

# DIPLOMADO EN CONTROL DE GESTIÓN EMPRESARIAL

El creciente desarrollo competitivo de las empresas del país, genera en la actualidad que todos los profesionales, por sobre su área de formación, tengan la necesidad de adicionar conocimiento de control de gestión, a objeto de que sean capaces de adicionar este conocimiento a su formación anterior, para aplicarlo tanto en organizaciones privadas como públicas, como también en el desarrollo de emprendimientos personales o corporativos, pudiendo así aumentar las posibilidades de que su actuar en el ámbito de gestión pueda ser desarrollado sobre la base de un mayor control tanto estratégico como también táctico y operativo.

## ¿A quién está dirigido?

El programa está orientado principalmente a aquellos ejecutivos, empresarios, profesionales y técnicos que requieran asumir responsabilidades y liderar procesos relacionados con el diseño, implementación y ejecución de sistemas de control, sobre la base de entender los conceptos fundamentales asociados a este proceso, de forma tal que, al término del programa, puedan aplicar herramientas y metodologías de control estratégico como aspectos funcionales, incorporando en su quehacer las nuevas tendencias en modelos de control y desarrollando un pensamiento analítico y sistémico sobre la planificación, dirección, organización y control.



**Modalidad**  
Online



**Duración de Programa**  
(100 horas pedagógicas)



**Mail**  
postgrados@ugm.cl



**Fono**  
600 401 00 62

# POSTGRADOS UGM



UNIVERSIDAD  
**Gabriela Mistral**  
*Escribe tu futuro*

# Malla curricular

MÓDULO 1	MÓDULO 2	MÓDULO 3
<b>PLANIFICACIÓN Y CONTROL DE GESTIÓN GERENCIAL</b>	<b>PERSPECTIVA FINANCIERA DEL CONTROL DE GESTIÓN</b>	<b>INDICADORES Y CONTROL DE GESTIÓN DEL CAPITAL HUMANO</b>
<p><b>Contenidos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Fundamentos de Planificación y Control de Gestión Gerencial</li><li>• Estrategia Empresarial, Planificación y Control de Gestión</li><li>• Elementos del Control Gerencial</li><li>• Control de Gestión Corporativo</li><li>• Control de Gestión Funcional</li><li>• Alineamiento Estratégico y Control de Gestión</li><li>• Modelos de Control de Gestión</li><li>• Niveles de Control Gerencial</li><li>• Indicadores y Métricas en el Control de Gestión</li><li>• Diseño de Métricas y Fuentes de Datos</li><li>• Sistemas de Información Gerencial</li><li>• Tecnología y Control de Gestión</li></ul>	<p><b>Contenidos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Planificación y Control Financiero</li><li>• Planificación y Control Presupuestario</li><li>• Control del Riesgo Financiero</li><li>• Principales Indicadores Financieros</li><li>• Indicadores de Gestión de Crédito y Cobranzas</li><li>• Marco legal de la gestión presupuestaria</li><li>• Elementos básicos para formular y elaborar presupuestos</li><li>• Formulación y diseño del Plan Operativo anual</li><li>• Procedimiento de ejecución del presupuesto.</li><li>• El control del presupuesto</li></ul>	<p><b>Contenidos:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• El Recurso Humano y La Estrategia</li><li>• Estructura y Funcionamiento de la Gerencia de Capital Humano</li><li>• Técnicas para la Elaboración del Análisis y Evaluación de Cargos</li><li>• Captación y Desarrollo del Capital Humano</li><li>• Comportamiento y Medición de la Efectividad Organizacional</li><li>• Inventario y Medición de Competencias del Capital Humano</li><li>• Sistemas de Información y Control Sobre Capital Humano</li><li>• Planeación y Control Estratégica del Capital Humano</li><li>• Estrategias para la Dirección del Capital Humano</li><li>• El Recurso Humano y La Estrategia</li><li>• Control y Gestión de Recursos Humanos</li><li>• Transición y Desarrollo Organizacional</li><li>• Alineamiento de las Personas con la Organización</li><li>• Medición del Desempeño</li><li>• Evaluación del Desempeño</li><li>• Gestión del Desempeño</li></ul>



# Malla curricular

## MÓDULO 4

### ANÁLISIS Y CONTROL DE GESTIÓN DE MARKETING Y VENTAS

#### Contenidos:

- Fundamentos de Estrategia y Control Comercial
- Bases sobre Fijación del Volumen de Ventas
- Control de la Cantidad de Ventas
- Bases del Control de Ventas
- Comparación del Funcionamiento de las Ventas con el Estándar
- Fijación del Precio de Venta
- Selección del Objetivo de Fijación de Precios
- Determinación de la Demanda
- Estimación de Costos de Venta y Puntos de Equilibrio
- Medición de Satisfacción de Clientes
- Evaluación de Campañas Comerciales
- Medición de Participación de Mercado
- Medición Share of Wallet
- Medición de Efectividad de Canales
- Medición de Efectividad de Estrategia Comercial Digital
- El control de gestión del área comercial

## MÓDULO 5

### CONTROL DE GESTIÓN OPERACIONAL

#### Contenidos:

- Control Operacional
- Organización y Procesos
- La Gestión Basada en Procesos
- Medición del acuerdo del nivel de servicio (SLA)
- Definición de Indicadores de Procesos
- Medición de Indicadores de Procesos
- Indicadores de Cumplimiento
- Indicadores de Dispersión
- Control del Rendimiento de Procesos
- Control y Gestión de Proceso
- Mediciones de Calidad Total

