejercicios evaluativos y autoevaluativos para que, de esta manera, el estudiante compruebe cómo va consiguiendo sus metas.



09

Dirección del curso

TECH mantiene una filosofía basada en ofrecer al alumnado una enseñanza de calidad y alto nivel. Para cumplir dicha meta lleva a cabo un proceso minucioso de selección de todos y cada uno de los docentes que integran sus programas. En este sentido, en esta Maestría el profesional tendrá ante sí, un programa elaborado por especialistas con una amplia trayectoria en el mundo de la Consultoría de empresas en entidades nacionales e internacionales.



“

Reputados consultores serán los encargados de facilitarte el contenido más actual sobre Consultoría de Negocio”

Dirección



D. Pérez-Ayala, Luis Yusty

- ♦ Director Financiero y de Control de Gestión en las áreas de Ingeniería, Infraestructuras, Energía y Naval de SENER
- ♦ *Travel & Hospitality Industry Technology Lead* en *Accenture* para España, Portugal, Andorra e Israel
- ♦ *Senior Manager* en *Accenture* en el área de *Intelligent Finance*
- ♦ *Associate Director* en *EY* en el área *CFO Services-Financial Accounting Advisory Services*
- ♦ *Senior Manager* en *KPMG* en el área de Consultoría de negocio-Función Financiera
- ♦ Docente en estudios posuniversitarios relacionados con la Consultoría de Negocios
- ♦ Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la UCLM
- ♦ Licenciado en Economía por la UCLM
- ♦ Máster in Revenue Management por *Cornell University*
- ♦ Máster in Sales por *Sales Business School*
- ♦ *Certificate programmes* en control de gestión, gestión de finanzas e impuestos

Profesores

D. Gavilanes Navarro, Alberto

- ♦ Senior Manager de Transformación Digital y Tecnología en Kearney
- ♦ Senior Manager de Transformación Digital en Accenture
- ♦ *Head of Digital Channels* en Naturgy
- ♦ Director de proyectos estratégicos corporativo de Prosegur para la unidad de negocio de Vigilancia
- ♦ Ingeniero Superior en Informática por Universidad Nebrija
- ♦ Master en Consultoría e Implantación de Sistemas de Información por Deusto

D. Gallego Cañas, Alberto

- ♦ Senior Manager y Función Financiera en PwC
- ♦ Senior Manager de PwC España
- ♦ Senior Finance Specialist en Ecoembes
- ♦ Senior Finance Manager del Grupo SM
- ♦ Senior Consultant de Accenture
- ♦ Licenciado en Economía por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ MBA por ESCP Europe
- ♦ Programa avanzado de *Corporate Finance* por el IEB

D. Sallés, José María

- ♦ Emprendedor, Conferenciante y Consultor Experto en Dirección y Administración de Empresas, Motivación, Networking e Innovación
- ♦ Cofundador y Director Comercial en Península Ibérica de Wtransnet
- ♦ Patrono de la Fundación Mereze
- ♦ Diplomado en Dirección y Administración de Empresas en la EADA-Barcelona
- ♦ Miembro del comité de expertos del Programa Ports 4.0 (Ports of Spain Tradetech Fun)

D. Lara Oria, Enrique

- ♦ Experto Consultor de Transformación tecnológica y Empresarial
- ♦ Director en *Axis Corporate* de Transformación, Innovación y Digital
- ♦ Socio responsable de la división de Estrategia y *Management Consulting* en KPMG Colombia
- ♦ Experiencias previas en consultoría de negocio en KPMG, *IBM Global Business Services* y *Accenture*
- ♦ Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Universidad Complutense de Madrid

D. Aguado-Muñoz Olmedilla, Álvaro

- ♦ Consultor senior en el área de la gestión de la cadena de suministro en ACCENTURE
- ♦ Consultor SAP para el área de Gestión de la Cadena de Suministro en VIEWNEXT
- ♦ Docente en cursos impartidos en el ámbito universitario
- ♦ Ingeniero Agrónomo por la Universidad Politécnica de Madrid Máster en Tecnología y Control de los Alimentos en Centro de Estudios Superiores de la Industria Farmacéutica
- ♦ *Business Expert* por *ThePower Business School*

D. De Sopeña Fernández, Ignacio

- ♦ Director global de Business Consulting en VASS
- ♦ Director de consultoría en KPMG
- ♦ Socio responsable de consultoría para la Función Financiera en *Ernst & Young*
- ♦ Ponente en charlas y conferencias de asesoramiento y gestión empresarial
- ♦ Docente en estudios de posgrado vinculados con la consultoría y la gestión de empresas
- ♦ Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por el Colegio Universitario de Estudios Financieros
- ♦ PDD por el IESE *Business School*

D. Hernando Guijarro, Javier

- ♦ Socio de Función Financiera y Tesorería Corporativa en PwC España
- ♦ Responsable de la línea de servicio *Treasury & Finance* en PwC España
- ♦ *Manager* del departamento de Auditoría Externa de Entidades Financieras en Ernest & Young Madrid
- ♦ Coautor del libro *El Cubo del Líder*
- ♦ Docente en estudios posuniversitarios
- ♦ Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Máster en Mercados Financieros y Derivados por la UNED
- ♦ Curso avanzado en Auditoría por la Universidad Autónoma de Madrid

D. Carabaño, Mario

- ♦ Responsable de Sector Público y Transformación Digital en Grant Thornton
- ♦ Director de *Ernst&Young*
- ♦ Coautor de *El Secreto de la Innovación*
- ♦ Conferencista internacional en las temáticas de transformación digital, innovación y financiación pública
- ♦ Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Europea de Madrid
- ♦ Graduado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid

Dña. Silva, Camila

- ♦ Talent Acquisition Partner Iberia en Johnson & Johnson
- ♦ Consultora en Ackermann International
- ♦ Seleccionadora de talento en Bay4leaders
- ♦ Abogada en Pereira dos Santos Advogados
- ♦ Coach y mentora en Fundação Getúlio Vargas
- ♦ Licenciada en Derecho por Unicuritiba
- ♦ Máster en Derecho y Filosofía por la Universidad Complutense de Madrid
- ♦ Especialidad en Tecnologías de la Información y Big Data aplicados a los Recursos Humanos por la Universidad Politécnica de Madrid

D. Safón, Pablo

- ♦ Gerente sénior de Deuda y Reestructuración en BDO Spain
- ♦ Gerente sénior del área de Función Financiera de PwC España
- ♦ Director Financiero y de Inversiones en el Grupo Dadelos
- ♦ Consultor del área de Financial Accounting Advisory Services en EY España
- ♦ Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad Politécnica de Valencia
- ♦ Executive MBA por el IE Business School
- ♦ Máster en Asesoría Financiera y de Seguros por la Universidad Politécnica de Valencia



D. Carreño Ocaña, Rubén

- ♦ Director & Head of Corporate & Human Strategy en CBRE
- ♦ *Head of EMEA Portfolio & Location Network* en CBRE
- ♦ *Chief Transformation Officer* en KPMG
- ♦ *Senior Manager Risk Consulting* en KPMG
- ♦ *Senior Manager Strategy & Operations* en KPMG
- ♦ Manager de Infraestructuras, Transporte, Gobierno y Salud en Accenture para EMEA
- ♦ Ingeniero Industrial por la Universidad Carlos III
- ♦ Programa de Desarrollo Ejecutivo en Management por el Instituto de Empresa

“

*Una experiencia de capacitación
única, clave y decisiva para impulsar
tu desarrollo profesional”*

10

Requisitos de acceso y proceso de admisión

El proceso de admisión de TECH es el más sencillo de las universidades en línea en todo el país. Podrás comenzar la Maestría sin trámites ni demoras: empieza a preparar la documentación y entrégala más adelante, sin premuras. Lo más importante para TECH es que los procesos administrativos, para ti, sean sencillos y no te ocasionen retrasos, ni incomodidades.





“

Ayudándote desde el inicio, TECH ofrece el procedimiento de admisión más sencillo y rápido de todas las universidades en línea del país”

Requisitos de acceso

Para poder acceder a los estudios de Maestría en Consultoría de Negocio, será necesario haber cursado una licenciatura o título equivalente, en el área de conocimiento relacionada con Administración de empresas, Administración pública o privada, Administración y Dirección de Empresas, Negocios internacionales, Contabilidad, Contabilidad y Finanzas, Economía, Mercadotecnia, Mercadotecnia y Comercio Internacional, Publicidad y Relaciones Públicas, Comercio, Comercio Internacional y/o Exterior, Finanzas, Finanzas empresariales y/o Finanzas Internacionales, etc. En caso de que el alumno no cuente con un título en el área mencionada, deberá acreditar documentalmente que cuenta con un mínimo de 2 años de experiencia en el área. Puede consultar requisitos establecidos en el Reglamento de TECH.

Proceso de admisión

Para TECH es del todo fundamental que, en el inicio de la relación académica, el alumno esté centrado en el proceso de enseñanza, sin demoras ni preocupaciones relacionadas con el trámite administrativo. Por ello, hemos creado un protocolo más sencillo en el que podrás concentrarte, desde el primer momento en tu capacitación, contando con un plazo mucho mayor de tiempo para la entrega de la documentación pertinente.

De esta manera, podrás incorporarte al curso tranquilamente. Algún tiempo más tarde, te informaremos del momento en el que podrás ir enviando los documentos, a través del campus virtual, de manera muy sencilla, cómoda y rápida. Sólo deberás cargarlos y enviarlos, sin traslados ni pérdidas de tiempo.

Una vez que llegue el momento podrás contar con nuestro soporte, si te hace falta. Todos los documentos que nos facilites deberán ser rigurosamente ciertos y estar en vigor en el momento en que los envías.



En cada caso, los documentos que debes tener listos para cargar en el campus virtual son:

Estudiantes con estudios universitarios realizados en México

Deberán subir al Campus Virtual, escaneados con calidad suficiente para su lectura, los siguientes documentos:

- ♦ Copia digitalizada del documento que ampare la identidad legal del alumno: acta de nacimiento, carta de naturalización, acta de reconocimiento, acta de adopción, Cédula de Identificación Personal o Documento Nacional de Identidad, Pasaporte, Certificado Consular o, en su caso, Documento que demuestre el estado de refugiado
- ♦ Copia digitalizada de la Clave Única de Registro de Población (CURP)
- ♦ Copia digitalizada de Certificado de Estudios Totales de Licenciatura legalizado
- ♦ Copia digitalizada del título legalizado

En caso de haber estudiado la licenciatura fuera de México, consulta con tu asesor académico. Se requerirá documentación adicional en casos especiales, como inscripciones a la maestría como opción de titulación o que no cuenten con el perfil académico que el plan de estudios requiera. Tendrás un máximo de 2 meses para cargar todos estos documentos en el campus virtual.

Es del todo necesario que atestigües que todos los documentos que nos facilitas son verdaderos y mantienen su vigencia en el momento en que los envías.

Estudiantes con estudios universitarios realizados fuera de México

Deberán subir al Campus Virtual, escaneados con calidad suficiente para su lectura, los siguientes documentos:

- ♦ Copia digitalizada del documento que ampare la identidad legal del alumno: acta de nacimiento, carta de naturalización, acta de reconocimiento, acta de adopción, Cédula de Identificación Personal o Documento Nacional de Identidad, Pasaporte, Certificado Consular o, en su caso, Documento que demuestre el estado de refugiado
- ♦ Copia digitalizada del Título, Diploma o Grado Académico oficiales de Licenciatura que ampare los estudios realizados en el extranjero
- ♦ Copia digitalizada del Certificado de Estudios de Licenciatura. En el que aparezcan las asignaturas con las calificaciones de los estudios cursados, que describan las unidades de aprendizaje, periodos en que se cursaron y calificaciones obtenidas

Se requerirá documentación adicional en casos especiales como inscripciones a maestría como opción de titulación o que no cuenten con el perfil académico que el plan de estudios requiera. Tendrás un máximo de 2 meses para cargar todos estos documentos en el campus virtual.

11

Titulación

Este programa permite alcanzar la titulación de Maestría en Consultoría de Negocio obteniendo un título universitario válido por la Secretaría de Educación Pública, y optativamente, la Cédula Profesional de la Dirección General de Profesiones.



“

Supera con éxito este programa y recibe tu titulación universitaria sin desplazamientos ni farragosos trámites”

Este programa te permite alcanzar el grado de **Maestría en Consultoría de Negocio**, obteniendo un reconocimiento universitario oficial válido tanto en tu país como de modo internacional.

Los títulos de la Universidad TECH están reconocidos por la Secretaría de Educación Pública (SEP). Este plan de estudios se encuentra incorporado al Sistema Educativo Nacional, con fecha 06 de JULIO de 2023 y número de acuerdo de Registro de Validez Oficial de Estudios (RVOE): 20231247.

Puedes consultar la validez de este programa en el acuerdo de Registro de Validez Oficial de Estudios: **RVOE Maestría en Consultoría de Negocio**.

Para más información sobre qué es el RVOE puedes consultar [aquí](#).



Titulación: **Maestría en Consultoría de Negocio**

Nº de RVOE: **20231247**

Fecha de RVOE: **06/07/2023**

Modalidad: **100% en línea**

Duración: **20 meses**

Para recibir el presente título no será necesario realizar ningún trámite.

TECH Universidad Tecnológica realizará todas las gestiones oportunas ante las diferentes administraciones públicas en su nombre, para hacerle llegar a su domicilio:

- ♦ Título de la Maestría
- ♦ Certificado total de estudios
- ♦ Cédula Profesional

Si requiere que cualquiera de estos documentos le lleguen apostillados a su domicilio, póngase en contacto con su asesor académico.

TECH Universidad Tecnológica se hará cargo de todos los trámites.



*Apostilla de La Haya. En caso de que el alumno solicite que su título en papel recabe la Apostilla de La Haya, TECH EDUCATION realizará las gestiones oportunas para su obtención, con un coste adicional.

salud futuro
confianza personas
educación información tutores
garantía acreditación enseñanza
instituciones tecnología aprendizaje
comunidad compromiso
atención personalizada innovación
conocimiento presente
desarrollo web formación
aula virtual idiomas

tech universidad
tecnológica

Maestría Consultoría de Negocio

Nº de RVOE: 20231247

Fecha de RVOE: 06/07/2023

Modalidad: 100% en línea

Duración: 20 meses

Maestría Consultoría de Negocio

Nº de RVOE: 20231247

RVOE

EDUCACIÓN SUPERIOR

tech universidad
tecnológica