

Posgrado



**Emprendiendo en un
Mundo Digital**



05 de febrero



16 semanas



**Presencial o
videoconferencias**



Facilidades de pago

Sabatino



Descripción

El Posgrado “**Emprendiendo en un Mundo Digital**” capacita a emprendedores para enfrentarse a este entorno versátil, aportando soluciones que adopten las tecnologías digitales, desde el conocimiento más relevante en este nuevo entorno. La sociedad ya demanda soluciones que simplifiquen las cosas y que permitan al individuo construir sus propias experiencias a partir de la combinación de una infinita oferta de soluciones a partir de las tecnologías digitales.

El programa tiene un enfoque práctico y aplicado que se enfoca en la adquisición de herramientas que permitan entender el contexto de la transformación y se puedan aplicar para su ejecución, tanto a nivel empresarial como organizaciones de toda índole, e incluso en el plano personal e individual.

En relación al contenido del Posgrado, abordaremos el desarrollo de tu **Plan de negocios**, que incluye desde la parte organizativa, mercadeo y finanzas. El Plan de Mercadeo enfoca tanto el marketing tradicional como el digital ya que esto ofrece múltiples ideas aplicables a negocios y empresas. También abordaremos el tema de la **planeación financiera efectiva** para que domines las principales variables financieras que afectan tu negocio, a fin de saber si te dará las ganancias que esperas de él.



05 de febrero



16 semanas



Videoconferencias
en vivo / Presencial



Facilidades
de pago

Competencias

- Brindar las herramientas que permitan poner en marcha tu propio negocio adquiriendo un espíritu emprendedor para abordar proyectos empresariales, siendo capaz de liderar, motivar y comunicar en forma eficaz
- Liderar e implementar proyectos tecnológicos dentro de cualquier organización, que contribuyan a sus objetivos estratégicos considerando conceptos de responsabilidad social, legales, económicos y financieros dentro del entorno digital
- Implementar estrategias de posicionamiento en el mercado con manejo de redes sociales, internet, aplicaciones y mercadotecnia digital
- Comercializar productos en internet con la aplicación de nuevos modelos de emprendimiento y el uso de herramientas digitales
- Conocer los principales estados financieros en una empresa y su análisis
- Conocer las experiencias que han llevado al éxito a diversos emprendedores
- Conocer el potencial y posibilidades de la franquicia
- Desarrollar un plan de empresa completo, incluyendo organización, marketing, finanzas y plan de localización



Dirigido a

- El posgrado está dirigido a todos los profesionales con visión empresarial y mentalidad emprendedora, en este pueden fortalecer sus conocimientos para consolidar sus ideas de negocios y desarrollar un proyecto emprendedor exitoso.

Inversión

- Inversión del posgrado USD 1,700.00 dólares netos. Becas parciales disponibles.

Forma de pago

- La Universidad cuenta con distintas facilidades de pago que apoyan a la educación superior, con flexibilidad financiera hasta 12 cuotas mensuales con tasa 0%.



Temario

I. DESARROLLO DE LA IDEA DE NEGOCIOS Y FRANQUICIAS

- 1.1. La vida del emprendedor
- 1.2. Etica e integridad empresarial
- 1.3. La puesta en marcha
- 1.4. Modelo canvas
- 1.5. Franquicias
- 1.6. Negocios familiares

II. MARKETING DIGITAL Y COMERCIO ELECTRONICO

- 2.1. Marketing en un mundo digital, Introducción
- 2.2. Sistema de medición: KPI's, ROAS y ROI
- 2.3. Publicidad Digital: Social Media Ads, Google Ads
- 2.4. Content Marketing: SEO, Google Mi Negocio
- 2.5. E- Commerce
- 2.6. Diseño de estrategias digitales integradas

III. FINANZAS PARA EMPRENDEDORES

- 3.1. Plan financiero
 - 3.1.1. ¿Qué es un plan financiero y para qué sirve?
 - 3.1.2. Vista previa
 - 3.1.3. Conformación de los gastos de operación
 - 3.1.4. Determinación de los costos variables
 - 3.1.5. Determinación de tus precios de venta



3.1.6. Concepto de punto de equilibrio

3.1.7. Costo de recursos humanos

3.1.8. Tipos de activos fijos

3.2. Plan financiero para una empresa nueva

3.2.1. Ejemplo de activos fijos, recursos humanos y gastos preoperativos

3.2.2. Presupuesto de gastos de operación

3.2.3. Proyección de ventas

3.2.4. Cálculo del costo variable

3.2.5. Elaboración de Flujo de Efectivo

3.2.6. Determinación de la inversión inicial requerida

3.2.7. Elaboración del Estado de Resultados

3.2.8. Cálculo del punto de equilibrio económico y en unidades

3.2.9. Análisis de rentabilidad: Tasa interna de retorno y Payback

3.2.10. Consideraciones finales



IV. EL PLAN DE NEGOCIOS

4.1. Plan organizacional

4.1.1. Formación de un Equipo Gerencial

4.1.2. Organización Legal

4.1.3. Formación de Alianzas Estratégicas

4.2. Plan de ubicación

4.2.1. Importancia de decidir la Ubicación

4.2.2. Diseño y equipamiento de las instalaciones

4.2.3. Ubicación del negocio en Internet

4.3. Plan financiero

4.4. Preparación general del plan de negocios

4.5. Presentación del plan de negocios inversionistas



Catedráticos

M.Sc. Miguel Ángel Gutiérrez Jiménez

Máster en Administración de Empresas, INCAE Business School, Managua, Nicaragua.

Licenciado en Alta Gerencia y Mercadeo, Mobile Latin American Campus, San Marcos, Carazo, Nicaragua.

Experiencia:

Se ha desempeñado por 20 años como profesional en cargos gerenciales en empresas multinacionales y regionales dedicadas a la comercialización de productos de consumo masivo y fármacos en Centroamérica. Asesor permanente para el desarrollo de nuevos negocios en Nicaragua y Centroamérica. Desde 2019 a la actualidad desempeñándose como Gerente General para Laboratorios Guma Pharma LLC, Sucursal Nicaragua y catedrático en educación superior.



M.Sc. Erick Danilo Méndez

Máster de Ciencias en Marketing y Gestión de Ventas, Universidad de Aden, Panamá.

Licenciado en Administración de Empresas con Énfasis en Marketing, Universidad Keiser, San Marcos, Carazo, Nicaragua.



Experiencia:

Se ha desempeñado en los últimos 4 años como consultor y creador de exitosas campañas de marketing digital, en agencias publicitarias y empresas comerciales como Ogilvy Nicaragua, TBWA, Economart, ELITE y KU, implementando con grandes resultados medibles con una tasa de conversión optimizada en 5x y obteniendo un aumento de las tasas de reconocimiento de marca, con gran experiencia en la planificación de medios digitales y catedrático en Educación Superior.

M.Sc. Alicia de los Ángeles Martínez Cerrato

MBA con énfasis en Marketing, Gerencia y Finanzas. Anderson Graduate School of Management at UCLA, Recipiente de la Beca Fulbright.

Post-graduate Study. Electrónica Industrial. Instituto Industriale Montani. Recipiente de Beca de la Organización de Estados Americanos (OEA) y del Gobierno de Italia.

Ingeniería Eléctrica. Universidad Centroamericana (UCA), Mejor estudiante de la clase. Managua, Nicaragua, 1983



Experiencia:

Coordinadora de Emprendedurismo y Coordinadora académica de la concentración de Mercadeo por más de diez años. Más de veinte años como Catedrática de la Educación Superior en las áreas de Emprendedurismo, Mercadeo, Gerencia y Finanzas. Más de veinte años de experiencia en desarrollo de planes de negocios e investigación estratégica de mercadeo tanto digital como tradicional. Experimentada Gerente Comercial, de Calidad y Operaciones. Consultora/Asesora de Mercadeo en los Estados Unidos y Nicaragua.



Culminación

- Al final del posgrado los participantes trabajando en equipo deben de presentar un Plan de Negocios.
- Los proyectos que tengan mayor potencial de éxito serán seleccionados para participar en la Incubadora Hatch de UCEM.
- Según su desempeño tendrán la posibilidad de acceder a financiamiento de Capital Semilla.

📍 Km. 4.5 Carretera Panamericana Sur 29 Avenida Suroeste. De los semáforos del Guanacaste 2c. al Oeste 1c. al Norte Contiguo al INVUR Managua, Nicaragua

☎ 5859-0042 🌐 www.ucem.edu.ni 📞 2268-0000