



FUNDACIÓN
DEL TUCUMÁN



UNSTA
UNIVERSIDAD DEL NORTE
SANTO TOMÁS DE AQUINO



MBA

EXECUTIVE

Maestría en Dirección y Administración de Empresas

Acreditada por Resolución de la CONEAU N° 1021/11

Más de **900** profesionales ya confiaron en nosotros y lideran empresas de la región, la Argentina y el mundo

Programa

Curso de Nivelación: Análisis Cuantitativo - Fundamentos de Economía - Contabilidad general

1° Año

- Habilidades Directivas
- Información Contable para la Toma de Decisiones
- Metodología de la Investigación
- Dirección de Empresas
- Marco Legal Empresarial
- Estrategia de Operaciones y Logística
- Economía de la Gestión
- Comportamiento Organizacional
- Análisis de Empresas
- Economía de Empresas
- Dirección de Marketing
- Taller de Outdoor Training I y II
- Taller de Networking I y II

2° Año

- Estrategia de Recursos Humanos
- Taller de Tesis
- Control de Gestión
- Estrategia Financiera
- Estrategia de Marketing
- Simulador Empresarial
- Estrategia de Negociación
- Ética Empresarial
- e-business y Nuevas Tecnologías
- Plan de Negocios
- RSE y Gobiernos Corporativos
- Gestión del Cambio
- Dirección e Implementación Estratégica
- Taller de Outdoor Training II
- Taller de Networking II

Otras Actividades Extracurriculares de Formación Práctica

- **Seminarios de Actualización:** tomando en cuenta las permanentes innovaciones que se producen en el ámbito de los negocios, se organizan Seminarios sobre temáticas específicas en las que se aborda un tema novedoso o se plantea algún atractivo coyuntural.
- **Encuentros empresariales:** Empresarios y Profesionales son invitados a desarrollar temas vinculados con las asignaturas del Plan de Estudio, con el objeto de relacionar esos contenidos con la realidad concreta del mundo empresarial de la Región y el País.
- **Mesas panel o foros:** representantes de empresas del medio ofrecen conferencias informativas donde los maestrandos se interiorizan de programas de incorporación y retención de talentos, estrategias comerciales y políticas de comunicación, entre otros temas.

Trabajo Final

El Trabajo Final de una Maestría Profesional podrá adquirir formato de proyecto, obra, estudio de casos, ensayo, informe de trabajo de campo u otras que permitan evidenciar la integración de aprendizajes realizados en el proceso formativo, la profundización de conocimientos en un campo profesional y el manejo de destrezas y perspectivas innovadoras en la profesión.





FUNDACIÓN
DEL TUCUMÁN



UNSTA
UNIVERSIDAD DEL NORTE
SANTO TOMÁS DE AQUINO

MAESTRIA EN DIRECCION Y ADMINISTRACION DE EMPRESAS

Asignaturas – Breve descripción y carga horaria

1º año

Habilidades Directivas

15hs

Brinda herramientas clave para establecer una comunicación interpersonal efectiva, actuar proactivamente en la gestión del tiempo, asumir el liderazgo adecuándolo a las diferentes situaciones laborales, ocuparse proactivamente del desarrollo profesional y humano de sí mismo y los demás y manejar las claves del trabajo en equipo.

Dirección de Empresas

30hs

Proporciona una perspectiva de abordar la empresa y su conducción hacia resultados. Realiza una aproximación general al ámbito y problemas de la dirección, gerencia y creación de las empresas, a través del análisis de casos y situaciones reales empresariales. Se orienta a aprender a administrar, con una perspectiva directiva y emprendedora, entregándose con métodos activos de discusión y casos reales.

Información Contable p/toma de Decisiones

10hs

Brinda herramientas para el manejo y dominio de conceptos y normas contables, procesamiento de información contable, preparación de informes y estados financieros con una perspectiva de administrador.

Comportamiento Organizacional

30hs

Proporciona elementos de análisis respecto del comportamiento de las personas en las organizaciones. Analiza conceptos, elementos teóricos y modelos de las ciencias del comportamiento, con el objeto de ser alicadas en el mejoramiento de las organizaciones, enfatizando el desarrollo de competencias.

Marco Legal Empresarial

15hs

Aporta la perspectiva legal de situaciones de negocios y entrenamiento en el Derecho aplicado a la empresa. Explora el rol económico-social del empresario y la corporación.

Estrategia de Operaciones y Logística

30hs

Analiza las funciones, alcances y restricciones de las operaciones y procesos de generación de valor agregado en las empresas. Provee conceptos necesarios para gestionar flujos de materiales. Interpreta el concepto de demanda para comprender su comportamiento y provee herramientas de gestión logística interna.

Economía de Empresas

20hs

Se centra en analizar la situación económica de la empresa y proporcionar los parámetros basados en la ciencia económica que facilitan una correcta toma de decisiones. Proyecta escenarios alternativos y verifica proyecciones a través de distintos métodos de cálculo e interpretación. Explica el proceso de formación y determinación de precios y estudia el rol que juegan los precios en la economía.

Economía de la Gestión

20hs

Permite una comprensión de la dinámica de los procesos macroeconómicos reales a través de un esquema de "Flujo de Fondos", donde se enfatizan la importancia de las restricciones presupuestarias que operan en la economía a través de los principales agentes económicos participantes, en el marco de un modelo basado en el equilibrio general.

Metodología de la Investigación**20hs**

Proporciona una estructura conceptual y coherentemente integrada para la realización de una investigación. Aporta el conocimiento de los diferentes métodos de investigación de la disciplina administración.

Análisis de Empresas**30hs**

Se centra en el análisis integral de la empresa, su naturaleza y cómo interactúan sus diferentes áreas, considerando que la persona es el articulador central para alcanzar los propósitos organizacionales. Estudia y analiza los diferentes modelos conceptuales y su aplicabilidad práctica en las más variadas situaciones empresariales que requieren atención, decisión y solución.

Dirección de Marketing**30hs**

Aporta una visión actualizada del concepto de marketing y su gestión en la empresa. Ahonda en el análisis comercial y decisiones previas a la formulación del marketing mix.

2º año**Estrategia de Recursos Humanos****30hs**

Aborda, desde la perspectiva de la empresa, la gestión de los Recursos Humanos para el logro de los objetivos estratégicos y de la satisfacción de las personas. Analiza asimismo, desde la perspectiva del gerente, la gestión de equipos de alto rendimiento con foco en el desarrollo de nuevas habilidades.

Estrategia Financiera**30hs**

Desarrolla una metodología de evaluación y diagnóstico de empresas, a través de la utilización de instrumentos de análisis financiero.

Control de Gestión**30hs**

Brinda técnicas de costos aplicadas a la toma de decisiones, gestión de costos y formulación de presupuestos para procesos de dirección y control de empresas. Provee conceptos relevantes de los sistemas de control de dirección.

Gestión del Cambio**15hs**

Brinda herramientas para analizar, categorizar y diagnosticar las dinámicas y problemáticas de la organización y de las personas que subyacen en los procesos de cambio. Logra incorporar capacidades para desarrollar un Plan de Gestión de Cambio que modifica creencias, actitudes, valores y estructuras, de tal manera de permitir que las personas y la organización se adapten adecuadamente ante los cambios internos y de su entorno.

Plan de Negocios**30hs**

Transmite conocimientos y herramientas para analizar, evaluar y dar opinión acerca de la viabilidad económica financiera de una propuesta de inversión. Profundiza, asimismo, el estudio de aquellos conceptos y métodos de las finanzas que constituyen herramientas indispensables en el análisis y la evaluación de los proyectos de inversión.

Estrategia de Marketing**40hs**

Proporciona una visión sistemática, integrada y contingencial de las principales decisiones de carácter estratégico y operativo involucradas en la gestión de Marketing, con énfasis en el marketing-mix (mezcla comercial) y en la formulación de un plan de marketing.

Estrategia de Negociación**15hs**

Brinda habilidades en los modelos alternativos de negociación que permiten conocer y evaluar desarrollos conceptuales en resolución alternativa de conflictos.

Taller de Tesis**15hs**

Proporciona una estructura conceptual coherentemente integrada de la realización de una tesis, familiarizando a los participantes con la teoría, los instrumentos y las características del trabajo de investigación.

E-Business y Nuevas Tecnologías**10hs**

Aporta una visión de los negocios virtuales, sus posibilidades y ventajas, utilizando las modernas tecnologías de la información. Analiza los E-Business, el E-Working y el E-Learning así como nuevas tecnologías aplicadas en el día a día de empresas y personas.

Ética Empresarial**15hs**

Profundiza sobre los requerimientos éticos personales y los condicionantes externos de la actividad económico-empresarial.

RSE y Gobiernos Corporativos**10hs**

Proporciona al participante de un nuevo modelo de gestión, que agrega valor a la empresa y crea capital social. Analiza asimismo la construcción de redes y alianzas entre la Sociedad Civil, las Empresas y los Gobiernos.

Dirección e Implementación Estratégica**30hs**

Desarrolla conocimientos y actitudes fundamentales para entender el área de Alta Dirección en las organizaciones. Permite, entre otros aspectos, caracterizar los aspectos salientes de la alta dirección, el diagnóstico de la realidad interna, sectorial y externa de las organizaciones y empresas, el diseño y formalización de estrategias, el análisis competitivo y el de proceso de negocio para obtención de resultados a largo plazo.

Simulador Empresarial**20hs**

Inmersos en un escenario de simulación, los participantes formarán parte del equipo directivo de una empresa y tomarán todas las decisiones pertinentes a las unidades estratégicas de esa compañía. El ejercicio se lleva a cabo utilizando uno de los mejores simuladores en idioma español. El objetivo del módulo es reproducir en un escenario las cuestiones de mayor importancia y trascendencia en la dirección de un negocio.

Talleres:**Taller Clínica de Casos de Negociación****10hs**

Permite conocer y adquirir destrezas en el manejo de herramientas de comunicación verbal y no verbal, para construir las estrategias que permitan afrontar las conversaciones con los actores que intervienen en el proceso negociador en forma efectiva. Trabaja desde la comunicación hacia la superación de bloqueos y el logro de la empatía, brindando herramientas que permitan mejorar el poder negociador y enfrentar los problemas derivados de la comunicación.

Taller de Networking Empresarial I y II**10hs**

Consiste en una serie de actividades en las que se busca reforzar el network de cada estudiante. Se realizan visitas guiadas a diferentes empresas, mediante las cuales se conocen aspectos claves de la institución y se tiene la posibilidad de dialogar con los directivos. Se llevan a cabo conferencias y mesas panel a cargo de empresarios y directivos de empresas. Refuerza la red de contacto de cada participante.

Taller de Outdoors Training I y II**20hs**

Una experiencia intensiva y potente en entornos naturales, orientada al desarrollo personal y directivo. Es una excelente metodología no formal para mejorar las relaciones humanas y de comunicación, la organización del trabajo y la motivación, la capacidad de resolución de

problemas y de toma de decisiones en situaciones de presión, invitando a los participantes a "pensar fuera de los límites del desempeño habitual".

El taller de Outdoor Training I se concentra en lograr el desarrollo de las Competencias Personales que permitan trabajar en Equipo, mejorar el Proceso de Comunicación y alcanzar eficientes Relaciones Interpersonales entre todos los integrantes para conformar equipos de Alto Desempeño.

El taller de Outdoor training II se concentra en herramientas profesionales específicas de gestión. Se focaliza asimismo en comprender la importancia de aplicar los diferentes estilos de liderazgo para potencializar el talento de los colaboradores y poner en práctica habilidades que favorezcan la motivación y participación de los colaboradores de un equipo.