Experto Universitario

Consultoría de Negocios y Estrategia

ECNE



tech universidad tecnológica



tech universidad tecnológica

Experto Universitario
Consultoría de Negocios y Estrategia

Idioma: **Español**

Modalidad: **Online**

Duración: **6 meses**

Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**

Horas lectivas: **450 h.**

Dirigido a: **Licenciados, Graduados, Ingenieros, arquitectos y equivalentes, que habiéndose ya iniciado en la carrera profesional de consultoría**

Acceso web: **www.techtitute.com/escuela-de-negocios/experto-universitario/experto-consultoria-negocios-estrategia**

Índice

01 Bienvenida — pág. 4

02 ¿Por qué estudiar en TECH? — pág. 6

03 ¿Por qué nuestro programa? — pág. 10

04 Objetivos — pág. 14

05 Estructura y contenido — pág. 18

06 Metodología — pág. 26

07 Perfil de nuestros alumnos — pág. 34

08 Dirección del curso — pág. 38

09 Impacto para tu carrera — pág. 42

10 Beneficios para tu empresa — pág. 46

11 Titulación — pág. 50

01

Bienvenida

En las grandes corporaciones existe un puesto de suma importancia para el crecimiento de la empresa: el consultor de negocios. Este es el encargado de detectar e implementar mejoras con la finalidad de optimizar sus resultados de algún modo. Por ello, es necesario que sean personas metódicas, diligentes y organizadas, para que este largo y complejo proceso sea entendido y aplicado por todos los agentes involucrados. Llegando a este punto, se presenta este programa, el cual le servirá al estudiante para dominar los aspectos claves del sector, comprendiendo los elementos de una estructura y metodología de análisis de un sector industrial, y el modelo de marketing y ventas de una compañía.



Experto Universitario en Consultoría de Negocios y Estrategia.
TECH Universidad Tecnológica



Convierte en un líder capaz de emprender en una empresa propia y brindar sus servicios de consultoría a nivel internacional”

02

¿Por qué estudiar en TECH?

TECH es la mayor escuela de negocio 100% online del mundo. Se trata de una Escuela de Negocios de élite, con un modelo de máxima exigencia académica. Un centro de alto rendimiento internacional y de entrenamiento intensivo en habilidades directivas.





TECH es una universidad de vanguardia tecnológica, que pone todos sus recursos al alcance del alumno para ayudarlo a alcanzar el éxito empresarial"

En TECH Universidad Tecnológica

Innovación

La universidad ofrece un modelo de aprendizaje en línea que combina la última tecnología educativa con el máximo rigor pedagógico. Un método único con el mayor reconocimiento internacional que aportará las claves para que el alumno pueda desarrollarse en un mundo en constante cambio, donde la innovación debe ser la apuesta esencial de todo empresario.

"Caso de Éxito Microsoft Europa" por incorporar en los programas un novedoso sistema de multivídeo interactivo.

Máxima exigencia

El criterio de admisión de TECH no es económico. No se necesita realizar una gran inversión para estudiar en esta universidad. Eso sí, para titularse en TECH, se podrán a prueba los límites de inteligencia y capacidad del alumno. El listón académico de esta institución es muy alto...

95% | **de los alumnos de TECH finaliza sus estudios con éxito**

Networking

En TECH participan profesionales de todos los países del mundo, de tal manera que el alumno podrá crear una gran red de contactos útil para su futuro.

+100.000 **directivos capacitados cada año**

+200 **nacionalidades distintas**

Empowerment

El alumno crecerá de la mano de las mejores empresas y de profesionales de gran prestigio e influencia. TECH ha desarrollado alianzas estratégicas y una valiosa red de contactos con los principales actores económicos de los 7 continentes.

+500 | **acuerdos de colaboración con las mejores empresas**

Talento

Este programa es una propuesta única para sacar a la luz el talento del estudiante en el ámbito empresarial. Una oportunidad con la que podrá dar a conocer sus inquietudes y su visión de negocio.

TECH ayuda al alumno a enseñar al mundo su talento al finalizar este programa.

Contexto Multicultural

Estudiando en TECH el alumno podrá disfrutar de una experiencia única. Estudiará en un contexto multicultural. En un programa con visión global, gracias al cual podrá conocer la forma de trabajar en diferentes lugares del mundo, recopilando la información más novedosa y que mejor se adapta a su idea de negocio.

Los alumnos de TECH provienen de más de 200 nacionalidades.



Aprende con los mejores

El equipo docente de TECH explica en las aulas lo que le ha llevado al éxito en sus empresas, trabajando desde un contexto real, vivo y dinámico. Docentes que se implican al máximo para ofrecer una especialización de calidad que permita al alumno avanzar en su carrera y lograr destacar en el ámbito empresarial.

Profesores de 20 nacionalidades diferentes.

"En TECH tendrás acceso a los estudios de casos de Harvard Business School"

TECH busca la excelencia y, para ello, cuenta con una serie de características que hacen de esta una universidad única:

Análisis

En TECH se explora el lado crítico del alumno, su capacidad de cuestionarse las cosas, sus competencias en resolución de problemas y sus habilidades interpersonales.

Excelencia académica

En TECH se pone al alcance del alumno la mejor metodología de aprendizaje online. La universidad combina el método *Relearning* (metodología de aprendizaje de posgrado con mejor valoración internacional), junto a los *"case studies"* de Harvard Business School. Tradición y vanguardia en un difícil equilibrio, y en el contexto del más exigente itinerario académico.

Economía de escala

TECH es la universidad online más grande del mundo. Tiene un portfolio de más de 10.000 posgrados universitarios. Y en la nueva economía, **volumen + tecnología = precio disruptivo**. De esta manera, se asegura de que estudiar no resulte tan costoso como en otra universidad.

03

¿Por qué nuestro programa?

Realizar el programa de TECH supone multiplicar las posibilidades de alcanzar el éxito profesional en el ámbito de la alta dirección empresarial.

Es todo un reto que implica esfuerzo y dedicación, pero que abre las puertas a un futuro prometedor. El alumno aprenderá de la mano del mejor equipo docente y con la metodología educativa más flexible y novedosa.





Contamos con el más prestigioso cuadro docente y el temario más completo del mercado, lo que nos permite ofrecerte una capacitación de alto nivel académico"

Este programa aportará multitud de ventajas laborales y personales, entre ellas las siguientes:

01 Dar un impulso definitivo a la carrera del alumno

Estudiando en TECH el alumno podrá tomar las riendas de su futuro y desarrollar todo su potencial. Con la realización de este programa adquirirá las competencias necesarias para lograr un cambio positivo en su carrera en poco tiempo.

El 70% de los participantes de esta especialización logra un cambio positivo en su carrera en menos de 2 años.

02 Desarrollar una visión estratégica y global de la empresa

TECH ofrece una profunda visión de dirección general para entender cómo afecta cada decisión a las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestra visión global de la empresa mejorará tu visión estratégica.

03 Consolidar al alumno en la alta gestión empresarial

Estudiar en TECH supone abrir las puertas de hacia panorama profesional de gran envergadura para que el alumno se posicione como directivo de alto nivel, con una amplia visión del entorno internacional.

Trabajarás más de 100 casos reales de alta dirección.

04 Asumir nuevas responsabilidades

Durante el programa se muestran las últimas tendencias, avances y estrategias, para que el alumno pueda llevar a cabo su labor profesional en un entorno cambiante.

El 45% de los alumnos consigue ascender en su puesto de trabajo por promoción interna.

05

Acceso a una potente red de contactos

TECH interrelaciona a sus alumnos para maximizar las oportunidades. Estudiantes con las mismas inquietudes y ganas de crecer. Así, se podrán compartir socios, clientes o proveedores.

Encontrarás una red de contactos imprescindible para tu desarrollo profesional.

06

Desarrollar proyectos de empresa de una forma rigurosa

El alumno obtendrá una profunda visión estratégica que le ayudará a desarrollar su propio proyecto, teniendo en cuenta las diferentes áreas de la empresa.

El 20% de nuestros alumnos desarrolla su propia idea de negocio.

07

Mejorar *soft skills* y habilidades directivas

TECH ayuda al estudiante a aplicar y desarrollar los conocimientos adquiridos y mejorar en sus habilidades interpersonales para ser un líder que marque la diferencia.

Mejora tus habilidades de comunicación y liderazgo y da un impulso a tu profesión.

08

Formar parte de una comunidad exclusiva

El alumno formará parte de una comunidad de directivos de élite, grandes empresas, instituciones de renombre y profesores cualificados procedentes de las universidades más prestigiosas del mundo: la comunidad TECH Universidad Tecnológica.

Te damos la oportunidad de especializarte con un equipo de profesores de reputación internacional.

04

Objetivos

Este Experto Universitario ha sido diseñado para ayudar a los expertos de negocios a especializarse en la asesoría y consultoría, mejorando sus habilidades y capacidades para elaborar un plan que se traduzca en un éxito para la compañía y sus activos humanos. Así, al finalizar el programa, el estudiante entenderá las fuentes de valor de la estrategia corporativa y el crecimiento inorgánico para la estrategia de una organización.





Con este Experto Universitario, serás capaz de ir un paso más allá en la construcción de un futuro profesional sólido"

TECH hace suyos los objetivos de sus alumnos. Trabajan conjuntamente para conseguirlos.

El **Experto Universitario en Consultoría de Negocios y Estrategia** capacita al alumno para:

01 El alumno aprenderá la tipología de servicios que se prestan en Consultoría de Negocios en función de las tendencias, disrupciones de negocio y tecnológicas y de las necesidades de cambio y adaptación que reclaman las empresas

02 Adquirir una visión completa sobre la realidad de empresas de Consultoría de Negocios, 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

03 Entender el proceso de planificación estratégica

04 Comprender y adquirir los conocimientos para la ejecución de cada una de las fases del proceso de planificación estratégica



05 Interiorizar la importancia de la implementación y el rol que la dirección y la organización tienen en la estrategia



06 Compartir dos casos especiales de estrategia como es la expansión internacional y el crecimiento inorgánico

07 Entender cómo es un proceso general de venta en consultoría

08 Adquirir una visión sobre todos los aspectos a considerar en dicho proceso de venta

05

Estructura y contenido

El Experto Universitario en Consultoría de Negocios y Estrategia se ha elaborado siguiendo una metodología vanguardista en la actualidad. Cuenta con una serie de contenidos didácticos que fueron diseñados por expertos en el área, a fin que del estudiante comprenda con exactitud los múltiples planteamientos del programa.





Matricúlate ahora en este Experto Universitario y serás capaz de entender el proceso de planificación de negocios desde cero"

Plan de estudios

En este Experto Universitario en Consultoría de Negocios y Estrategia los estudiantes encontrarán un programa de referencia a nivel internacional, el cual les permitirá acceder a un conjunto de conocimientos de manera online.

Dichos contenidos están pensados para favorecer sus competencias directivas de los estudiantes, permitiéndoles elaborar y ejecutar un plan de estrategias que les ayude a impulsar los objetivos de cualquier empresa que requiera de sus servicios. O, por el contrario, ejercer como *Bussiness Consultant* de manera independiente.

De esta forma, a lo largo de 450 horas de capacitación, el estudiante tendrá acceso a múltiples casos prácticos presentados por expertos en el sector. Asimismo, contarán con múltiples ejemplos prácticos y casos reales que ayudarán consolidar la información.

El temario de este Experto Universitario trata en profundidad la realidad actual del sector, los servicios que se demandan y los diferentes tipos empresas de consultoría que existen. Así, el estudiante que egrese tendrá un conocimiento valioso para dar un paso más allá en la industria y ejercer por cuenta propia su rol como consultor, CFO o CEO de una empresa.

En definitiva, este programa se convertirá en una excelente herramienta para ostentar un título de consultor con validez internacional. Mediante un contenido innovador y basado en las últimas tendencias del mercado, este temario se adapta a las necesidades de los profesionales, presentando una modalidad completamente online.

Este Experto Universitario se desarrolla a lo largo de 6 meses y se divide en 3 módulos:

Módulo 1	La consultoría de negocio y la función del consultor
Módulo 2	Estrategia
Módulo 3	Marketing y ventas en la consultoría



¿Dónde, cuándo y cómo se imparte?

TECH ofrece la posibilidad de desarrollar este Experto Universitario en Consultoría de Negocios y Estrategia de manera totalmente online. Durante los 6 meses que dura la especialización, el alumno podrá acceder a todos los contenidos de este programa en cualquier momento, lo que le permitirá autogestionar su tiempo de estudio.

Relaciona la publicidad y las relaciones públicas de manera coherente con otras ciencias sociales y humanas.

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 y Habilidades
1.7.2. Competencias

1.8. Modalidades de contratación
1.8.1. "Proyecto cerrado"
1.8.2. *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
2.1.1.1. Fases del pensamiento estratégico
2.1.1.2. Ambición vs. Exstrategia
2.1.2. Entorno competitivo y análisis sectorial
2.1.2.1. Conceptos y métodos
2.1.2.2. Diferenciadores
2.1.3. Fases de una estrategia
2.1.3.1. Etapas clave en la gestión estratégica de negocios

2.2. El ciclo estratégico
2.2.1. Elementos de la planificación estratégica
2.2.1.1. El análisis sectorial
2.2.1.2. El diagnóstico
2.2.1.3. La proyección
2.2.1.4. Elecciones estratégicas
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
2.3.1.1. Análisis de los competidores
2.3.1.2. Fuente de diferenciación
2.3.2. Proveedores
2.3.2.1. Análisis de principales proveedores
2.3.2.2. Proveedores son críticos para el negocio
2.3.2.3. Alternativas y poder de negociación. Negocio vs. Proveedor
2.3.3. Clientes
2.3.3.1. Análisis de clientes
2.3.3.2. El proceso de compra y los modelos de decisión
2.3.4. Sustitutos
2.3.4.1. Productos, servicios o alternativas de los clientes
2.3.4.2. Posicionamiento en el mercado de las alternativas
2.3.5. Barreras de entrada
2.3.5.1. Análisis de barreras de entrada en relación con el negocio

2.4. El diagnóstico de 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
2.5.1.1. La macroeconomía y el comportamiento sectorial en los ciclos económicos
2.5.2. El caso base
2.5.2.1. Análisis de situación en caso de no actuar
2.5.2.2. Proyectar un caso base
2.5.2.3. Retar las convicciones
2.5.3. Análisis de tendencias en el mercado
2.5.3.1. Tendencias de sector
2.5.3.2. Tendencias geográficas
2.5.3.3. Innovación
2.5.4. Elaboración de escenarios
2.5.4.1. Hipótesis de entrada a los escenarios
2.5.4.2. Modelado de escenarios
2.5.4.3. El *Stress-test* de los escenarios. La resiliencia estratégica

2.6. Elecciones estratégicas
2.6.1. Creación de un porfolio de iniciativas
2.6.1.1. Crecimiento en negocios core
2.6.1.2. Expansión internacional
2.6.1.3. Nuevas fuentes de crecimiento
2.6.1.4. Mejoras operativas
2.6.2. Priorización de iniciativas
2.6.2.1. Medir el impacto
2.6.2.2. Entender las necesidades de recursos
2.6.2.3. Matrices de priorización
2.6.3. La elección de la estrategia
2.6.3.1. La formulación estratégica *Top-down*
2.6.3.2. La comunicación
2.6.3.3. La medición

2.7. Lanzamiento, implementación y revisión de una estrategia
2.7.1. El lanzamiento de la estrategia
2.7.1.1. Lanzamiento de un programa estratégico
2.7.1.2. La estructura del plan estratégico y sus iniciativas
2.7.1.3. Los responsables de las iniciativas
2.7.1.4. Los objetivos de la estrategia y de las iniciativas
2.7.2. La oficina de estrategia
2.7.2.1. El equipo de una oficina de estrategia
2.7.2.2. El seguimiento de la implementación de la estrategia, el modelo de gobierno
2.7.2.3. Los elementos del éxito de una buena implementación estratégica
2.7.3. La revisión estratégica
2.7.3.1. Los entornos VUCA
2.7.3.2. El proceso de revisión de una estrategia

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
2.8.1.1. El rol del CEO
2.8.1.2. El rol de la primera línea N-1
2.8.1.3. El rol del *Middle Management*
2.8.2. La organización
2.8.2.1. Alineamiento estratégico de 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
2.9.1.1. Economías de escala
2.9.1.2. Proyección internacional como base de diferenciación
2.9.1.3. Gestión del riesgo global
2.9.2. Expansión a otros mercados
2.9.2.1. Expansión en el negocio core a otros mercados
2.9.2.2. Formas de entrada en otros mercados
2.9.2.3. Localización de actividades
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
2.10.1.1. Principales fuentes de valor de una estrategia corporativa
2.10.1.2. Crecimiento inorgánico vs. crecimiento orgánico
2.10.2. Crecimiento inorgánico vs. crecimiento orgánico
2.10.2.1. Las sinergias como fuente de valor para una estrategia corporativa vs. La gestión de portafolio
2.10.3. Valoración del éxito o fracaso en los modelos de crecimiento

Módulo 3. Marketing y ventas en la consultoría

3.1. La función de marketing y ventas en la consultoría
3.1.1. Marketing y posicionamiento
3.1.2. Relación entre marketing y ventas
3.1.3. La venta en la consultoría

3.2. Convertir una idea en una propuesta para el mercado
3.2.1. El proceso
3.2.2. La oferta
3.2.3. Validación y viabilidad
3.2.4. Tamaño del mercado: TAM, SAM, SOM
3.2.5. El cliente target
3.2.6. Caso de mercado

3.3. Estructurando el proceso de venta
3.3.1. La estructura general en el proceso de venta
3.3.2. El *Funnel* de ventas
3.3.3. Fases e hitos de cada parte del proceso

3.4. El proceso de originación
3.4.1. Fuentes de originación
3.4.2. La oportunidad
3.4.3. Siguientes pasos

3.5. Cualificando las oportunidades
3.5.1. El negocio de tu cliente
3.5.2. Cualificación de oportunidades: proceso y criterios
3.5.3. La importancia de generar valor

3.6. Interacción con los diferentes *Stakeholders*
3.6.1. El comprador y el resto de los intervinientes
3.6.2. Interacción con ellos: estrategias
3.6.3. Perfiles de interacción humanos: la importancia de ajustar el mensaje a la audiencia

3.7. Componentes clave de una propuesta
3.7.1. Estructura y contenido mínimo
3.7.2. Resumen ejecutivo
3.7.3. Gestión de alcances y riesgos

3.8. La importancia de la generación de valor en una propuesta al mercado
3.8.1. ¿Cómo hablar del valor?
3.8.2. Diferencia entre valor y precio
3.8.3. Distintos modelos de precios: implicaciones y riesgos

3.9. Proceso de negociación y cierre
3.9.1. Pasos habituales en una negociación
3.9.2. La importancia de generar alternativas
3.9.3. Gestión de riesgos y contractual

3.10. Liderazgo de un proceso de venta
3.10.1. Duración y gestión del proceso de venta
3.10.2. Tecnología en el proceso de venta
3.10.3. Seguimiento del proceso
3.10.4. La importancia del *Feedback*

¿Asumes el reto? Únete a un programa que te ayudará a salir de tu zona de confort y llevar tu carrera al siguiente nivel”



06

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"

En TECH Business School empleamos el Método del Caso de Harvard

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"



Somos la primera universidad online en español que combina los case studies de Harvard Business School con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración.



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

Este programa intensivo de la Escuela de Negocios de TECH Universidad Tecnológica te prepara para afrontar todos los retos en esta área, tanto en el ámbito nacional como internacional. Tenemos el compromiso de favorecer el crecimiento personal y profesional, la mejor forma de caminar hacia el éxito, por eso, TECH utiliza los *case studies* de Harvard, con la cual tenemos un acuerdo estratégico, que nos permite acercar a nuestros alumnos los materiales de la mejor universidad del mundo.

> *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 tomasen decisiones y emitiesen 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

Nuestra universidad es la primera en el mundo que combina los *case studies* de Harvard University con un sistema de aprendizaje 100% online basado en la reiteración, que combina elementos didácticos diferentes en cada lección.

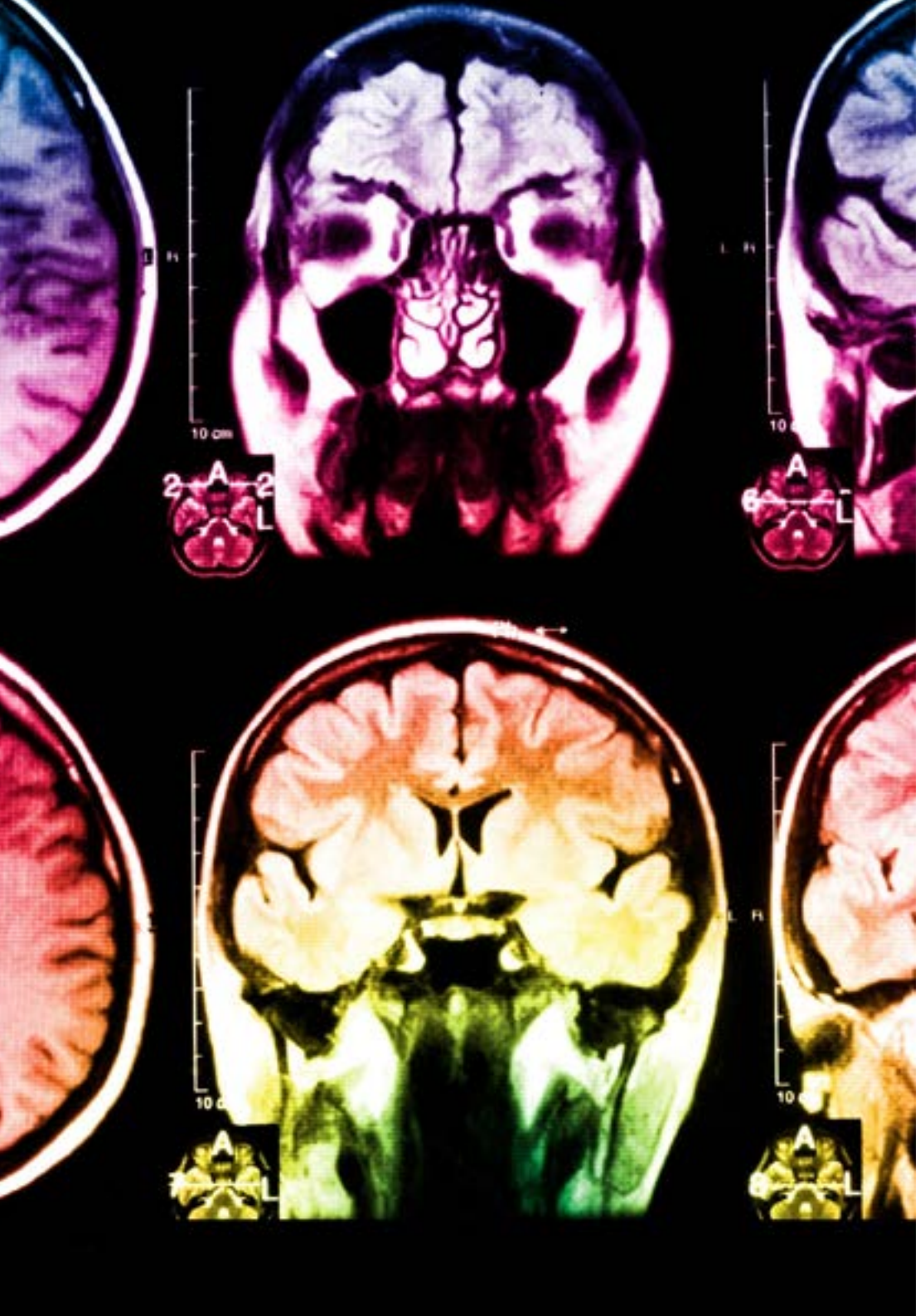
Potenciamos los *case studies* de Harvard con el mejor método de enseñanza 100% online: el Relearning.

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.

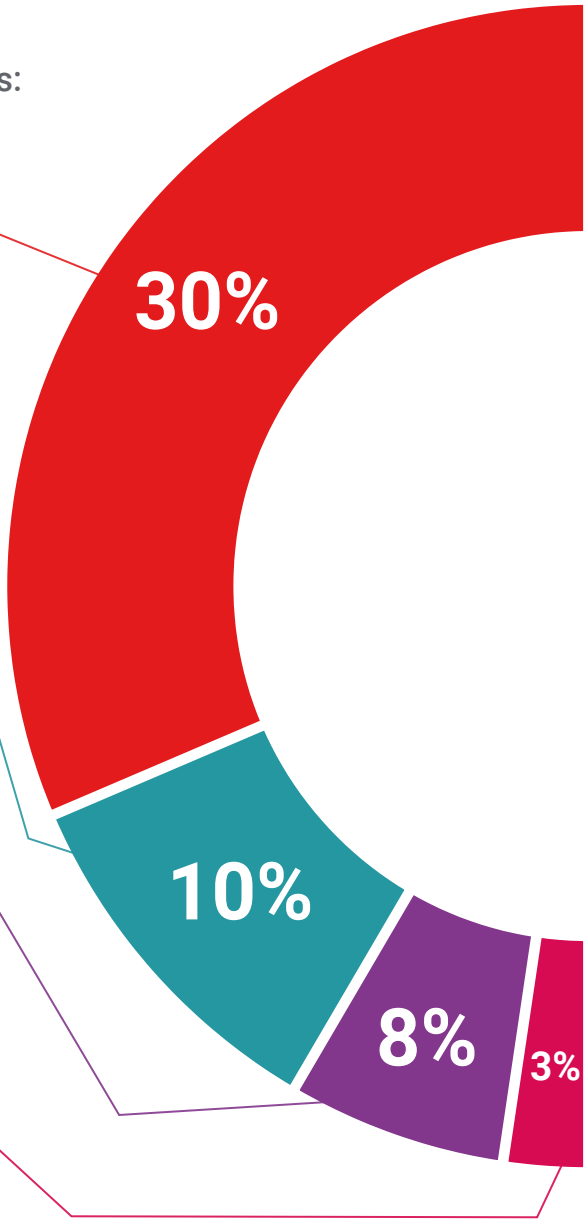
El denominado Learning from an Expert afianza el conocimiento y el recuerdo, y genera seguridad en las futuras decisiones difíciles.

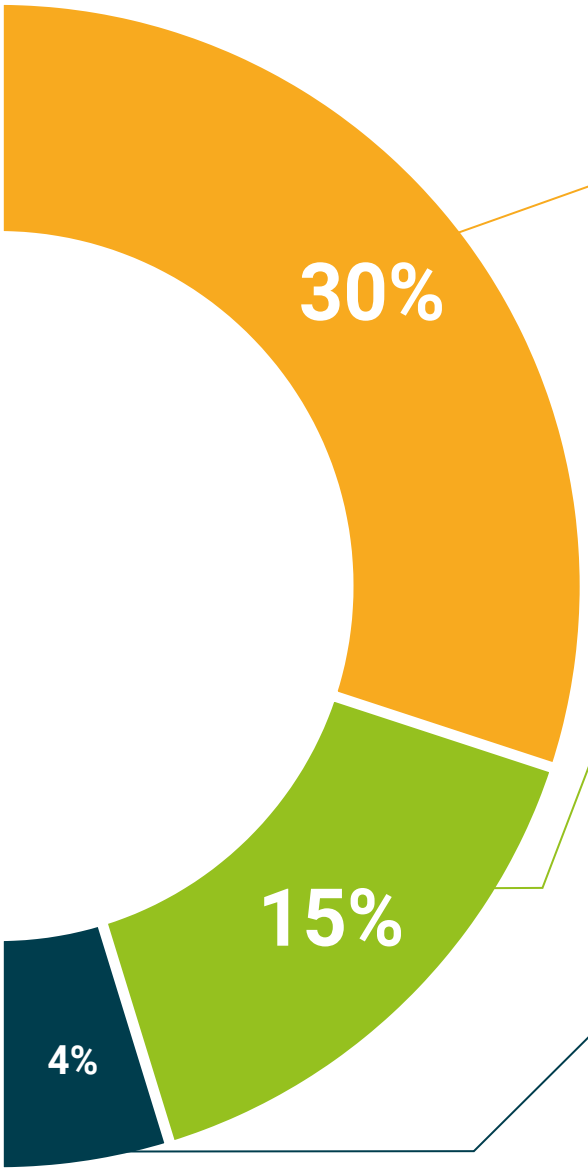
Prácticas de habilidades directivas

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 business cases que se emplean en Harvard Business School. Casos presentados, analizados y tutorizados por los mejores especialistas en alta dirección del panorama latinoamericano.

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.

07

Perfil de nuestros alumnos

Trabajar o tener una empresa de consultoría es un reto apasionante que los profesionales en el área asumen constantemente. Es así, que es necesario que los estudiantes de esta profesión sean personas capaces, autodidactas, emprendedoras y con un fuerte deseo de superación personal. Los cuales provienen de todas partes del mundo y de carreras relacionadas con este sector.



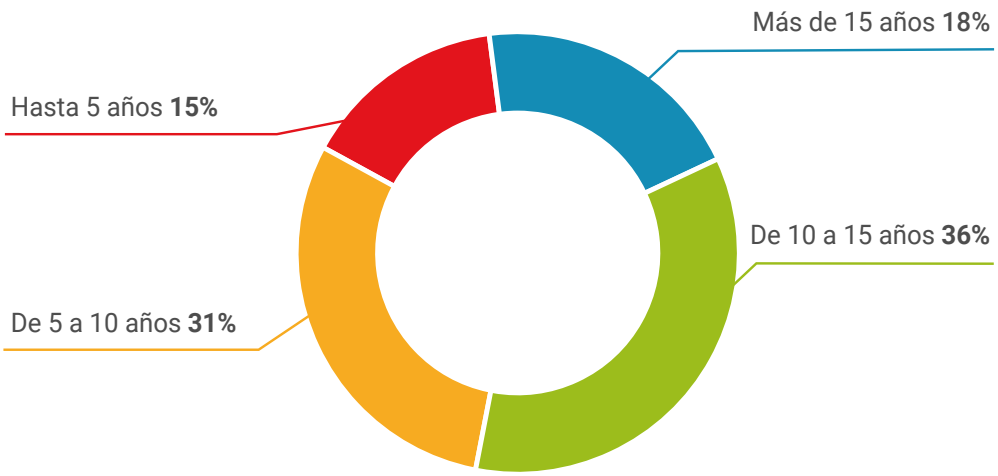


Este es tu momento para destacar en un sector con gran proyección internacional"

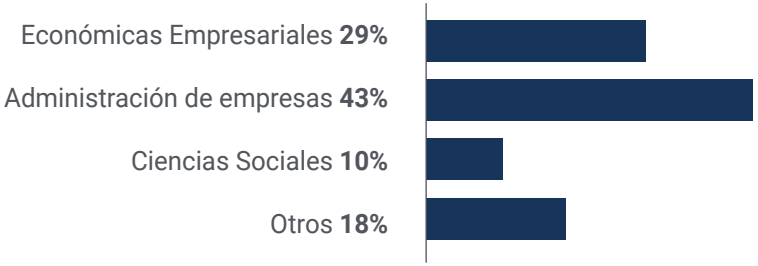
Edad media

Entre **35** y **45** años

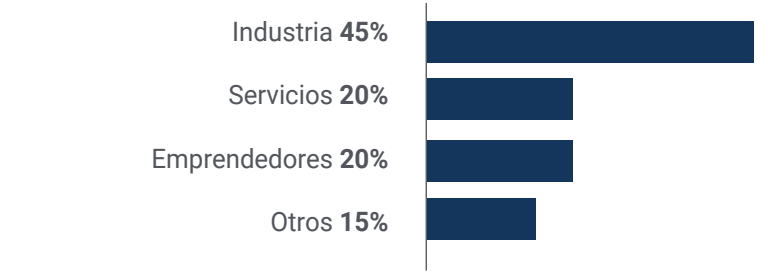
Años de experiencia



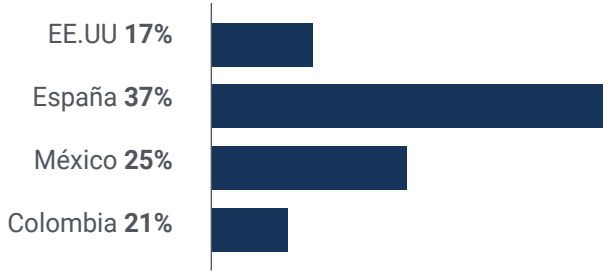
Formación



Perfil académico



Distribucióng geográfica





Camila Robles

Asesora de negocios en el departamento fiscal de una empresa

"Este programa me ha permitido ascender dentro de mi sector, convirtiéndome en mejor profesional. Ahora soy la responsable de realizar las auditorías fiscales y también a los proyectos presentados por todos los departamentos de mi sector. Esto me motiva a seguir esta línea profesional y emprender nuevo proyectos"

08

Dirección del curso

Para impartir los contenidos de este programa, se cuenta con un cuadro docente de gran nivel y prestigio a nivel internacional. Ellos, se encuentran en la vanguardia del sector, conociendo sus necesidades y fortalezas, capacitándolos para acompañar a los estudiantes en este nuevo camino profesional.





Un equipo multifacético a cargo de dictar el contenido de este programa. Ayudándote a dar el paso que necesitas para emprender por tu cuenta una empresa de consultoría"

Dirección



D. Pérez-Ayala, Luis Yusty

- Director Financiero y de Control de Gestión de la división de Ingeniería, Infraestructuras, Energía y Naval de SENER
- Profesor de Finanzas en el Master de Consultoría y Gestión de empresas de la Universidad Politécnica de Madrid (UPM)
- 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
- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas (UCLM)
- Licenciado en Economía (UCLM)
- Master in Revenue Management (Cornell University)
- Master in Sales (Sales Business School)
- Certificate programmes en control de gestión, gestión de finanzas e impuestos
- Curso en Contabilidad avanzada del CEF (Centro de Estudios Financieros)



Profesores

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 Manger Strategy & Operations* en KPMG
- Manager Infraestructuras, Transporte, Gobierno y Salud en Accenture para EMEA
- Ingeniero Industrial (UC3M)

D. Lara Oria, Enrique

- 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*

09

Impacto para tu carrera

Todas las empresas deben adaptarse a los cambios que imponen las sociedades, gobiernos, tecnologías, etc. Todos los días supone un reto, por lo que es necesario contar con profesionales que conozcan e identifiquen a la brevedad posible este tipo de situaciones y así aprovecharlas e impulsar favorablemente los resultados de cualquier empresa.





En este programa aprenderás a realizar un Análisis del portafolio de productos y servicios"

Si quieres lograr un cambio positivo en tu profesión, el Experto Universitario en Consultoría de Negocios y Estrategia te ayudará a conseguirlo.

¿Estás preparado para dar el salto?
Una excelente mejora profesional te espera

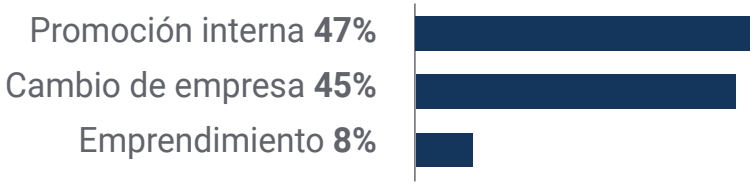
El Experto Universitario en Consultoría de Negocios y Estrategia de TECH es un programa intensivo que prepara a los estudiantes para afrontar retos y decisiones empresariales en el ámbito empresarial y de negocios. Su objetivo principal es favorecer su crecimiento personal y profesional. Ayudarles a conseguir el éxito.

No hay mejor momento para un cambio que este. Empresas de todo el mundo solicitaran tu apoyo para realizar un análisis de fortalezas y debilidades.

Momento del cambio



Tipo de cambio



Mejora salarial

La realización de este programa supone para nuestros alumnos un incremento salarial de más del **25%**

Salario previo	Incremento salarial del	Salario posterior
58.600 €	**25,89%**	**73.772 €**

10

Beneficios para tu empresa

Realizar este Experto Universitario en Consultoría de Negocios y Estrategia supondrá una mejora en la carrera profesional de todos los estudiantes que deseen emprender por cuenta propia en este sector. Para ello, obtendrán los conocimientos más actualizados en el área, impartidos por expertos de gran prestigio. Por todo esto, lograran destacarse a nivel internacional y llevar al éxito cualquier empresa que ingrese a su cartera de clientes.





Un programa estimulante para guiarte por la dirección correcta: emprender en el mundo de los negocios”

Desarrollar y retener el talento en las empresas es la mejor inversión a largo plazo.

01

Crecimiento del talento y del capital intelectual

El profesional aportará a la empresa nuevos conceptos, estrategias y perspectivas que pueden provocar cambios relevantes en la organización.

02

Retención de directivos de alto potencial evitando la fuga de talentos

Este programa refuerza el vínculo de la empresa con el profesional y abre nuevas vías de crecimiento profesional dentro de la misma.

03

Construcción de agentes de cambio

Será capaz de tomar decisiones en momentos de incertidumbre y crisis, ayudando a la organización a superar los obstáculos.

04

Incremento de las posibilidades de expansión internacional

Gracias a este programa, la empresa entrará en contacto con los principales mercados de la economía mundial.



05

Desarrollo de proyectos propios

El profesional puede trabajar en un proyecto real o desarrollar nuevos proyectos en el ámbito de I+D o Desarrollo de Negocio de su compañía.

06

Aumento de la competitividad

Este Experto Universitario dotará a sus profesionales de competencias para asumir los nuevos desafíos e impulsar así la organización.

11

Titulación

El Experto Universitario en Consultoría de Negocios y Estrategia garantiza, además de la capacitación más rigurosa y actualizada, el acceso a un título de Experto Universitario expedido por TECH Universidad Tecnológica.





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

Este **Experto Universitario en Consultoría de Negocios y Estrategia** contiene el programa más completo y actualizado del mercado.

Tras la superación de la evaluación, el alumno recibirá por correo postal* con acuse de recibo su correspondiente título de **Experto Universitario** emitido por **TECH Universidad Tecnológica.**

El título expedido por **TECH Universidad Tecnológica** expresará la calificación que haya obtenido en el Experto Universitario, y reunirá los requisitos comúnmente exigidos por las bolsas de trabajo, oposiciones y comités evaluadores de carreras profesionales.

Título: **Experto Universitario en Consultoría de Negocios y Estrategia**

N.º Horas Oficiales: **450 h.**


tech universidad tecnológica

Otorga la presente

CONSTANCIA

a

C. _____, con documento de identificación nº_____

Por haber superado con éxito y acreditado el programa de

EXPERTO UNIVERSITARIO

en

Consultoría de Negocios y Estrategia

Se trata de un título propio de esta Universidad con una duración de 450 horas, con fecha de inicio dd/mm/aaaa y fecha de finalización dd/mm/aaaa.

TECH es una Institución Particular de Educación Superior reconocida por la Secretaría de Educación Pública a partir del 28 de junio de 2018.

A 17 de junio de 2020

Mtra.Tere Guevara Navarro
Rectora

Este título propio se deberá acompañar siempre del título universitario habilitante expedido por la autoridad competente para ejercer profesionalmente en cada país. código único TECH: AFWOR23S techtitute.com/titulos

*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.

tech universidad tecnológica

Experto Universitario
Consultoría de Negocios y Estrategia

Idioma: **Español**
Modalidad: **Online**
Duración: **6 meses**
Titulación: **TECH Universidad Tecnológica**
Horas lectivas: **450 h.**

Experto Universitario

Consultoría de Negocios y Estrategia



tech universidad tecnológica