

# SEMINARIOS DE TITULACIÓN – DIPLOMADO

## Gestión de negocios de la comunicación

### TEMARIO

#### **Módulo I. Fundamentos de Administración** **Administración**

- Definiciones de Administración
- Características y funciones
- Perfil del administrador

#### **Proceso administrativo**

- Introducción al proceso administrativo
- Planeación
- Organización
- Integración
- Dirección
- Control

#### **Modelos de Administración**

- Introducción a los modelos de administración
- Administración por objetivos
- Administración estratégica
- Administración de la producción y las operaciones

#### **Módulo II. Gestión estratégica de empresas de la comunicación** **Empresas de la comunicación**

- Definiciones y características
- Empresario vs. emprendedor
- Cultura empresarial

#### **Organización de la empresa de la comunicación**

- Introducción a la organización de las empresas
- Recursos humanos
- Recursos materiales
- Recursos financieros

### **Modelos de gestión para la empresa de la comunicación**

- Introducción a la gestión empresarial
- Modelos *Canvas*
- Modelo *Lean startup*

### **Módulo III. *Marketing* para las empresas de la comunicación**

#### ***Marketing* y comercialización**

- Fundamentos de *marketing*
- Productos de las empresas de la comunicación
- Propuestas de valor
- Determinación de precios
- Estrategias de comercialización

#### **Mercado y consumidores**

- Mercado de las empresas de la comunicación
- Perfilamiento de audiencias y consumidores
- Recursos de consulta

#### **Comunicaciones en *marketing***

- Mezcla de comunicación
- Ecosistema de comunicación
- Estrategia de comunicación

### **Módulo IV. Innovación de las empresas de la comunicación**

#### **Actualidad e información**

- Panorama actual de las empresas de la comunicación
- Data e información
- *Benchmarking*
- Análisis FODA
- *Branding*
- Recursos de consulta y herramientas

#### **Tendencias, tecnología y creatividad**

- Tendencias de la comunicación
- Tecnologías de la comunicación
- Innovación creativa de la comunicación
- Evolución de las empresas de la comunicación

### **Módulo V. Plan de negocios**

#### **Fundamentos y componentes**

- Definiciones
- Objetivos y beneficios

- Componentes principales
- Estructuras dentro del Plan de negocios

### **Elaboración de un Plan de negocios**

- Resumen ejecutivo
- Introducción
- Objetivos y beneficios
- Investigación de mercado
- Análisis FODA
- Estrategia general
- Factores críticos de éxito
- Plan de mercadotecnia
- Recursos humanos
- Estrategia de producción
- Recursos e inversiones
- Factibilidad técnica, económica y financiera
- Análisis de sensibilidad
- Dirección y gerencia
- Conclusiones
- Anexos

## **CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

- Se deberán aprobar todos los módulos con una calificación de 8.0, mínimamente.
- Se deberá contar con una calificación global de 8.0, como mínimo, para tener derecho a presentar el trabajo final.
- Deberá presentarse un trabajo final, individualmente, que será dictaminado.
- Dicho trabajo deberá cumplir con los requisitos académicos que exige la UCSJ.
- Se debe obtener una calificación mínima de 8.0, tanto en la revisión interna como en la externa, acorde con el formato de dictamen diseñado para el seminario.
- El número de faltas permitidas, de forma global, es de 5, y nunca continuas. Es requisito indispensable conectarse al menos dos veces a la semana a la plataforma.
- Las faltas deberán estar plenamente justificadas.
- Cada módulo equivale al 20% de la calificación final

## **CARACTERÍSTICAS DEL TRABAJO FINAL**

Cada persona participante entregará un trabajo final (Plan de negocios) que demuestre los conocimientos adquiridos en el seminario y que, además, tenga relación con la licenciatura cursada.

Debe cumplir con las siguientes características:

- Construcción de aparato crítico; resumen, introducción, justificación y conclusiones; sistema de citas y fuentes bibliográficas que fundamenten el proyecto.
- Presentación limpia, clara, sencilla y ordenada, con redacción profesional. Formato de citación APA 7<sup>ma</sup> edición.
- Hacer uso de los aprendizajes obtenidos en el seminario, así como de los obtenidos a lo largo de la licenciatura de egreso.
- Manejo adecuado del lenguaje técnico de comunicación y negocios.
- Claridad en la aplicación práctica para el ámbito profesional.
- La entrega en tiempo y forma del trabajo final (**Plan de negocios y elementos académicos**) representará parte de la calificación final del módulo V.

**Todas las personas que se inscriban al presente Seminario de Titulación-Diplomado serán responsables del compromiso que adquieren, y deberán cumplir con cada uno de los requisitos académicos y administrativos establecidos.**