

**UANDES**  
*online*



Universidad de  
**los Andes**

ADMISIÓN **2024**

# CURSOS ONLINE Y SEMIPRESENCIALES

POSTGRADOS Y EDUCACIÓN CONTINUA



**> IR POR MÁS**

# ESTUDIA A TU RITMO DESDE CUALQUIER LUGAR

Con nuestra metodología online y semipresencial podrás estudiar a tu ritmo y desde cualquier lugar. Cada curso está compuesto de siete módulos online asincrónicos en plataforma CANVAS, junto con una clase intermedia online sincrónica con el o la docente del curso y una clase final en la Universidad de los Andes o bien, online sincrónica.



8 semanas = 91 horas

### Acompañamiento del estudiante

En tu proceso educativo contarás con un Tutor(a) y un Coordinador(a) de Servicios. El Tutor(a) responderá dudas sobre el contenido del curso, mientras que el Coordinador(a) de Servicios, responderá dudas que no sean de contenido, realizando acompañamiento y seguimiento de tu avance.





**DETALLE**  
CURSOS 2024  
INICIO MAYO





# CURSO BIG DATA & ANALYTICS

## Objetivos del diplomado

Comprender el funcionamiento de técnicas y herramientas de Big Data enfocados en el manejo de modelos y lenguajes disponibles en bases de datos, para fomentar la creación de dashboards que genere información valiosa para la empresa.

---

## A quién está dirigido

Persona con título profesional o técnico que, por la naturaleza de sus funciones, desean conocer herramientas y aplicar técnicas de Big Data para optimizar su gestión, pudiendo procesar información, mejorar procesos y obtener información clave para la toma de decisiones.

---

## Metodología

7 módulos asincrónicos + 1 clase intermedia sincrónica de 2 horas aprox + 1 clase final de 3 horas máx.

---

**Código SENCE 1238021196 - Horas 91**

# CONTENIDO DEL CURSO BIG DATA & ANALYTICS

---

## **Módulo 1: Conceptos de Big Data & Analytics.**

- ¿Para qué almacenamos datos? ¿Por qué es necesario el Big Data?
- Introducción a las estructuras de Big Data
- Traslado de la información desde las fuentes a los servidores
- Principales diferencias entre un Data Warehouse y un Data Lake
- Data Science y Business Intelligence
- Casos de uso exitosos

## **Módulo 2: Áreas y roles que interactúan con datos**

- Introducción a Gobierno de Datos

- Responsables del Gobierno de Datos y cómo implementarlo
- Desarrollo de activos analíticos
- Ejemplo práctico
- Actividad de Aplicación “Aplicando un flujo de un producto analítico”

## **Módulo 3: Tablas y relaciones.**

- Sistemas para el almacenamiento
- Cómo hacer eficiente el almacenamiento
- Cómo almacenar información en una base
- Búsqueda de información en las bases de datos
- Tipos de bases de datos

## **Módulo 4: Modelos de base de datos.**

- Columnas fundamentales en las tablas
- Formas normales
- Tablas de hecho y tablas de dimensiones
- Modelo estrella y modelo copo de nieve
- Foro de profundización

## **Módulo 5: Structure Query Language SQL.**

- Introducción a SQL Server y sus componentes
- Consultas y criterios de selección
- Agrupamiento de registro y Consulta Multi Tabla
- Operaciones de Unión (Join)

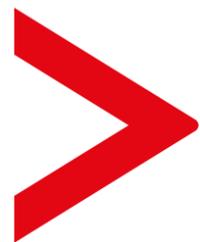
- Subconsultas, actualización y definición de datos

## **Módulo 6: Extract, transform, load (ETL).**

- Definición de ETL
- Extracción (E), Transformación (T) y Carga (L)
- Herramientas de ETL
- Utilización directa

## **Módulo 7: Lectura de datos para crear dashboards.**

- Power BI
- Power BI Desktop
- Práctica guiada
- Power Pivot



# CURSO BUSINESS INTELLIGENCE & DATA SCIENCE

## Objetivos del diplomado

Aplicar metodologías y herramientas de data science maximizando la utilidad de los datos disponibles para generar valor en la toma de decisiones.

---

## A quién está dirigido

Persona con título profesional o técnico que, por la naturaleza de sus funciones, desean conocer herramientas y aplicar técnicas de Big Data para optimizar su gestión, pudiendo procesar información, mejorar procesos y obtener información clave para la toma de decisiones.

---

## Metodología

7 módulos asincrónicos + 1 clase intermedia sincrónica de 2 horas aprox + 1 clase final de 3 horas máx.

---

**Código SENCE 1238020583 - Horas 91**

# CONTENIDO DEL CURSO

## BUSINESS INTELLIGENCE & DATA SCIENCE

---

### **Módulo 1: Big Data & Data Science en la empresa**

- La era de los datos
- Foro de discusión: La huella digital
- La revolución de los datos y el Big Data
- Variedad
- Velocidad
- Otros conceptos importantes
- Impacto del Big Data y el Data Science en la empresa
- ¿Qué necesitamos para obtener valor a partir de los datos?

### **Módulo 2: Tecnologías e Infraestructuras de la información**

- Conceptos principales de una infraestructura de Big Data
- El Data lake y el ecosistema Hadoop

- Componentes tecnológicos de nuestra infraestructura
- IaaS, PaaS, SaaS

### **Módulo 3: Flujo de trabajo de un proyecto de Data Science**

- Metodología CRISP (CRISP – DM)
- Etapa 2: Entender/ Comprender los datos
- Etapa 3: Preparación y tratamiento de los datos
- Etapa 4: Modelamiento y evaluación
- Etapa 5: Despliegue y paso a producción
- El Producto Mínimo Viable (MPV)
- Foro: Datos disponibles en la empresa

### **Módulo 4: Estadística y análisis descriptivo de datos**

- Entendimiento de los Datos
- Análisis exploratorio de datos
- Etapas del análisis exploratorio de datos
- Análisis descriptivo y estadístico de los datos
- Relaciones entre variables

### **Módulo 5: Visualización de datos**

- ¿Qué es una visualización?
- Consideraciones sobre diseñar una visualización
- Cómo hacer una visualización efectiva

### **Módulo 6: Machine Learning**

- ¿Qué es machine learning?
- Modelamiento estadístico: las dos culturas

- Tipos de machine learning
- Machine learning supervisado.
- Familias y evaluación de modelos

### **Módulo 7: Casos de uso de proyectos de Data Science.**

- Apliquemos lo aprendido
- Caso N°2: Probabilidad de no pago
- Caso N°3: Planificación de la producción de productos frescos
- Trabajo individual: “diseñando un caso de uso”



# CURSO FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

## **Objetivos del diplomado**

Aplicar la metodología de formulación y evaluación de proyectos para la toma de decisiones en la empresa.

---

## **A quién está dirigido**

Persona con título profesional o técnico, que trabajan en unidades de gestión de proyectos, que son o serán responsables de la gestión de productos y/o servicios, independiente del sector industrial en que se desempeñen.

---

## **Metodología**

7 módulos asincrónicos + 1 clase intermedia sincrónica de 2 horas aprox + 1 clase final de 3 horas máx.

---

**Código SENCE 1238020589 - Horas 91**

# CONTENIDO DEL CURSO

## FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

---

### Módulo 1: Concepto de valor de un activo

- Importancia de la formulación y valoración de proyectos de inversión
- Funciones de la administración financiera.
- Diferencia entre valor y precio.
- Valoración de activos.
- Valor tiempo del dinero, valor presente y valor futuro

### Módulo 2: Métodos de decisión de inversión. Parte 1

- Valor Presente Neto (VPN) y Tasa Interna de Retorno (TIR)
- Payback – Período de recuperación.
- Payback descontado.
- TIR Incremental.
- Índice de rentabilidad (IR).
- Rendimiento contable prome-

- dio (RCP).
- Guía de Ejercicios.

### Módulo 3: Métodos de decisión de inversión. Parte 2

- Economías de escala.
- Interacción entre proyectos.
- Guía de Ejercicios.

### Módulo 4: Formulación de proyectos de inversión. Parte 1

- ¿Cómo surge un nuevo proyecto de inversión?
- Proyectos de inversión, Proyección de balance proforma e introducción a balance y EERR
- Etapas de un proceso de evaluación.
- Proyectar el desempeño y elegir el modelo adecuado.
- Proyección de desempeño en caso

### Módulo 5: Formulación de proyectos de inversión. Parte 2

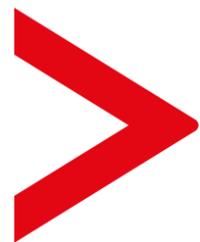
- Determinación de un Flujo de Caja
- Valor Terminal, de desecho o de continuidad.
- IVA en un flujo de caja.
- Cálculo Flujo de Caja Libre aplicado a caso

### Módulo 6: Tasa de descuento en proyectos puros

- Tasa de descuento en un proyecto puro
- Cálculo del  $K_u$ : Capital Asset Pricing Model
- 1. Tasa Libre de Riesgo
- 2. Prima por Riesgo
- 3. Beta

### Módulo 7: Tasa de descuento en proyectos apalancados

- Proyecto apalancado (con deuda)
- Cálculo del costo de oportunidad del patrimonio
- Beta de empresas con deuda.
- Cálculo del  $K_e$ .
- Cálculo del costo de oportunidad de la deuda.
- Cálculo del costo de capital promedio ponderado.
- Cálculo del valor de un proyecto apalancado.
- Caso



# CURSO GESTIÓN COMERCIAL Y DE VENTAS

## Objetivos del diplomado

Aplicar técnicas, modelos de ventas y herramientas claves para desarrollar habilidades que permitan una gestión comercial efectiva coherente con la estrategia de la organización y considerando las características y particularidades de los clientes para el logro de los objetivos de la empresa.

---

## A quién está dirigido

Persona con título profesional o técnico de todas las áreas y disciplinas de una empresa, que quieren obtener comerciales y para cumplir con sus metas de ventas.

---

## Metodología

7 módulos asincrónicos + 1 clase intermedia sincrónica de 2 horas aprox + 1 clase final de 3 horas máx.

---

**Código SENCE** En Trámite - **Horas 91**

# CONTENIDO DEL CURSO

## GESTIÓN COMERCIAL Y DE VENTAS

---

### **Módulo 1: Fundamentos de la venta y**

#### **habilidades del vendedor**

- Fundamentos de la Venta
- Etapas de la venta
- Tipos de venta
- Habilidades relacionales
- Habilidades ejecutivas
- Habilidades comerciales

### **Módulo 2: Conocer al cliente: clave para el éxito comercial**

- Todos somos distintos
- Observar a las personas / clientes
- La necesidad de ajustar el discurso
- Los sentidos predominantes en la comunicación (visual, auditivo y kinestésico)

- Estilos de compra del cliente
- DISC (dominante, influyente, estable, concienzudo)
- Otros criterios de clasificación

### **Módulo 3: Desarrollo de la relación con el cliente**

- Definir el cliente ideal (buyer persona)
- Necesidad de pasar de la transacción a la relación
- Establecer una relación profesional
- Provocar recompra
- Buscar la fidelidad del cliente

### **Módulo 4: Etapas de la venta I**

- Etapa 1: Prospección
- Etapa 2: Primer contacto
- Etapa 3: Calificación del cliente

- Etapa 4: Detección de necesidades
- Etapa 5: Presentación de producto

### **Módulo 5: Etapas de la venta II**

- Etapa 6: manejo de objeciones
- Etapa 7: negociación
- Etapa 8: cierre del negocio
- Etapa 9: seguimiento
- Etapa 10: recompra
- Objeciones de precio

### **Módulo 6: Venta transaccional, consultiva y relacional**

- Venta transaccional
- Venta relacional
- Venta consultiva
- Spin selling

- Vendedor desafiante

### **Módulo 7: Gestión de carteras**

- Categorización de clientes
- Embudo de ventas
- Indicadores de gestión
- Buscando resultados superiores
- Gestión de equipos de venta
- Selección, motivación y liderazgo de equipos de venta



# CURSO GESTIÓN DE EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

## **Objetivos del diplomado**

Aplicar los modelos y herramientas requeridos para apoyar la formación de equipos de alto desempeño.

---

## **A quién está dirigido**

Personas con título profesional o técnico, de las áreas de administración, ciencias sociales y todos aquellos que se desempeñen en organizaciones públicas o privadas, interesados en actualizarse en gestión de personas, para agregar valor, bienestar y mejorar los resultados.

---

## **Metodología**

7 módulos asincrónicos + 1 clase intermedia sincrónica de 2 horas aprox + 1 clase final de 3 horas máx.

---

**Código SENCE 1238033606 - Horas 91**

# CONTENIDO DEL CURSO

## GESTIÓN DE EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO

---

### Módulo 1: Características de los equipos de alto desempeño

- ¿Qué es un equipo de alto rendimiento?
- Primer ámbito: El análisis y la búsqueda de soluciones en los equipos.
- Segundo ámbito: La cohesión y el compromiso
- Tercer ámbito: Metas claras y contrastables
- Cuarto ámbito: Los roles y capacidades complementarias en los equipos.
- Caso John Caterbitshi Sudamérica

### Módulo 2: ¿Cómo funcionan diferentes tipos de equipos?

- Ámbitos en el desarrollo de equipos
- Primer ámbito: Fortalecimiento de los vínculos

- Segundo ámbito: Modelos de análisis para llegar a un consenso
- Tercer ámbito: Gestión de la información.
- Tipos de equipos.
- Modelos de equipos dedicados a innovaciones técnicas

### Módulo 3: Evaluación de desempeño individual

- Teoría de competencias conductuales
- El desarrollo histórico del enfoque de competencias conductuales.
- Teoría sobre los determinantes del desempeño
- Teoría sobre los ámbitos de desempeño.
- Escalas de evaluación

### Módulo 4: Integrando a los equipos en el campo organizacional

- Procesos estables vs procesos basados en innovación y ajustes
- Cambios en la economía.
- Estructura organizacional.
- La intervención sobre la estructura

### Módulo 5: Liderazgo de equipos I

- Ideas básicas de liderazgo
- Proceso general de ayuda.
- El proceso de liderazgo transformacional.
- Caso de mediación en un equipo dividido

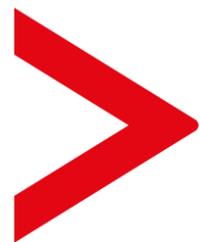
### Módulo 6: Liderazgo de equipos II

- El proceso de desarrollo ético cognitivo.
- Teorías e ideas relevantes para comprender el desarrollo ético cognitivo: Piaget y Kohlberg.

- Teorías e ideas relevantes para comprender el desarrollo ético cognitivo: Perry y Belenky, Kegan y Modelo de Shea.
- Aplicación en desarrollo profesional y ejecutivo.
- El liderazgo aplicado en el cambio de creencias y valores.
- Caso Práctico

### Módulo 7: Negociación en equipos

- Estilos de negociación
- Modelo de negociación de Harvard: Negociación basada en principios.
- ¿Cuándo utilizar cada estilo?.
- Técnica de negociación integrativa



# CURSO LEGISLACIÓN LABORAL

## **Objetivos del diplomado**

Comprender los aspectos fundamentales de la legislación laboral vigente para emplearla en la administración y gestión de personas.

---

## **A quién está dirigido**

Persona con título profesional o técnico, de las áreas de administración, ciencias sociales y todos aquellos que se desempeñen en organizaciones públicas o privadas, interesados en actualizarse en gestión de personas, para agregar valor, bienestar y mejorar los resultados.

---

## **Metodología**

7 módulos asincrónicos + 1 clase intermedia sincrónica de 2 horas aprox + 1 clase final de 3 horas máx.

---

**Código SENCE** 1238022174 - **Horas** 91

# CONTENIDO DEL CURSO LEGISLACIÓN LABORAL

---

## **Módulo 1: Elementos constitutivos del contrato de trabajo**

- Contrato de trabajo
- Elementos del contrato de trabajo.
- Casos en que se discute la existencia de vínculo de subordinación y dependencia.

## **Módulo 2: Causales del término de un contrato de trabajo**

- Término de contrato de trabajo
- Artículo 160 del Código del Trabajo.
- Artículo 161 del Código del trabajo
- Indemnizaciones legales por término de contrato de trabajo y recargos asociados
- Casos en que se discute la pro-

cedencia de las causales más usadas en juicios laborales

## **Módulo 3: Ley de subcontratación: derechos y deberes**

- ¿Qué es la subcontratación?
- Ley 20.123 o Ley de Subcontratación
- Requisitos del régimen de trabajo en subcontratación.
- Responsabilidad de la empresa principal.
- Alcance de la responsabilidad en el régimen de subcontratación.
- Jurisprudencia relevante en materia de responsabilidad en el régimen de subcontratación

## **Módulo 4: Jornadas de trabajo según las características del rubro y la normativa laboral**

- Jornada de trabajo

- Jornada ordinaria de trabajo
- Control de la jornada de trabajo
- Trabajadores excluidos de la limitación de jornada
- Casos en que se permite la extensión de jornada
- Horas extraordinarias
- Jornada parcial.
- Descanso dentro de la jornada de trabajo.
- Jornadas excepcionales.
- Jornada Especial – Bisemanal

## **Módulo 5: Remuneraciones**

- Remuneraciones
- Conceptos que constituyen remuneración.
- Conceptos que no constituyen remuneración
- Remuneraciones fijas, variable, mixta, La semana corrida o el pago del séptimo día

- Jurisprudencia de los tribunales de justicia
- Garantías de la remuneración

## **Módulo 6: Fueros laborales**

- Fuero laboral
- Fuero maternal
- Fuero sindical y de los representantes del comité paritario
- Fuero de los trabajadores involucrados en un proceso de negociación colectiva reglada
- Jurisprudencia sobre juicios de desafuero laboral

## **Módulo 7: Trabajo a distancia**

- Ventajas y oportunidades que presenta esta modalidad tanto para el personal como para la organización



# CURSO COACHING

## **Objetivos del diplomado**

Emplear métodos de coaching en una organización que permitan mejorar las competencias de liderazgo.

---

## **A quién está dirigido**

Personas con título profesional o técnico, de todas las áreas y disciplinas de una empresa, que tengan a cargo equipos de trabajo o aspiran a tenerlos y estén dispuestos a avanzar en el desarrollo de sus competencias de liderazgo.

---

## **Metodología**

7 módulos asincrónicos + 1 clase intermedia sincrónica de 2 horas aprox + 1 clase final de 3 horas máx.

---

**Código SENCE 1238020588 - Horas 91**

# CONTENIDO DEL CURSO COACHING

---

## **Módulo 1: Organizaciones y cambios:**

### **Desafíos del siglo XXI**

- Las tendencias en las organizaciones actuales y los desafíos que implica para el líder
- ¿Qué es agilidad?.
- Segundo rasgo: Red de equipos empoderados.
- Tercer rasgo: Decisiones y ciclos de aprendizaje.
- Cuarto rasgo: Modelo dinámico del personal que genera
- Quinto rasgo: Tecnología de última generación.
- ¿Cómo llevar a cabo la transformación de una organización?

## **Módulo 2: Definiciones y límites del coaching**

- Definición y esencia del coaching

- ¿Cuándo y dónde utilizamos el coaching?
- Consideraciones del coaching
- ¿En qué condiciones puede un líder actuar como coach?

## **Módulo 3: Competencias: variables clave de un Líder-Coach**

- Definición de competencias
- Función directiva.
- Autoconocimiento en el desarrollo de las competencias.
- Evaluación de competencias.
- Elaboración de plan de desarrollo de competencias.
- Variables que obstaculizan y potencian el desarrollo de competencias

## **Módulo 4: Habilidades clave en un Líder-Coach**

- Habilidades claves que requiere

- un líder coach
- Conozcamos los niveles de escucha.
- Hablemos de empatía.
- El mapa de empatía.
- Guía online: Mapa de empatía.
- Foro de discusión
- Modelos mentales

## **Módulo 5: Preguntas llave de oro**

- Preguntas potentes como habilidad clave para el líder coach
- Por qué preguntar en el coaching? .
- Ahora, ¿qué preguntamos en coaching?.
- ¿Cómo preguntar en coaching?.
- Áreas de interés

## **Módulo 6: Retroalimentación efectiva**

- ¿Cómo entregar retroalimentación

- efectiva?
- Técnicas STAR para dar retroalimentación
- Feedback y Feedforward

## **Módulo 7: Coaching centrado en fortalezas**

- Fortalezas personales
- Conceptos clave en la indagación apreciativa.
- 5 principios de la indagación apreciativa según David Cooperrider
- Ciclo 4D
- ¿Cómo se aplica la indagación apreciativa?



# CURSO SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

## **Objetivos del diplomado**

Aplicar planes de gestión de la cadena de suministros, que permitan tomar decisiones en relación con los objetivos estratégicos de una empresa en la era digital.

---

## **A quién está dirigido**

Persona con título profesional o técnico, con formación o experiencia laboral en operaciones y logística, tanto en empresas productivas como de servicio, interesados en entender cómo ha ido cambiando el modelo clásico de trabajo.

---

## **Metodología**

7 módulos asincrónicos + 1 clase intermedia sincrónica de 2 horas aprox + 1 clase final de 3 horas máx.

---

**Código SENCE 1238020590 - Horas 91**

# CONTENIDO DEL CURSO

## SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

---

### **Módulo 1: Introducción a la cadena de suministros**

- Foro diagnóstico: ¿Qué será lo que mueve y hace que la cadena de suministro funcione?
- La Logística y la Administración de la Cadena de Suministros (SCM)
- La SCM Global. Conceptos y principios
- El impacto de la globalización en la logística.
- ¿Cómo ha cambiado el comercio internacional?
- Integración de la Cadena de Suministro

### **Módulo 2: Hitos conductores de la cadena de suministros**

- Conductores de la cadena de suministro
- Producción.

- Inventario y Almacenamiento.
- Transporte y distribución.
- Funcionamiento del hilo conductor del transporte
- Localización e información.
- El balance global

### **Módulo 3: Introducción al modelo SCOR**

- El modelo SCOR como herramienta de gestión estratégica
- Descripción de los niveles de proceso de negocio.
- Relacionando niveles 1 y 2: Ej. prácticos Parte 1.
- Relacionando niveles 1 y 2: Ej. prácticos Parte 2
- Relacionando los 4 niveles: Ejemplo práctico .
- Tercer Pilar: Definición de mejores prácticas del modelo SCOR

### **Módulo 4: Aplicando el modelo SCOR**

- Contextualización del módulo
- Wine Supply Chain.
- El Framework.
- Caso de estudio.
- Comparación de performance.
- Análisis de los Gaps del Performance.
- Conclusiones y Futuros Trabajos

### **Módulo 5: La resiliencia de la SC**

- Riesgo en la Cadena de Suministro
- Enfoques Estratégicos
- ¿Cómo gestionar los riesgos
- ¿Cuál es el objetivo de la SCRM?

### **Módulo 6: Sustentabilidad de la cadena de suministros**

- Green SCOR: Una evaluación crítica para apoyar

- El modelo Green SCOR
- Análisis de la ISO 14001 para el uso en la SCM.
- ISO 14.001 vs Green SCOR: Una evaluación
- Sensibilidad a los problemas ambientales.
- La cadena de suministro global: Desafíos y futuro

### **Módulo 7: La cadena de suministros 4.0**

- Industria 4.0 y las Cadenas de Suministro
- Cadena de suministro y la globalidad
- Cadena de suministro y Big Data
- Integración de la IoT en la Cadena de Suministro
- Integración de la Inteligencia de Negocios en la Gestión de las Cadenas de Suministro



# CURSO DIGITAL BUSINESS MODEL

## **Objetivos del diplomado**

Aplicar estrategias de modelos de negocios que permitan tomar decisiones en ámbitos comerciales y de mercado en la era digital.

---

## **A quién está dirigido**

Persona con título profesional o técnico, que tengan o no formación en marketing digital y ecommerce, interesadas en poder entender las tendencias en materia de marketing digital, modelos de negocios, innovación y comercio electrónico, para poder aplicarlas en sus organizaciones o emprendimientos

---

## **Metodología**

7 módulos asincrónicos + 1 clase intermedia sincrónica de 2 horas aprox + 1 clase final de 3 horas máx.

---

**Código SENCE 1238020591 - Horas 91**

# CONTENIDO DEL CURSO

## DIGITAL BUSINESS MODEL

---

### Módulo 1: La estrategia: aprovechar oportunidades del entorno

- Contexto de la estrategia competitiva
- Estrategia y sus 3 elementos fundamentales.
- La estrategia y la efectividad operacional.
- ¿Cómo diseñar una estrategia?.
- Análisis PEST.
- Análisis de las cinco fuerzas de Porter.
- Aplicación de conceptos.
- Caso: Véndenostuauto y su estrategia

### Módulo 2: Necesidades actuales y futuras de los consumidores

- ¿Cómo conectamos la visión empresarial con nuestros consumidores?
- Apuntar a los segmentos apropiados: jobs to be done
- Problemas de los consumidores:

- pain points
- Definir la mejor estrategia y los mejores clientes para nuestros productos
- Caso: Cornershop y su enfoque en el cliente

### Módulo 3: Definiciones del modelo de negocio digital

- Modelo de negocio: fundamental para sobrevivir
- El proceso de captura de valor de un negocio.
- Optimizar captura de valor usando modelos ágiles
- Captura del valor en el entorno.
- Aplicación de conceptos.
- Análisis de caso: ZeroQ

### Módulo 4: La ventaja competitiva

- Modelo de negocio digital: más que plataforma
- Cooperación: puede ser una ventaja competitiva

- Plataforma: clave en la ventaja competitiva digital
- ¿Cómo rentabilizar un negocio digital?.
- Análisis de caso: Xiaomi
- Aplicación de los conceptos

### Módulo 5: Modelos de Negocios Digitales I

- ¿Cómo analizamos un modelo de negocio digital?
- Desde la ventaja competitiva digital hacia un modelo de negocio rentable.
- Clasificación de los modelos de negocios digitales.
- Modelo de negocio 1: eCommerce
- Modelo de negocio 2: Gratuito

### Módulo 6: Modelos de Negocios Digitales II

- Modelo de negocio 3: Flash sales
- Modelo de negocio 4: Comparadores online.

- Modelo de negocio 5: Peer to peer –P2P–.
- Modelo de negocio 6: Suscripción.
- Modelo de negocio 7: Freemium

### Módulo 7: La gestión y liderazgo en los modelos de negocios digitales

- ¿Cómo gestionamos nuestro modelo de negocio digital con las tecnologías actuales?
- Capacidades claves para gestionar el máximo alcance del modelo de negocio digital
- Aplicación de conceptos del módulo 7
- El liderazgo y el cambio requiere el modelo de negocio digital

# CERTIFICACIÓN

Para todos aquellos colaboradores que cumplan con los **requisitos académicos de un Curso** y **aprueben satisfactoriamente** podrán descargar desde la plataforma interna una certificación en formato digital de la Universidad de los Andes.

