

Innovación, Estrategia e IA para Alta Dirección

Diplomado ejecutivo para mujeres y hombres en roles de alta dirección, liderazgo y toma de decisiones que buscan fortalecer su capacidad de decisión, crecimiento e innovación en entornos de transformación.

120 horas

6 módulos

IA aplicada

Caso
integrador

Constancia

Inicio y clausura
presencial

Formación ejecutiva para liderar empresas más competitivas,
innovadoras y preparadas para la nueva economía.

¿Por qué este diplomado?

Dirigir una empresa hoy exige nuevas capacidades.

El entorno empresarial cambió. La transformación digital, la inteligencia artificial, los nuevos modelos de negocio, la presión competitiva y la necesidad de profesionalización **obligan a las líderes empresariales a desarrollar** capacidades más estratégicas, ágiles y tecnológicas.

Este diplomado está diseñado para fortalecer competencias directivas, estratégicas, financieras, comerciales y de liderazgo mediante herramientas de innovación, gestión y marketing. Su propósito es optimizar procesos, fortalecer empresas lideradas por mujeres e impulsar su competitividad en entornos de constante transformación.

Administrar a *Dirigir*

Antes

Operar
Resolver problemas
Vender productos
Usar herramientas
Gestionar equipos
Adaptarse



Ahora

Dirigir
Tomar decisiones estratégicas
Crear valor
Integrar tecnología
Liderar transformación
Anticiparse



No se trata sólo de administrar mejor. **Se trata de dirigir con estrategia, innovación e inteligencia artificial.**

Arquitectura del programa

Una estructura ejecutiva de 120 horas.

El **diplomado** se organiza **en seis módulos** diseñados **para desarrollar capacidades clave** de alta dirección: **liderazgo estratégico, crecimiento comercial, innovación, finanzas, gobierno corporativo e inteligencia artificial aplicada al crecimiento empresarial.**

Objetivo general del diplomado.

Desarrollar competencias directivas, estratégicas, financieras, comerciales y de liderazgo mediante herramientas de innovación, gestión y marketing, para optimizar procesos, fortalecer empresas lideradas por mujeres e impulsar su competitividad en entornos de constante transformación.

Estructura temática:

Módulo	Horas	TEMA
1. Dirección y Liderazgo Estratégico	20	Alta dirección, criterio, liderazgo y decisiones.
2. Crecimiento Comercial y Posicionamiento	20	Ventas, marca, growth, cliente y ecosistemas.
3. Innovación y Transformación Empresarial	20	Nuevos modelos, Design Thinking, sostenibilidad y mejora continua.
4. Finanzas para Empresarias	15	Margen, flujo, pricing, indicadores y crecimiento.
5. Gobierno Corporativo y Protección Empresarial	15	Riesgos, fiscal, laboral, compliance y protección patrimonial.
6. IA para Productividad y Crecimiento	30	Productividad, automatización, agentes e IA aplicada.
Total	120	Programa ejecutivo integral

Estructura del diplomado:

Módulo 1. Dirección y Liderazgo Estratégico

Duración: 20 horas

Temario	Nombre	Objetivo específico	Subtemas	Aplicación práctica
Tema 1 martes 01 y jueves 03 de diciembre	El rol de la alta dirección	Comprender qué significa dirigir una empresa y no sólo operarla.	• Administrar vs Dirigir. • Agenda del CEO • Gobierno corporativo en PyMEs • Consejos consultivos • Accountability directivo	Mapa de rol directivo y prioridades personales.
Tema 2 martes 08 y jueves 10 de diciembre	Pensamiento estratégico	Construir una lectura estratégica del negocio y su entorno.	• Ventaja competitiva • Posicionamiento • Propuesta de valor • Análisis de entorno • Prospectiva empresarial	Diagnóstico estratégico breve de la empresa.
Tema 3 martes 05 y jueves 07 de enero	Toma de decisiones	Elevar la calidad de las decisiones en escenarios inciertos.	• Sesgos cognitivos • Decisiones reversibles e irreversibles • Frameworks de decisión • Riesgo y trade-offs • Priorización	Caso de decisión estratégica.
Tema 4 martes 12 y jueves 14 de enero	Liderazgo de alto impacto	Fortalecer la capacidad de movilizar equipos y lograr resultados.	• Liderazgo situacional • Liderazgo transformacional • Liderazgo adaptativo • Gestión del cambio • Cultura de accountability	Mapa de estilo de liderazgo.
Tema 5 martes 19 y jueves 21 de enero	Comunicación ejecutiva y negociación	Desarrollar influencia, claridad y capacidad para conversaciones difíciles.	• Storytelling ejecutivo • Presentaciones de alto impacto • Conversaciones difíciles • Negociación estratégica • Manejo de crisis	Simulación de conversación crítica.



Módulo 2. Crecimiento Comercial y Posicionamiento

Duración: 20 horas

Temario	Nombre	Objetivo específico	Subtemas	Aplicación práctica
Tema 1 martes 26 y jueves 28 de enero	Go-to-Market	Diseñar una ruta clara de salida al mercado.	- Segmentación - Cliente ideal - Propuesta de valor - Canales - Estrategia de entrada	Mapa de mercado y cliente ideal.
Tema 2 martes 02 y jueves 04 de febrero	Branding estratégico	Convertir la marca en activo de crecimiento.	- Identidad - Posicionamiento - Narrativa de marca - Reputación - Arquitectura de marca	Declaración de posicionamiento.
Tema 3 martes 09 y jueves 11 de febrero	Ventas consultivas	Estructurar un proceso comercial basado en valor.	- Prospección - Diagnóstico del cliente - Propuesta comercial - Objeciones - Cierre y seguimiento	Script de venta consultiva.
Tema 4 martes 16 y jueves 18 de febrero	Customer Experience y fidelización	Diseñar relaciones de largo plazo con clientes.	- Customer journey - Momentos de verdad - Postventa - Retención Indicadores de satisfacción	Mapa de experiencia del cliente.
Tema 5 martes 23 de febrero	Marketing digital y growth	Conectar canales digitales con resultados de negocio.	- Embudo de conversión - Contenido - Email marketing - Pauta digital - Métricas comerciales	Mini plan de growth.
Tema 6 jueves 25 de febrero	Community y ecosystem building	Construir redes de valor que amplifiquen el crecimiento.	- Comunidades - Alianzas - Referidos - Eventos - Capital relacional	Mapa de ecosistema comercial.



Módulo 3. Innovación y Transformación Empresarial

Duración: 20 horas

Temario	Nombre	Objetivo específico	Subtemas	Aplicación práctica
Tema 1 Martes 02 de marzo	Mentalidad innovadora	Diferenciar innovación real de creatividad sin ejecución.	- Innovación incremental - Innovación adyacente - Innovación disruptiva - Cultura de experimentación - Aprendizaje rápido	Inventario de oportunidades de innovación.
Tema 2 jueves 04 de enero y martes 09 de marzo	Design Thinking aplicado	Resolver problemas empresariales desde el cliente.	- Empatía - Definición del reto - Ideación Prototipado - Validación	Reto de innovación centrado en el cliente.
Tema 3 jueves 11 y martes 16 de marzo	Nuevos modelos de negocio	Explorar formas alternativas de crear, entregar y capturar valor.	- Suscripción - Plataformas - Marketplace Servicios premium - Comunidades	Rediseño de modelo de negocio.
Tema 4 jueves 18 y martes 30 de marzo	Transformación digital	Identificar niveles de madurez digital y oportunidades de digitalización.	- Procesos digitales - Datos - Automatización - Herramientas colaborativas - Experiencia digital	Diagnóstico de madurez digital.
Tema 5 jueves 01 de abril	Sostenibilidad e impacto	Integrar sostenibilidad como ventaja competitiva.	- ESG - Economía circular - Producción sostenible - Reputación - Impacto social	Mapa de impacto y sostenibilidad.
Tema 6 martes 06 y jueves 08 de abril	Mejora continua ágil	Aplicar herramientas de mejora sin convertirlas en burocracia.	- Lean - Six Sigma Ágil - Mapeo de procesos - Métricas de mejora - Ciclos de iteración	Mapa de proceso crítico.



Módulo 4. Finanzas para Empresarias

Duración: 15 horas

Temario	Nombre	Objetivo específico	Subtemas	Aplicación práctica
Tema 1 martes 13 de abril	Finanzas para no financieros	Entender estados financieros desde la dirección.	- Estado de resultados - Balance - Flujo de efectivo - Diferencia utilidad vs efectivo - Lectura de señales	Lectura guiada de estados financieros.
Tema 2 jueves 15 de abril	Indicadores de negocio	Construir indicadores útiles para dirigir.	- Margen bruto - EBITDA - Liquidez - Rentabilidad - Punto de equilibrio	Selección de KPIs críticos.
Tema 3 martes 20 de abril	Costos y pricing	Tomar decisiones de precio basadas en valor y rentabilidad.	- Costos fijos y variables - Margen por producto - Precio por valor - Descuentos - Rentabilidad por cliente	Ejercicio de pricing.
Tema 4 jueves 22 de abril	Flujo de efectivo	Prevenir crisis de liquidez y planear crecimiento.	- Ciclo de efectivo - Cuentas por cobrar - Inventarios Presupuesto - Escenarios	Proyección simplificada de flujo.
Tema 5 martes 27 de abril	Inversión, crédito y valuación	Evaluar opciones de financiamiento y crecimiento.	- Crédito - Capital - Inversión - Valuación básica - Riesgo financiero	Caso de decisión de financiamiento.
Tema 6 jueves 29 y martes 04 de abril y jueves 06 de mayo (1hr)	Finanzas personales de empresarias	Separar empresa, patrimonio y protección financiera.	- Sueldo de la empresaria - Reinversión - Diversificación - Seguros - Protección patrimonial	Mapa de finanzas empresa-persona.



Módulo 5. Gobierno Corporativo y Protección Empresarial

Duración sugerida: 15 horas

Temario	Nombre	Objetivo específico	Subtemas	Aplicación práctica
Tema 1 martes 11 de mayo	Estructuras empresariales	Entender las implicaciones de operar como persona física o moral.	• Persona física • Persona moral • Sociedades • Socios • Formalización	Mapa de estructura actual.
Tema 2 jueves 13 y martes 18 de mayo	Régimen fiscal y obligaciones críticas	Identificar riesgos fiscales relevantes para dirección.	• Régimen fiscal • Obligaciones básicas • Deducibilidad • Controles documentales • Alertas fiscales	Checklist fiscal directivo
Tema 3 jueves 20 de mayo	Aspectos laborales esenciales	Conocer obligaciones laborales críticas sin entrar en exceso normativo.	• Contratación • Terminación • Seguridad social • Outsourcing • NOMs relevantes	Checklist laboral directivo.
Tema 4 martes 25 y jueves 27 de mayo	Gobierno corporativo y compliance	Fortalecer transparencia, ética y controles.	• Consejo consultivo • Comités • Políticas • Conflictos de interés • Toma de decisiones	Diseño de estructura mínima de gobierno.
Tema 5 martes 01 y jueves 03 de junio (1hr)	Gestión integral de riesgos	Construir un mapa de riesgos empresariales.	• Riesgo legal • Riesgo fiscal • Riesgo laboral • Riesgo reputacional • Riesgo operativo	Mapa de riesgos y acciones preventivas.



Módulo 6. IA para la Productividad y el Crecimiento

Duración: 30 horas

Temario	Nombre	Objetivo específico	Subtemas	Aplicación práctica
Tema 1 martes 08 y jueves 10 de junio	Fundamentos ejecutivos de IA	Entender qué es la IA, qué puede hacer y cuáles son sus límites.	- IA generativa - Modelos de lenguaje - Casos de uso - Riesgos - Ética y privacidad	Mapa de oportunidades de IA en la empresa.
Tema 2 martes 15 y jueves 17 de junio	Herramientas de IA para productividad	Usar herramientas concretas para el trabajo ejecutivo.	- Chat GPT - Gemini - Claude Copilot - Comparación de usos	Kit personal de productividad con IA.
Tema 3 martes 22 y jueves 24 de junio	Prompt engineering ejecutivo	Diseñar instrucciones útiles para obtener mejores resultados.	- Estructura de prompt - Contexto - Rol Formato - Iteración	Biblioteca de prompts ejecutivos.
Tema 4 martes 29 de junio y jueves 01 de julio	IA para marketing y contenido	Acelerar investigación, contenido y campañas.	- Calendarios editoriales - Campañas - Investigación de mercado - Análisis de competencia - Mensajes comerciales	Campaña asistida por IA.
Tema 5 martes 27 y jueves 29 de julio	IA para ventas y atención a clientes	Mejorar prospección, seguimiento y servicio.	- Prospección - Emails - CRM Seguimiento - Preguntas frecuentes	Flujo de seguimiento comercial.
Tema 6 martes 03 y jueves 05 de agosto	IA para finanzas, operación y dirección	Apoyar análisis, reportes, síntesis y planeación.	- Reportes - Dashboards - Minutas - Análisis de datos - Planeación estratégica	Reporte ejecutivo asistido por IA.
Tema 7 martes 10, jueves 12 y martes 17 de agosto	Automatización y agentes	Diseñar flujos básicos para reducir tareas repetitivas.	- Make Zapier - Automatizaciones simples - Agentes personalizados - Medición de impacto	Agente o flujo automatizado.

◆ Experiencia de aprendizaje

Una experiencia ejecutiva orientada a aplicación real.

El **diplomado** está diseñado para que cada participante no sólo adquiera conocimientos, sino **que desarrolle herramientas aplicables** a su empresa, equipo o proyecto profesional.

- ◆ **Instructores especialistas:**
Cada módulo será impartido por especialistas en la materia correspondiente.
- ◆ **Método de casos:**
Las participantes trabajarán sobre situaciones empresariales reales o aplicables a su contexto.
- ◆ **Frameworks y metodologías:**
El programa incorpora herramientas prácticas para diagnóstico, toma de decisiones, innovación, crecimiento y gestión.
- ◆ **Entregables por módulo:**
Cada módulo podrá cerrar con un entregable aplicado, permitiendo avanzar progresivamente hacia el caso integrador.
- ◆ **Caso integrador final:**
Cada participante desarrollará un caso integrador orientado a aplicar lo aprendido a su empresa, área o proyecto.
- ◆ **Inicio y clausura presencial:**
El programa contempla dos sesiones presenciales: apertura y cierre del diplomado.



◆ Perfil y resultados esperados



► Perfil de Ingreso

Dirigido a mujeres y hombres en roles de alta dirección, liderazgo y toma de decisiones que busquen impulsar el crecimiento, la innovación y la transformación tecnológica de sus organizaciones. Es ideal para:

- **Propietarias y fundadoras:** Dueñas y/o socias de empresas y emprendedoras en fase de escalamiento.
- **Alta Dirección y liderazgo:** Directoras generales, gerentes, jefas de área y líderes estratégicos con al menos 2 años de experiencia en roles de liderazgo.
- **Colaboradores de empresas lideradas por mujeres:** Hombres o mujeres, en niveles ejecutivos en organizaciones o empresas creadas o dirigidas por mujeres que buscan dinamizar su modelo de negocio.
- **Consultores y Asesores:** Profesionales enfocados en estrategia corporativa.

► Perfil de Egreso

Al finalizar el diplomado, la o el egresado habrá desarrollado competencias clave para:

- **Liderar con visión estratégica:** Dirigir áreas u organizaciones con un enfoque global y orientado a resultados.
- **Fortalecer el modelo de negocio:** Optimizar la propuesta de valor, la competitividad y la estrategia comercial.
- **Tomar decisiones financieras claras:** Analizar indicadores clave para respaldar la eficiencia y el crecimiento.
- **Integrar inteligencia artificial:** Implementar tecnologías emergentes en procesos clave de la empresa.
- **Aplicación práctica:** Diseñar un proyecto integrador con aplicación real e inmediata en su negocio.

Resultado final:

Egresados con mayor capacidad para dirigir con visión estratégica, innovar, acelerar el crecimiento e integrar Inteligencia Artificial en las decisiones de la empresa.

◆ Opciones comerciales y calendario

Opción	PRECIO	Incluye
Socias y aliadas	\$ 19,900 + IVA	Instructor por módulo + caso integrador + constancia + inicio/clausura
General	\$ 24,900 + IVA	Instructor por módulo + caso integrador + constancia + inicio/clausura + membresía anual Mujeres por México



Calendario

Inicia: Martes 1 de diciembre de 2026

Última clase: 17 de agosto 2027

Las fechas pueden ajustarse según la definición final de horas por sesión.

Proceso



Cronograma



Contáctanos

Carmen Beltrán
+52 1 55 2774 9545



Liz López
+52 55 3553 6846

Innovación, Estrategia e IA para Alta Dirección

Un diplomado ejecutivo para para mujeres y hombres listos para dirigir, transformar y escalar sus organizaciones.