

Diplomado
Emprendimiento
de negocios en
alimentación y
nutrición

Septiembre

2018





Datos curriculares

Nombre del diplomado:	<i>Emprendimiento de negocios en alimentación y nutrición.</i>	
Coordinador académico:	Mtro. Jorge Arellano Hernández	
Docentes adjuntos:	Mtra. Esperanza Ricalde Mtra. Patsy Pamela Ordoñez Arellano Mtro. Eduardo Galicia Lic. Ana Laura Rodríguez González	DG Diego Uribe Mtra. Cristina Coronel Cid Mtra. Julieta Ponce Sánchez LC Melissa Jimenez Mtro. Víctor Quijano Portilla
Duración Total:	132 horas (33 sesiones de 4 hrs, viernes de 17:00 a 21:00 y sábados de 9:00 a 13:00 hrs).	
Fecha de realización:	Del 01 de septiembre de 2018 al 02 de marzo de 2019, entrega de constancias el 02 de marzo.	
Modalidad:	Presencial.	
No. de participantes:	Máximo 25 participantes.	
Perfil del participante:	Licenciadas en nutrición tituladas, pasantes o estudiantes con el 90% de los créditos aprobados.	
Objetivo general:	Al finalizar el diplomado el participante será capaz de desarrollar estrategias para la creación e implementación de un negocio en el área de la alimentación y nutrición con el fin de impulsar el emprendimiento.	
Metodología de enseñanza-aprendizaje:	Exposiciones teóricas de los docentes, revisión de artículos para reconstrucción de lecturas, aprendizaje con base en el análisis de casos prácticos. Aprendizaje mediante proyectos, con el diseño del plan de negocio como propuesta de solución a una situación real de salud alimentaria.	
Metodología de evaluación:	Calificación promedio mínima para la acreditación del diplomado es de 8 distribuida de la siguiente forma: <ul style="list-style-type: none"> ○ 20% Reconstrucciones de lectura. ○ 50% Proyecto final. ○ 30% Presentación y defensa de su proyecto Asistencia mínimo del 90 por ciento.	



**Contenido temático:
Diplomado *Emprendimiento de negocios en alimentación y nutrición.***

	Tema	Fechas
Módulo I. Conceptualización de un negocio en áreas de alimentación y nutrición.		
1	Emprendimiento en áreas de alimentación y nutrición. a. Situación alimentaria en México. b. Situación laboral del profesional de la nutrición. c. Tendencias de emprendimiento. ¿Porqué emprender? d. Negocio con visión a un problema social.	Mtro. Jorge Arellano Hernández 01 de septiembre
2	Metodologías para pensar diferente. a. ¿Qué es la creatividad e innovación? b. Desing Thinking®.	Mtra. Esperanza Ricalde 07 de septiembre
3	Metodologías para pensar diferente. c. Lean Startup®. d. Introducción al CANVAS®.	Mtra. Esperanza Ricalde 08 de septiembre
NO HAY CLASE - 15 DE SEPTIEMBRE		
4	Ética en los negocios. a. Responsabilidad social empresarial. b. Conflicto de intereses.	Mtra. Patsy Pamela Ordoñez Arellano 22 de septiembre
5	Sesión 1 de Diseño de proyecto. Producto: Conceptualización del negocio, validación con <i>Lean Startup</i> ®	Mtra. Patsy Pamela Ordoñez Arellano 29 de septiembre
Módulo II. Administración de un proyecto de negocio		
6	Creación de una empresa. a. Organizaciones del siglo XXI. b. Filosofía institucional: misión, visión y valores. c. Estructura organizacional: organigramas.	Mtra. Patsy Pamela Ordoñez Arellano 05 de Octubre
7	Generalidades de contabilidad. a. Tipos de personas fiscales y obligaciones. b. Tipos de Impuestos. Constitución de una empresa. a. Trámite de alta de la empresa. b. Requisitos para la alta. Contratos Laborales. a. Tipos de contratos. b. Prestaciones de ley. c. Otras prestaciones.	Mtro. Eduardo Galicia 06 de Octubre
8	Desarrollo organizacional en las empresas desde un enfoque humanista. a. Proceso de reclutamiento, selección y contratación. b. Cultura organizacional. c. Clima organizacional.	Lic. Ana Laura Rodríguez González 12 de Octubre
9	Creación de la marca. a. Elementos de la marca: logotipo, slogan y colores corporativos. b. Imagen corporativa. c. Registro oficial de la marca. d. <i>Branding</i> personal.	DG Diego Uribe 13 de Octubre
10	Sesión 2 de Diseño de proyecto. Producto: Filosofía institucional, Régimen fiscal y marca	Mtra. Patsy Pamela Ordoñez Arellano 20 de Octubre



Módulo III. Comercialización estratégica		
11	<p>Análisis de la realidad: estudio del entorno interno y externo hacia la investigación de mercados.</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Social. b. Económico. c. Cultural. d. Tecnológico. e. Político-legal. f. Epidemiológico. 	<p>Lic. Brisa Minerva Téllez Lozano 26 de Octubre</p>
12	<p>Técnica FODA para el desarrollo de estrategias innovadoras.</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Lista plana. b. Matriz de estrategias. c. Matriz implementación/impacto. 	<p>Mtra. Patsy Pamela Ordoñez Arellano 27 de Octubre</p>
13	<p>Comportamiento del consumidor.</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Teorías de consumo y la conducta de compra de las personas. b. Impacto de los medios de comunicación en la salud alimentaria. 	<p>Mtra. Cristina Coronel Cid 03 de noviembre</p>
14	<p>De los Baby Boomers a los Millenials – Centenials.</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Segmentación. b. Características de los mercados. c. Segmento por patologías. 	<p>Lic. Brisa Minerva Téllez Lozano 09 de noviembre</p>
15	<p>La mercadotecnia y su relación con la alimentación.</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Sistema económico de libre mercado. b. Servicio (producto). c. Disponibilidad. d. Estrategias de comunicación. 	<p>Mtra. Cristina Coronel Cid 10 de noviembre</p>
16	<ul style="list-style-type: none"> a. Fijación de precios – Accesibilidad. ✓ Identificación de la demanda del producto o servicio. ✓ Recursos. ✓ Presupuestación. 	<p>Mtro. Eduardo Galicia 16 de noviembre</p>
17	<p>Sesión 3 de Diseño de proyecto. Producto: Conceptualización de producto, servicio y segmento a atender</p>	<p>Mtra. Cristina Coronel Cid 17 de noviembre</p>
NO HAY CLASE - 24 DE NOVIEMBRE Y 01 DE DICIEMBRE		
Módulo IV. Estrategias de comunicación.		
18	<p>Comunicación educativa y negocios en el área de la salud.</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Construcción de mensajes clave. b. Técnicas de comunicación. c. Teorías sociales de consumo. <p>Recuperación del paisaje alimentario para promover negocios hacia el bienestar humano.</p>	<p>Mtra. Julieta Ponce Sánchez 07 de diciembre</p>
19	<p>La era digital Big Data vs Small Data en la comunicación.</p> <ul style="list-style-type: none"> a. El mundo de la internet. b. La nube. Páginas web. 	<p>LC Melissa Jimenez 08 de diciembre</p>
20	<p>Relevancia de las redes sociales en la promoción de negocios.</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Facebook. b. Twitter. c. Instagram. 	<p>LC Melissa Jimenez 14 de diciembre</p>
21	<p>Valor del Networking.</p> <ul style="list-style-type: none"> a. Importancia de las relaciones empresariales. b. Tipos de Networking. 	<p>Mtra. Cristina Coronel Cid 15 de diciembre</p>



NO HAY CLASE - 22 y 29 DE DICIEMBRE y 05 DE ENERO		
21	Construcción de campañas de comunicación. a. Selección de medios de acuerdo al segmento y negocio. b. Metodología de construcción de campañas de comunicación.	DG Diego Uribe 11 de enero
23	Sesión 4 de Diseño de proyecto. <i>Producto: Campaña de comunicación</i>	DG Diego Uribe 12 de enero
Módulo V. Ventas y proyecciones financieras		
24	Introducción al plan financiero I. a. Estructura y elementos.	Mtro. Eduardo Galicia 18 de enero
25	Introducción al plan financiero II. a. Escenarios. b. Proyecciones financieras.	Mtro. Eduardo Galicia 19 de enero
26	Ventas con base en la lealtad de clientes. a. Características de la atención al cliente. b. Técnica de ventas para generar la demanda.	Mtro. Víctor Quijano Portilla 25 de enero
27	Ventas con base en la lealtad de clientes. c. Técnica de ventas para generar la demanda. a. Atención de objeciones.	Mtro. Víctor Quijano Portilla 26 de enero
28	Cultura de servicio al cliente. b. Contrucción de lealtad en el cliente. c. Medición y seguimiento de la atención al cliente.	Mtro. Víctor Quijano Portilla 01 de febrero
29	Sesión 5 de Diseño de proyecto. <i>Producto: Lista de precios, ventas y proyección financiera</i>	Mtro. Eduardo Galicia 02 de febrero
Módulo VI. Plan de negocio		
30	Modelo de negocio CANVAS. a. ¿Qué es el modelo CANVAS? b. Elementos del CANVAS. • Socios clave. Actividades clave. Recursos clave. • Oferta de valor. Segmento. Clientes. • Canal de distribución. Costos. Ingresos.	Mtra. Esperanza Ricalde 08 de febrero
31	Sesión 5 de Diseño de proyecto. <i>Producto: Modelo de negocio CANVAS</i>	Mtra. Esperanza Ricalde 09 de febrero
NO HAY CLASE - 16 DE FEBRERO		
32	Presentación y defensa de proyectos por parte de estudiantes.	Estudiantes JURADO 23 de febrero
33	Cómo fundear un proyecto. a. Crowdfunding. b. INADEM. c. SE. d. Fundaciones privadas.	Mtra. Patsy Pamela Ordoñez Arellano 02 de marzo
Clausura del diplomado. ENTREGA DE CONSTANCIAS: 02 de marzo		