

PLAN DE NEGOCIOS DÉCIMO CUATRIMESTRE Septiembre-Diciembre 2013

Objetivo:

El alumno dirigirá el diseño y la ejecución de un plan estratégico con base en la implementación activa de estrategias comerciales aplicadas a un negocio.

DESCRIPCIÓN DE COMPETENCIAS

Coordinar el desarrollo del plan estratégico para asegurar el cumplimiento de las acciones de la empresa

Evaluar el resultado de metas y logros utilizando instrumentos de evaluación al desempeño organizacional, para la toma oportuna de decisiones.

Gestionar el financiamiento y la ejecución de proyectos de inversión aplicando la normatividad y reglas de operación de los distintos organismos e instituciones de financiamiento, para la creación o expansión de empresas y coadyuvar al desarrollo regional.

Dirigir los procesos de consultoría financiera y de mercadotecnia, con base en la normatividad aplicable para elevar la competitividad de la organización

Administrar la planeación estratégica para la toma de decisiones que asegure el logro de los objetivos de la organización.

Desarrollar y dirigir organizaciones a través del ejercicio ético del liderazgo, con enfoque sistémico para contribuir al logro de objetivos estratégicos.

Materias que involucra:	Dirección Estratégica	Mtra. Martha Becerril Falcón y Mtro. Miguel Ángel Vázquez Rangel.
	Aplicación del Financiamiento Integradora II	Lic. Fco. Javier Rangel Chavarría Mtro. Oliver García Ramírez y Mtra. Martha Becerril Falcón
	Negociación Empresarial	Lic. Fernanda Macías y Mtra. Griselda López
	Auditoría Administrativa Inglés III	Profesor Nuevo Asignados por la Coordinación

Índice del trabajo impreso

Portada
Resumen ejecutivo
Extensión máxima de 500 palabras
Parte I Naturaleza del proyecto
1. Introducción
2. Nombre de la empresa
2.1. Nombre
2.2. Slogan
2.3. Marca
3. Descripción de la empresa
4. Filosofía Empresarial
4.1. Misión
4.2. Visión
4.3. Valores
5. Objetivos empresariales
5.1. Corto Plazo
5.2. Mediano Plazo
5.3. Largo Plazo
Parte II. Plan estratégico.
1. Estrategia general
1.1. Definición de la estrategia
1.2. Objetivos
1.3. Recursos
2. Plan de comercialización
2.1. Objetivos
2.2. Metas (Indicadores)
2.3. Pronósticos
2.4. Presupuestos
2.5. Estrategia funcional
2.6. Políticas
3. Plan de producción /servicio
3.1. Objetivos
3.2. Metas (Indicadores)
3.3. Pronósticos
3.4. Presupuestos
3.5. Estrategia funcional
3.6. Políticas
4. Plan de finanzas
4.1. Objetivos
4.2. Metas (Indicadores)
4.3. Pronósticos
4.4. Presupuestos
4.5. Estrategia funcional
4.6. Políticas
5. Plan de personal
5.1. Objetivos
5.2. Metas (Indicadores)

5.3. Pronósticos 5.4. Presupuestos 5.5. Estrategia funcional 5.6. Políticas
Parte III. Evaluación y Control
1. Indicadores de evaluación de acuerdo a los planes
2. Ejecución (descripción de actividades)
3. Resultados y evaluación (pronostico vs real)
Parte IV. Negociaciones
1 Cuadro de negociaciones, avances y resultados.
Parte V. Anexos
Nota: Se incluirán como anexo los documentos y evidencias de acuerdo a las características de cada proyecto.

Comité EBC Sept-Dic 2013