

Bogotá, enero 19 de 2023

ELANCO ANIMAL HEALTH
Maria José Prieto
Bogotá

Cordial Saludo,

La Facultad de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás tiene el gusto de presentarle el Diplomado en Gerencia Empresarial y de Mercadeo, solicitado por ustedes con el ánimo de desarrollar su estrategia corporativa; para ello, nos permitimos relacionar los aspectos académicos y económicos para su consideración.

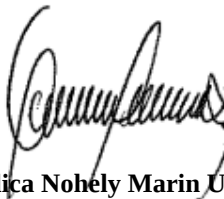
IDENTIFICACIÓN DEL PROGRAMA			
NOMBRE DEL PROGRAMA "Emprendiendo el Futuro: Incentivando la Industria Animal a través de un Diplomado Empresarial".			
Elanco Animal Health			
FACULTAD/UNIDAD ACADÉMICA:	Facultad de Negocios Internacionales		
DURACIÓN:	120 horas		
FECHA DE INICIO:	DD	MM	AA
	Pendiente	Pendiente	2024
FECHA DE TERMINACIÓN:	DD	MM	AA
	Pendiente	Pendiente	2024
NÚMERO DE PARTICIPANTES:	30 participantes como mínimo		
DIRIGIDO A:	Elanco Animal Health		
REQUISITOS DE INGRESO:	1. Tener vinculación autorizada por Elanco		
REQUISITOS DE ACREDITACIÓN (los exigidos a los participantes para aprobar el programa):	1. 80% de asistencia al diplomado		
	2. Presentación del producto final establecida en el diplomado		
VALOR DE LA INSCRIPCIÓN:	Diplomado 15 personas \$ 1.550.000 Diplomado 25 personas \$ 1.250.000 Diplomado 30 personas \$ 995.000		
NOMBRE LÍDER PROYECTO:	Angélica Marin – Profesor Yesid Ochoa		
TELÉFONO:	3112271457		
CORREO ELECTRÓNICO:	Dec.negociosinternacionales@usta.edu.co		

ESTRUCTURA ACADÉMICA		
NOMBRE DE 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 mercadeo. Comunicación asertiva Negociación y Manejo de Conflictos	Profesional en Ciencias Económicas y Administrativas. Experto en Marketing Digital y Estrategia de Mercado.
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 MckinseyBusiness 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
Modulo 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
Modulo 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.

ESTRUCTURA ACADÉMICA		
NOMBRE DE MÓDULO	TEMÁTICA	PERFIL DOCENTE
MÓDULOS (120 HORAS)		
Modulo 5: Servicio al cliente	Habilidad de Servicio al Cliente Liderazgo y RCS: Equipos de alto Impacto, Herramientas de fidelización, medición de experiencia de 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	Profesional en Ciencias Económicas y Administrativas o Ingeniería. Experiencia en CRM, atención al cliente y customer experience

Quedamos en atención a sus consideraciones y esperamos ser la mejor opción para la capacitación y formación de sus colaboradores.

Cordial saludo,


 Angélica Nohely Marin Usuga
 Decana de Facultad
 Facultad de Negocios Internacionales

