

FORMATO SÍNTESIS DE PROGRAMA DE FORMACIÓN

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA MARÍA CANO EXTENSIÓN Y PROYECCIÓN SOCIAL FORMACIÓN CONTINUA

TÍTULO	Gestión de Servicios Tecnológicos y Negociación
MODALIDAD DE LA FORMACIÓN	Diplomado
UNIDAD ACADÉMICA RESPONSABLE	Facultad de Ingeniería
OBJETIVOS	OBJETIVO GENERAL Desarrollar habilidades para la prestación y negociación de servicios tecnológicos en las empresas buscando el fortalecimiento institucional. OBJETIVOS ESPECÍFICOS ❖ Establecer los elementos de la planeación estratégica y su aplicación en la gestión de servicios tecnológicos. ❖ Identificar el comportamiento del consumidor de servicios tecnológicos. ❖ Aplicar estrategias de negociación en las empresas de servicio tecnológico. ❖ Construir planes para la gestión del servicio según las necesidades de la empresa
ESTRUCTURA DEL PROGRAMA	TEMÁTICA Módulo I: Planeación estratégica y gestión de servicios (20 horas) ❖ Definición y modelo de planeación estratégica ❖ Análisis del entorno

	❖ Análisis interno (mejora de procesos, posicionamiento competitivo, portafolio y competitividad) ❖ Diagnóstico organizacional ❖ Marco estratégico organizacional ❖ Gestión de servicios tecnológicos Módulo II. Psicología del consumidor, investigación de necesidades y venta de servicios tecnológicos (20 horas) ❖ Conceptualización de la psicología del consumidor ❖ Teorías de comportamiento ❖ Proceso de consumo ❖ Psicosociología ❖ Proceso de decisión ❖ Factores de influencia ❖ Identificación de necesidades ❖ Proceso y aplicaciones de la venta ❖ Segmentación y canales de distribución ❖ Modelo de venta consultiva tecnológica y propuesta de valor ❖ Etapas del ciclo de compra Módulo III. Técnicas de negociación para la integración (20 horas) ❖ Principios fundamentales de la negociación ❖ La negociación como sistema ❖ El proceso de negociación ❖ Modelos, enfoques y resultados de una negociación ❖ Estrategias y tácticas para la negociación Módulo IV Construcción del plan comercial y gestión del equipo de servicios tecnológicos (20 horas) ❖ Gestión de servicios tecnológicos
--	--

FORMATO SÍNTESIS DE PROGRAMA DE FORMACIÓN

	❖ Objetivos de la gestión de servicios tecnológicos ❖ Habilidades directivas para la gestión de servicios tecnológicos ❖ Conformación del equipo comercial de servicios tecnológicos ❖ Estructura comercial (territorio, producto, mercado) ❖ Plan de acción comercial de servicios tecnológicos ❖ Control y medición de la gestión comercial de servicios tecnológicos
METODOLOGÍA	Presencial- Teórico práctico
PÚBLICO OBJETIVO	Directores y agentes comerciales encargados de la gestión de servicios tecnológicos y su negociación, público en general.
DURACIÓN DEL PROGRAMA	80 horas
FECHA DE INICIO DE LA FORMACIÓN	Grupo 1: Inicia 13 de abril de 2020 Grupo 2: Inicia 2 de septiembre de 2020
FECHA FINALIZACIÓN	Grupo 1: Finaliza 19 de junio de 2020 Grupo 2: Finaliza 6 de noviembre de 2020
DÍAS Y HORAS DE LA FORMACIÓN	Lunes, miércoles y viernes 6:00 pm a 9:00 pm
CERTIFICACIÓN	Se entregará certificado de aprobación a quienes cumplan con mínimo el 80% de asistencia al diplomado
COSTO DE LA FORMACIÓN POR PERSONA	Público en general \$2.000.000
DOCENTES ENCARGADOS DE LA FORMACIÓN	Gabriel Jaime Correa Henao Ingeniero Eléctrico. Universidad Nacional de Colombia. Magister en Sistemas. Universidad Nacional de Colombia. Master En Administración y Liderazgo Estratégico. Universidad CEU San Pablo.

FORMATO SÍNTESIS DE PROGRAMA DE FORMACIÓN

	Magister en Energías Renovables y Eficiencia Energética. Universidad De Zaragoza Doctor en Ingeniería. Universidad De Zaragoza Experto en: Técnicas de referencia basada en la normalización de la EIA/TIA para el medio de transmisión de las comunicaciones en edificios. Aproximaciones metodológicas para la toma de decisiones, apoyada en modelos difusos. Modelos neurodifusos para la predicción de series de tiempo con aplicaciones en decisiones financieras para la compra-venta de acciones. Identificación y evaluación de amenazas a la seguridad de infraestructuras de transporte y distribución de electricidad.
CONDICIONES DE APERTURA	La apertura de esta oferta está supeditada a la obtención del grupo mínimo de 15 participantes