

1. Generalidades

Aprende a estructurar, dirigir y hacer crecer tu negocio con visión clara, estrategia sólida y enfoque práctico.

Nombre del diploma obtenido	Diplomado en Planificación y Gestión Estratégica para Emprendedores
Número de módulos	12 módulos
Duración del modulo	2 semanas
Número de horas semanales	2 horas
Número de talleres	6 talleres (1 cada mes)
Duración del diplomado	6 meses
Enfoque del diplomado	75% práctico y 25% teórico

2. Descripción del diplomado

Este diplomado está diseñado para que emprendas con visión, dirección y estrategia, superando la improvisación y construyendo un negocio sólido desde sus fundamentos.

Aprenderás paso a paso cómo analizar tu entorno, definir objetivos claros, construir tu propuesta de valor, diseñar tu modelo de negocio y tomar decisiones basadas en estrategia y no en suposiciones.

A lo largo del programa, desarrollarás tu propio plan estratégico emprendedor, aplicando herramientas como el modelo Canvas, herramientas de branding, análisis FODA, planes operativos, financieros y comerciales, todo enfocado a tu proyecto real.

Cada módulo está diseñado con un enfoque 25% teórico y 75% práctico, para que no solo comprendas la dirección estratégica, sino que la pongas en marcha desde el día uno.

No necesitas tener tu negocio funcionando aún: solo necesitas una idea clara o el deseo de darle orden, estructura y futuro a tu emprendimiento.

3. Objetivo del diplomado

Formar emprendedores capaces de planificar, estructurar y dirigir estratégicamente sus ideas o negocios, aplicando herramientas prácticas de análisis, toma de decisiones, desarrollo de modelo de negocio y planificación operativa y comercial, con una visión clara, ordenada y orientada al crecimiento.

4. Contenido

Módulo 1: Fundamentos de Planificación y Estructura Empresarial

Contenidos:

- Conceptos básicos, importancia y beneficios para emprendedores
- Roles y responsabilidades en el emprendimiento

Módulo 2: Diagnóstico Estratégico Inicial

Contenidos:

- Análisis FODA: Identificación de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas
- Análisis del entorno competitivo personal y de negocio.

Módulo 3: Modelo Canvas para Diseño de Negocios

Contenidos:

- Explicación y aplicación de cada bloque del Canvas.
- Construcción práctica de tu modelo de negocio.

Módulo 4: Diseño de Marca y Propuesta de Valor

Contenidos:

- Identidad de marca, valores y propuesta de valor.
- Elementos visuales y comunicación de marca.
- Estrategias de diferenciación y posicionamiento

Módulo 5: Desarrollo y Gestión de Producto/Servicio

Contenidos:

- Ideas de negocio
- Identificación de nichos y objetivos públicos
- Ciclo de vida del producto
- Técnicas para entender y atraer clientes

Módulo 6: Planificación Estratégica: Visión, Misión y Objetivos

Contenidos:

- Construcción y alineación estratégica
- Objetivos SMART y planes operativos

Módulo 7: Diseño y Gestión de Planes de Trabajo

Contenidos:

- Alineación con visión y misión
- Herramientas para organizar tareas y cronogramas.
- Asignación de recursos y responsabilidades

Módulo 8: Estrategias Comerciales y Canales de Venta

Contenidos:

- Estrategias de ventas y canales de distribución
- Diseño de planos de trabajo, cronogramas y asignación de tareas.
- Técnicas para mejorar la atención al cliente

Módulo 9: Gestión Financiera: Presupuestos y Costos

Contenidos:

- Elaboración y control presupuestario
- Costeo y análisis de rentabilidad
- Control y ajustes presupuestarios

Módulo 10: Políticas de Precios y Estrategias Comerciales

Contenidos:

- Métodos para fijar precios competitivos y rentables
- Estrategias promocionales y descuentos.

Módulo 11: Gestión de Compras y Control de Inventarios

Contenidos:

- Procesos de compra eficientes
- Selección y gestión de proveedores
- Técnicas y herramientas para inventarios eficientes

Módulo 12: Evaluación de Resultados y Toma de Decisiones

Contenidos:

- Indicadores de desempeño y análisis de resultados.
 - Ajustes estratégicos y planificación para crecimiento
- Taller práctico con análisis de casos y revisión personalizada.

5. Metodología

Este diplomado está diseñado para que pienses y actúes como un emprendedor estratégico, combinando fundamentos teóricos con herramientas prácticas que se aplican directamente en tu proyecto.

El 75% del contenido es práctico, orientado al desarrollo de herramientas como análisis FODA, modelo Canvas, objetivos estratégicos, planos operativos y comerciales.

El otro 25% es teórico, proporcionando fundamentos sólidos de planificación, dirección, estructura empresarial y toma de decisiones.

Las clases se entregan grabadas semanalmente, con guías paso a paso, plantillas descargables y ejercicios aplicados a tu idea o negocio real.

Una vez al mes se realiza un taller en vivo (sábado o domingo, según acuerdo del grupo), donde se analizan casos reales, se resuelven dudas y se revisan avances individuales.

Los estudiantes cuentan con asesoría personalizada y grupal, disponible durante todo el diplomado, programación previa por parte del estudiante y según disponibilidad del equipo.

Se habilitan canales de comunicación directa vía correo electrónico y WhatsApp, para facilitar el soporte, compartir materiales y resolver dudas en tiempo real.

También se disponen foros y espacios de discusión virtuales, donde los estudiantes pueden compartir ideas, presentar avances y colaborar entre sí.

Acceso 24 horas al día, 7 días a la semana a la plataforma educativa, con contenidos actualizados, herramientas complementarias y un ambiente que fomenta el pensamiento estratégico.

6. Evaluación

La evaluación del diplomado está enfocada en asegurar que cada participante no solo comprenda los conceptos estratégicos, sino que los aplique a su idea o negocio de forma estructurada.

El sistema de evaluación se compone de tres elementos clave:

- **Examen final teórico (30%)**
Evaluación escrita que medirá el dominio de conceptos clave de planificación, dirección y análisis estratégico.
- **Entrega del Plan Estratégico del Negocio (50%)**
Proyecto final en el que el participante debe presentar su plan completo, incluyendo análisis FODA, modelo Canvas, objetivos, estrategias operativas y comerciales, todo aplicado a su emprendimiento o idea de negocio.
- **Asistencia y participación en talleres en vivo (20%)**
La participación activa en los talleres mensuales y los espacios colaborativos del diplomado fortalecerá el proceso formativo y la aplicación práctica del contenido.

Para aprobar el diplomado, el participante deberá obtener una **calificación mínima del 70%** en el promedio final de los tres criterios establecidos.

7. Titulación y conocimientos

Al finalizar este diplomado serás un emprendedor estratégico con las herramientas necesarias para darle dirección, estructura y enfoque profesional a tu idea o negocio.

- Sabrás cómo planificar con claridad y tomar decisiones estratégicas basadas en análisis reales.
- Habrás construido tu propio plan estratégico, desde el modelo de negocio hasta la acción comercial.
- Dominarás herramientas clave como Canvas, FODA, objetivos SMART, planes operativos y planes financieros.
- Tendrás una visión clara de hacia dónde va tu emprendimiento y cómo diferenciarlo en el mercado.
- Estarás preparado para lanzar, ordenar o escalar tu negocio con una base sólida y estratégica.
- Podrás presentar con confianza tu proyecto ante socios, instituciones o aliados clave.

Recibirás tu Diploma de Participación y Aprobación, avalado por:

Mentore | Escuela Especializada en Negocios