

**"Emprendiendo el Futuro: Incentivando la Industria Animal a través de un Diplomado
Empresarial organizado por Elanco"**

Estudiante:

María José Gómez Prieto

**Trabajo para optar por el título de
profesional en Negocios Internacionales**

Dirigido por:

Fabio Bastidas

Universidad Santo Tomás

División de ciencias económicas y administrativas

Facultad de Negocios Internacionales

Bogotá D.C 2024

Agradecimientos

Quiero dar mi mayor agradecimiento a mis padres y mis hermanas, mi mayor apoyo a lo largo de esta etapa. cuyo constante apoyo, amor inquebrantable, paciencia y respaldo me han impulsado a alcanzar este logro.

Agradezco a Dios por ser mi guía y fortaleza en este camino. Su gracia y dirección han sido fundamentales en cada paso.

A la universidad, mí profunda gratitud por brindarme un ambiente de aprendizaje y crecimiento con educación de alta calidad, un camino lleno de aprendizaje de los mejores maestros y permitiéndome desarrollar mis habilidades y conocimientos. Estoy segura de que mi sólida formación académica que he recibido de mi alma mater me prepara para el éxito en mi carrera profesional.

Asimismo, agradezco a mis seres queridos y compañeros que han compartido este camino conmigo, proporcionando motivación, alegría y apoyo incondicional en cada etapa.

Resumen

El diplomado virtual "Emprendiendo el Futuro: Incentivando la Industria Animal a través de un Diplomado Empresarial organizado por Elanco" y la Universidad Santo Tomás, representa una innovadora propuesta de formación empresarial. Dirigido a administradores de punto de venta y médicos veterinarios, este programa se enfoca en áreas clave como ventas, contabilidad, finanzas y marketing. Más que una simple iniciativa educativa, este diplomado establece una sólida alianza estratégica entre la academia y la industria, posicionando a Elanco como referente en formación y desarrollo profesional en el sector de la salud animal. Esta colaboración marca un hito que impulsa la excelencia académica, la transferencia de conocimientos y formación de proyectos colaborativos, consolidando una relación duradera y mutuamente beneficiosa entre ambas organizaciones.

Palabras clave: desarrollo profesional, formación empresarial, alianza estratégica, diplomado virtual, Liderazgo en formación.

Abstract

The virtual diploma program "Entrepreneurship on the future: encouraging the animal industry through a business diploma organized by Elanco Animal Health and Universidad Santo Tomás", represents an innovative proposal for business training. Aimed at point-of-sale managers and veterinarians, this program focuses on key areas such as sales, accounting, finance and marketing. More than just an educational initiative, this diploma program establishes a solid strategic alliance between academia and industry, positioning Elanco as a benchmark in training and professional development in the animal health sector. This collaboration marks a milestone that drives academic excellence, knowledge transfer and collaborative project formation, consolidating a long-term and mutually beneficial relationship between both organizations.

Key words:

professional development, business training, strategic alliance, virtual diploma, Leadership training.

TABLA DE CONTENIDO

PARTE I: LA EMPRESA

1.1 Aspectos generales

1.1.1 Misión, visión y valores

1.1.2 Ubicación geográfica

1.1.3 Estructura organizativa

1.1.4 Unidad o Departamento donde se desarrolló la práctica

1.1.5 Análisis DOFA

PARTE II: PLANTEAMIENTO DEL PLAN DE MEJORA RESPECTO A LAS PRATICAS PROFESIONALES

2.1 Planteamiento central

2.2 Importancia, limitaciones y alcance

2.3 Objetivo general

2.3.1 Objetivos específicos

PARTE III: CONTENIDO PLAN DE MEJORA

3.1 Propuesta de mejora

3.2 Conclusiones

3.3.3 Bibliografía

3.4 Anexos

PARTE IV: SEGUIMIENTO PRACTICA PROFESIONAL

4.1. Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo con las prácticas profesionales

4.1.1 Cumplimientos de objetivos trazados por mes

Introducción

El desarrollo profesional y la formación son imprescindibles para responder de manera adecuada a la constante evolución que demanda el mercado actual. En este entorno empresarial que demanda una adaptabilidad más rápida y la innovación es el eje principal, las empresas requieren una continua transformación en donde mantengan un crecimiento sostenible a largo plazo y una mayor competitividad, por esta razón es importante que cuenten con herramientas y estrategias que los lleven a liderar y responder rápidamente a este panorama.

Dentro de este dinámico entorno, surge la propuesta de un diplomado virtual **“Emprendiendo futuro: Incentivando la industria animal a través de un diplomado empresarial organizado por Elanco”**. Esta iniciativa diseñada estratégicamente para brindar una actualización profesional y posicionar a Elanco Animal Health como líder de la formación académica y mejores prácticas que potencian la industria animal.

Este diplomado, además de fortalecer lazos con médicos veterinarios y administradores de puntos de venta, se especializa en hacer énfasis en temáticas como ventas, contabilidad, finanzas y marketing. Además de explorar herramientas indispensables para sobresalir en el entorno comercial.

Este programa es el primero de futuros proyectos con la universidad Santo Tomás, estableciendo lazos que sigan impulsando la formación académica y empresarial mediante la transferencia de conocimientos.

PARTE I: La empresa

1.1 Aspectos generales

Elanco Animal Health, con presencia por más de medio siglo desde 1953, creada como una división de Eli Lilly and Company, es una empresa con presencia global líder en la salud animal.

Elanco se focaliza en la investigación, desarrollo y comercialización de productos farmacéuticos y soluciones para mejorar el bienestar de animales de producción, compañía y acuícolas.

En el transcurso de los años, Elanco atravesó un rápido crecimiento, que amplió su presencia a nivel global, diversificando su portafolio con la adquisición de animal health de otros laboratorios como Novartis, Janssen, ChenGen, Lohman y Bayer.

Para el 2018, se anunció la separación de Elanco como ente independiente de Eli Lilly and Company.

Es así como inicia a cotizar en la bolsa de valores de Nueva York como compañía de salud animal completamente independiente con el nombre “ELAN” dando a sus empleados la posesión.

En un largo recorrido se estableció como una empresa líder en la industria de la salud animal, que brinda soluciones innovadoras y una visión sostenible en los diferentes desafíos del bienestar y la salud animal. La operación de distintas estrategias y alianzas ha fortalecido su posición en el mercado con su extensa variedad de productos.

1.1.3 Estructura organizativa

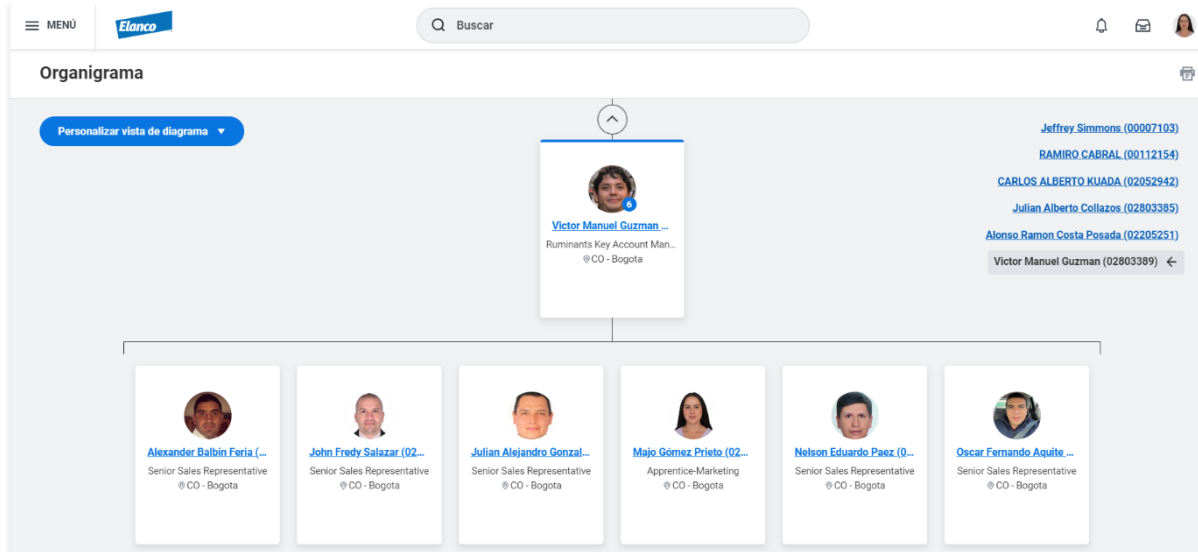


Figura 2. Organigrama Rumiantes Biolactoseguridad. Workday Elanco.

1.1.4 Unidad o Departamento donde se desarrolló la práctica

La práctica se desarrolló en el área de rumiantes con el equipo de biolactoseguridad. Durante el tiempo de práctica, las actividades desempeñadas en la parte administrativa tenían como objetivo la facilitación de procesos para los generadores de demanda, y así tener un mayor rendimiento en la ejecución de los planes y programas técnicos. Entre las responsabilidades se encontraba la captura, análisis y el intercambio de información. Esta gestión iniciaba desde el ingreso de compras de los clientes en el programa CRM hasta el análisis de datos de las fincas ganaderas manejadas con soluciones de Elanco.

Así mismo contaba con funciones de compartir información técnica y comercial de los productos de Elanco a los clientes, hacer uso y manejo de base de datos de los asistentes a charlas o eventos realizados, y la actualización de información importante para el equipo de biolactoseguridad con el apoyo de la liquidación de programas comerciales. Además, se tuvo una estrecha colaboración con el área de marketing Pets en el diseño, planeación y ejecución del presente plan de mejora.

1.1.5 Análisis DOFA

Fortalezas • El diplomado brinda ventaja competitiva a Elanco, al proporcionar un valor agregado a sus clientes. • Cuenta con un respaldo académico que aumenta el valor y la confianza • El contenido del diplomado fue desarrollo por profesionales con grandes conocimientos y tiene el aval de la universidad	Oportunidades • Mayor demanda de los productos, atraer nuevos clientes y estrechar relaciones con los clientes. • Se establece una relación a futuro que beneficia a ambas organizaciones. • Desarrollo a largo plazo de proyectos e investigaciones que impulsen la formación académica.
Debilidades • Los costos de la implementación y aplicación del diplomado pueden representar la inversión de una gran suma para Elanco. • Posible ralentización en los procesos de registro y administrativos. • Otras compañías pueden desarrollar iniciativas similares	Amenazas • Cambios en las políticas educativas, así como el cambio de planta. • Aparición de nuevos competidores. • Rechazo por parte de los participantes afectando la viabilidad y éxito del diplomado, al igual que afectar la imagen de Elanco en el mercado.

Figura 3. Análisis DOFA. (Elaboración propia).

1.1.5.1 Fortalezas

- **Ventaja Competitiva:** El diplomado organizado por Elanco, ofrece un diferenciador clave a la marca que la establece con una fuerte posición frente a sus competidores y en el mercado. Además de que es una herramienta estratégica con gran alcance para fidelizar sus clientes y atraer nuevos posibles clientes.
- **Prestigio Académico:** El respaldo académico de la universidad y su sello de calidad aportan la confianza de los participantes, además garantiza una excelente experiencia educativa con mucho valor agregado.
- **Contenido de alta calidad:** El pensum académico del diplomado fue diseñado de manera exclusiva para los clientes de Elanco, abarcando temas como marketing, finanzas, contabilidad y servicio al cliente. Este pensum se complementó con docentes que cuenta con amplios conocimientos en las áreas mencionadas.

1.1.5.2 Oportunidades

- **Expansión del mercado:** El diseño del diplomado es estratégico para generar nuevas oportunidades de expansión y negocio a la empresa, encaminando a una mayor demanda de los productos, además de fortalecer y estrechar los vínculos con los clientes.
- **Desarrollo de relaciones a largo plazo:** El éxito de la implementación de este diplomado podrían establecer relaciones a largo plazo mutuamente beneficiosas para la universidad y Elanco.
- **Innovación y desarrollo conjunto:** La colaboración conjunta de estas organizaciones podría instaurar la co- creación de futuros proyectos e investigaciones que sigan impulsando la capacitación y formación.

1.1.5.3 Debilidades

- **Costo asociados:** Se debe tener en cuenta que los costos de implementación y operación para llevar a cabo este diplomado puede representar una gran inversión para Elanco.

- **Dependencia de la universidad:** La colaboración junto a la universidad genera la dependencia en los procesos de inscripción y registro, lo que puede generar un atraso en los procesos administrativos.
- **Competencia:** Otras empresas farmacéuticas del sector animal, pueden desarrollar iniciativas semejantes, reduciendo el impacto y la exclusividad del diplomado.

1.1.5.4 Amenazas

- **Cambios en el entorno educativo:** Se deben tener en cuenta los posibles cambios en el entorno educativo, así como posibles cambios de la planta (Docentes y administrativos) que pueden desempeñar un papel importante en la viabilidad del diplomado.
- **Competencia intensificada:** Otras empresas del sector pueden crear estrategias similares, así como la aparición de nuevos competidores.
- **Rechazo del mercado:** El diplomado podría no tener una buena respuesta por parte del mercado, dado que no lo verían como algo tan valioso, afectando la imagen de Elanco y el éxito de la implementación del diplomado.

Planteamiento del plan de mejora respecto a las prácticas profesionales

2.1 Planteamiento central

En el marco del presente plan de mejora, se tiene como objetivo central fortalecer la cooperación entre la universidad Santo Tomás y Elanco Animal Health, destacando la creación, diseño e implementación de un programa educativo en áreas esenciales para impulsar el crecimiento de la industria animal. Además, se pretende que este proyecto consolide una alianza estratégica que fomente la educación continua y la transferencia de conocimiento entre ambas organizaciones.

2.2 Importancia, limitaciones y alcance

El diplomado Elanco – Universidad es una propuesta innovadora para la actualización de conocimientos y habilidades en áreas específicas. Aunque el programa cuenta con una duración limitada de 120 horas, brinda un contenido completo, ajustado y actualizado a las necesidades del mercado. Además, promueve el desarrollo de habilidades blandas y el intercambio de experiencias enriquecedoras.

Importancia: La importancia de este diplomado reside en su capacidad para elevar conocimiento y la adquisición de nuevas habilidades en los participantes, lo que conlleva al crecimiento y fortalecimiento de la industria, consolidando a Elanco Animal Health como líder en la formación empresarial y educativa. La estratégica consolidación establece un precedente a largo plazo de colaboraciones en proyectos e investigaciones que impulsen la excelencia académica y el desarrollo sostenible.

Limitaciones: Retos logísticos, ajustes del pensum para que se adapte a las necesidades de cada región, Desafíos tecnológicos como la plataforma educativa, largos procesos administrativos y el tiempo, pueden ser posibles limitaciones a la hora de poner en funcionamiento el diplomado. Por lo cual es importante mitigar estas limitaciones, con una cuidadosa planificación, y adaptarse a soluciones flexibles que permitan igualdad de beneficio para todos los participantes del programa.

Alcances: Este plan se centra en la identificación precisa de áreas como contabilidad, finanzas y marketing que se abordan en el pensum académico, garantizando un contenido de alta calidad.

2.3 Objetivo general

Generar una estrategia de aprendizaje a partir de la implementación del diplomado **“Emprendiendo futuro: Incentivando la industria animal a través de un diplomado empresarial organizado por Elanco”**. Para consolidar una conexión estratégica entre la universidad y la empresa y establecer condiciones de fomento en su capital humano.

2.3.1 Objetivos específicos

1. Fomentar el engagement, fidelidad y compromiso de los administradores de punto de venta y médicos veterinarios, para promover una conexión que impulse el avance del gremio, mediante la transferencia de conocimientos.
2. Asegurar la exitosa finalización de cada etapa del programa, desde la gestión eficiente de procesos administrativos de ambas partes, así como la coordinación de actividades en base al diseño y estructuración de pensum con el fin de llevar a cabo el diplomado, con un inicio previsto para marzo – abril del 2024.
3. Potenciar la presencia de Elanco al posicionarse como líder en iniciativas de formación y capacitación académica, forjando su liderazgo y consolidando un reconocimiento, prestigio y confianza dentro de la industria.

Contenido plan de mejora

3.1 Propuesta de mejora

El actual plan de mejora está enfocado en la exploración de todo el proceso de concepción, planeación y ejecución de la realización del programa **“Emprendiendo futuro: Incentivando la industria animal a través de un diplomado empresarial organizado por Elanco”**. Esta novedosa propuesta marca una nueva forma de abordar la capacitación empresarial aplicada a la industria animal, con la actualización de conocimientos imperativos decisivos en el mercado actual, además se establece como la primera colaboración conjunta con la universidad Santo Tomás, estableciendo una unión de futuros programas.

El trabajo se estructura con relación en cuatro ejes principales: primero, entablar una comunicación universidad – Elanco, donde se planteó la concepción del proyecto y la implementación del programa. Segundo, el proceso de la creación y estructuración del pensum académico, donde se especificó los temas seleccionados para el desarrollo del diplomado. Tercero, el proceso de implementación del diplomado, analizando cuidadosamente cada etapa desde la planificación del diplomado hasta la ejecución. Finalmente, se analiza el impacto de este proyecto en la consolidación del vínculo entre las organizaciones, apreciando como este diplomado puede servir de modelo para futuras colaboraciones entre el sector académico y el empresarial como un impulso de innovación y desarrollo en la industria animal.

El diplomado está diseñado para adaptarse a un horario nocturno, reconociendo las responsabilidades laborales, familiares y personales de los participantes. La flexibilidad horaria del diplomado fue un elemento clave en el diseño del programa para ofrecer un espacio propicio para el proceso de aprendizaje en donde los participantes puedan al máximo cada sesión y recursos disponible.

Además, la universidad brinda una amplia gama de recursos tecnológicos que optimizan la experiencia educativa. Plataformas como el sistema académico (SAC), Moodle, entre otras herramientas digitales que garantizan un fácil acceso al material del diplomado y la comunicación entre los profesores y participantes.

El material del curso ha sido seleccionado de manera cuidadosa para cumplir con las necesidades específicas solicitadas por Elanco, donde se cumpla con crear ese engagement y fidelización por parte de sus clientes. En el contenido del curso se incluyen materias claves en donde los participantes tengan el desarrollo de habilidades y conozcan herramientas indispensables que aumente el crecimiento de puntos de venta o petshops.

Diplomado: "El diplomado es un programa educativo no formal, de carácter teórico-práctico, que tiene como objetivo la capacitación y actualización profesional en un área específica."
(Restrepo, 2015, p. 34)

Educación continua: "La educación continua es un proceso educativo permanente que busca la actualización y el desarrollo de las capacidades y habilidades de las personas, para que puedan responder a las demandas del mundo actual." (Torres, 2001, p. 23)

Estrategias de mercadeo: "Las estrategias de mercado son un conjunto de acciones planificadas que una empresa lleva a cabo para alcanzar sus objetivos de marketing en un mercado específico."
(Kotler, 2012, p. 23).

Como este programa es para administradores de punto de venta, es esencial, incluir el estudio y aprendizaje de técnicas que permitan la comprensión para identificar los alcances y la retención de cliente en un mercado tan competitivo como el de los productos de animales de compañía. Por otro lado, la inclusión de estrategias y herramientas que les permitan una adaptabilidad más efectiva de los comportamientos y preferencias de los consumidores.

Las estrategias de mercadeo son fundamentales para el área de marketing de Elanco, ya que le permite desarrollar planes para llevar a los clientes objetivos y de esta manera adquirir una posición más sólida y competitiva en el mercado. Al incluir capacitación la segmentación de clientes, así como acciones promocionales. Por otro lado, da a conocer da herramienta de comunicación efectivas donde destacan los beneficios y características únicas de los productos de Elanco contribuyendo a crear una imagen positiva de la empresa, generando confianza y credibilidad.

Gestión financiera estratégica: "La gestión financiera es el arte y la ciencia de administrar el dinero."
(Van Horne, 2012, p. 5).

El conocimiento en temas como modelos estratégicos y toma de decisiones por medio de un bussiness model son claves para abarcar una mayor comprensión de como una estrategia financiera puede tener una gran influencia en el éxito corporativo. Contar con diferentes enfoques como

el crecimiento sostenible, la planeación y evaluación financiera con indicadores clave para una toma de decisiones más informadas que impulse el crecimiento y estabilidad de la empresa.

La gestión financiera es un proceso esencial para cualquier empresa, ya que implica planificar, ejecutar, dirigir, organizar y controlar de manera eficiente los recursos financieros con el objetivo de cumplir los objetivos trazados y en muchos casos aumenta el valor de la empresa. Elanco al gestionar de manera eficaz la toma de decisiones informadas que incentiven la estabilidad, el desarrollo de nuevos productos, así como la inversión en innovación y formación.

Contabilidad aplicada a la eficiencia operativa: “Se define a la contabilidad como una serie de procesos financieros, independientemente del tipo de entidad económica, para registrar las operaciones económicas, más que todo debido a su producción con la finalidad de emitir estados financieros y de esa forma tomar decisiones que permitan alcanzar los objetivos de la entidad.” (Euro innova Business School, 2023).

Es crucial ya que proporciona conocimiento a los participantes para mejorar la rentabilidad de las operaciones y la eficiencia mediante la comprensión de principios contables. Permitiendo identificar los procesos internos en lo que se puede observar oportunidades de mejora mediante la exploración de estados financieros, y así tomar decisiones más acertadas hacia el incremento de la eficiencia y rentabilidad.

La importancia de comprender la contabilidad financiera de los negocios permitiendo a Elanco identificar áreas de oportunidad y mejora que impulsen la eficiencia operativa y el éxito a largo plazo de los puntos de venta y petshop.

Técnicas de ventas especializadas: Las técnicas de ventas son un conjunto de métodos y estrategias que los vendedores utilizan para influir en los clientes potenciales y lograr que compren sus productos o servicios." (Tracy, 2011, p. 23).

Como tema fundamental en el curso, está la introducción de técnicas de ventas especializadas que proporcione destrezas y tácticas básicas y necesarias para desenvolverse y resaltar en entornos

comerciales. Abarca desde la planeación de campañas hasta la dirección comercial para tener un mejor dominio de ventas que permita cerrar más acuerdos y aumentar los ingresos.

Adquirir habilidades comerciales estratégicas que ayuden a identificar, presentar y vender los productos de manera atractiva, así como cerrar ventas efectivas. Facilitará las relaciones que Elanco tiene con sus clientes al ofrecer capacitaciones en las que se puede tener más dominio de técnicas especializadas de ventas a la hora de presentar los productos de Elanco representando más ventas que benefician la eficiencia y efectividad en el proceso de venta tanto a los clientes como a Elanco.

Servicio al cliente: “El servicio al cliente es el conjunto de actividades que una empresa lleva a cabo para satisfacer las necesidades y expectativas de sus clientes.” (Kotler, 2012, p. 43).

El servicio al cliente elemento vital porque se considera un paso esencial para vender u ofrecer un servicio que satisfaga y fidelice al cliente final. Dado que ofrecer una experiencia única es importante para medición de la experiencia de cliente y éxito a cualquier empresa, esta materia permite a los integrantes mejorar la calidad del servicio ofrecido al cliente, lo que deriva en una mayor satisfacción, lealtad y reconocimiento de la marca positiva en los clientes.

Hacer énfasis en la capacitación de los clientes en donde adquieran habilidades para identificar las necesidades

Incluir el conocimiento como atención al cliente, resolución de quejas, asistencia continua y servicio postventa, es fundamental para garantizar una experiencia excepcional con consumidor final. Elanco tiene como enfoque capacitar a sus clientes para que ellos brinden una venta más persuasiva de sus productos, aumentando así sus ventas y mejorando la imagen de la empresa.

3.2 Conclusiones

Este plan de mejora propuesto para la empresa fortalece la posición de Elanco Animal Health en el mercado, al ofrecer oportunidades educativas que impulsen el desarrollo de la formación académica en los profesionales del sector. Asimismo, refuerza el compromiso de Elanco con

la comunidad empresarial y académica al participar activamente en campos como la innovación, la excelencia y el crecimiento sostenible.

La unión entre la Universidad Santo Tomás y Elanco no solo establecer un sólido vínculo entre ambas organizaciones, sino que sienta bases para ampliar las oportunidades de la creación de innovadores programas o cursos, enfocados en las emergentes necesidades de la industria que promuevan el desarrollo continuo y la excelencia en la capacitación con el sector.

Este diplomado representa una gran oportunidad para Elanco al brindar un espacio adecuado para una significativa interacción con los clientes fortaleciendo las relaciones comerciales. Por medio de este programa de formación académica, Elanco no solo brinda un canal de comunicación y colaboración directa, sino que también brinda una facilidad para acceder a conocimientos actualizados y específicos del entorno laboral que contribuyen al crecimiento y la competitividad en el sector.

3.3.3 Bibliografía

Cultura y Valores - Elanco. (s. f.). @Elanco. <https://www.elanco.com/es-latam/about-us/culture-and-values>

Elanco | Nuestro trayecto. (s. f.). @Elanco. <https://www.elanco.com/es-latam/about-us/our-journey>

Euroinnova Business School. (2023, 26 enero). *¿Te preguntas dónde puedo trabajar si estudio negocios internacionales? Aquí tenemos la respuesta.*

<https://www.euroinnova.edu.es/blog/que-es-la-contabilidad-segun-diferentes-autores>

Kotler, P. (2013). *Fundamentos de marketing*. Fundamentos de Marketing. Recuperado 29 de febrero de 2024, de

https://frq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14584/mod_resource/content/1/Fundamentos%20del%20Marketing-Kotler.pdf

Kotler, P. (2013). *Fundamentos de marketing*. Fundamentos de Marketing. Recuperado 29 de febrero de 2024, de

https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14584/mod_resource/content/1/Fundamentos%20del%20Marketing-Kotler.pdf

Our visión - Elanco. (s. f.). @Elanco. <https://www.elanco.com/es-latam/about-us/our-vision>

Restrepo, A. M. (2013). *Diseño y gestión de diplomados*. Politécnico Colombiano. Recuperado 29 de febrero de 2024, de

<https://www.politecnicojic.edu.co/images/downloads/investigacion/anuarios/anuario-investigacion-2015.pdf>

Torres, C. A. (2018, diciembre). *La educación continua en el siglo XXI: Retos y perspectivas*.

Experiencias de Formación Docente. Recuperado 29 de febrero de 2024, de

<https://www.redie.mx/librosyrevistas/libros/retosyperspectivas.pdf>

Tracy, B. (s. f.). *Psicología de ventas*. <https://www.eidhi.com/wp-content/uploads/2016/08/Psicologia-de-Ventas-Brian-Tracy.pdf>

Van Horne, J. (s. f.). *Fundamentos de administración financiera*. Fundamentos de Administración

Financiera. Recuperado 29 de febrero de 2024, de <https://fad.unsa.edu.pe/bancayseguros/wp-content/uploads/sites/4/2019/03/fundamentos-de-administracion-financiera-13-van-horne.pdf>

3.4 Anexos

Anexo 1: Estructura del programa.

ESTRUCTURA ACADÉMICA		
NOMBRE DEL MÓDULO	TEMÁTICA	PERFIL DOCENTE
MÓDULOS (120 HORAS)		
Módulo 1: Estrategias de mercadeo	- Profundizar en estrategias de mercadeo: - Explorar y aplicar estrategias avanzadas de mercadeo. Énfasis digital: Estrategia de marca Análisis del Entorno: Comportamiento del consumidor, identificación y segmentación de mercados, investigación de mercado, distribución y competencia. Análisis de Datos de mercadeo: para toma de decisiones - Estrategias de Comunicación en	Profesional en Ciencias Económicas y Administrativas. Experto en Marketing Digital y Estrategia de Mercado.

	mercadeo. Comunicación asertiva Negociación y Manejo de Conflictos	
Módulo 2: Gestión financiera estratégica	• Estrategia Financiera y Modelos Estratégicos: - Estrategia y Táctica: Seguimiento a la estrategia y la operación, Plan Estratégico, modelo de competencia (Porter), modelo Mckinsey Business Model Canvas. - KPI: Indicadores financieros, inversión, decisión - Arquitectura Empresarial: Planeación Financiera, Gestión Eficiente, Crecimiento Sostenible. - Indicadores: Tasas de interés, clases y modalidades, equivalencias de tasas, costo de oportunidad. - Toma de Decisiones: Indicadores financieros TIR, PRI, VPN, Flujo de Caja, Proyecciones Financieras. - Evaluación Financiera de Proyectos: Evaluación de escenarios en proyectos financieros.	Profesional en Ciencias Económicas y Administrativas. Experto en Finanzas Corporativas
Módulo 3: Contabilidad aplicada a la eficiencia operativa	• Eficiencia Contable: - Evaluación y Rendimiento Financiero: Costos, Gastos, ingresos, presupuestos. - Análisis Contable y Financiero: NIIF-IFRS, Estados Financieros, ciclo contable y análisis de estados financieros - Riesgos Financieros: Impacto contable empresarial	Profesional en Ciencias Económicas y Administrativas. Experto en Administración y Finanzas
Módulo 4: Técnicas de ventas especializadas	• Habilidad en ventas de productos y servicios - Dirección Comercial - Planificación de Campaña de ventas - Organización comercial y equipo de ventas Networking - Customer relationship management - Canales digitales comerciales	Profesional en Ciencias Económicas y Administrativas. Experiencia en Gerencia comercial y de ventas.
Módulo 5: Servicio al cliente	• Habilidad de Servicio al - Cliente Liderazgo y RCS: Equipos de alto Impacto, Herramientas de fidelización, medición de experiencia de	Profesional en Ciencias Económicas y Administrativas o Ingeniería. Experiencia en CRM, atención al

	clientes. - Social Media y community management: Orientación del producto - Experiencia de Cliente: Arquitectura de la Experiencia, cliente interno - Plan KAM: Identificación y gestión de clientes. - Gestión de Clientes: CRM, Chatbots, blueprint - Costumer centricity: cultura	cliente y customer experience
--	--	-------------------------------

Tomado de: Estructura de la facultad de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás.

Seguimiento de la práctica profesional

4.1. Programación de actividades realizadas en la organización, de acuerdo con las prácticas profesionales.

Durante el periodo de la práctica, se realizaron actividades como la participación en eventos como Agro Expo, que incluyeron contacto directo con posibles clientes hasta la realización de actividades administrativas que mejoraron el análisis de información. Asimismo, se hizo la actualización y optimización de procesos administrativos para el equipo de BLS, como la creación de un dashboard, desde el desarrollo hasta la implementación final. Por último, se participó en propuestas de marketing para lanzamiento de futuros productos, además de liderar la creación del diplomado.

4.1.1 Cumplimientos de objetivos trazados por mes

MES	ACTIVIDAD	LOGRO	DIFICULTAD
Junio	- Capacitación sobre la empresa - Trabajo de campo - Apoyo Agro Expo 2023 - Presentación del equipo	Conocer la empresa, mis responsabilidades y tareas. Además de integrarme al equipo y conocer las diferentes	Poco conocimiento de los productos

		líneas de productos	
Agosto	- Conocimientos de los diferentes archivos del manejo de la información - Reuniones para mayor conocimiento sobre los productos y la función de cada uno. - Planteamiento del diplomado virtual	Establecer una primera conexión entre la facultad de negocios internacionales y Elanco para la creación de un diplomado virtual.	Disponibilidad de tiempo para encuentros virtuales donde se plateaba la idea principal
Septiembre	- Creación de un dashboard inicial donde se consolide todos los datos clave del equipo de biolacto seguridad - Creación base de datos de resultados de laboratorio de fincas ganaderas	Cumplir con los objetivos establecidos y solicitados por el jefe inmediato para el desarrollo del dashboard	Ninguna.
Octubre	- Presentación de la actualización y mejoras del dashboard trabajado - Liquidación de los programas comerciales del 1Q Y 2Q	Mantener la información actualizada de acuerdo con el Q solicitado	Ninguna.
Noviembre	- Renovación de las cartas para el uso de la información recolectada - Colaboración con el equipo de marketing de pets para la realización del diplomado	Consolidar la aplicabilidad del diplomado propuesto	Tener acceso a la información requerida por parte de los clientes.
Diciembre	- Entrega final del dashboard realizado en Power BI - Redacción de los Wins	Entregar un dashboard completo que se implementó como plataforma importante para conocer los indicadores clave del equipo de Biolactoseguridad.	Ninguna.
Enero	- Entrega de equipos y puesto	Culminar con éxito la practica	-