



 UNIVERSIDAD
TECMILENIO®

Innovación con propósito de vida.

**Fundamentos de la
planeación estratégica**

Módulo 1. Fundamentos estratégicos y análisis de la empresa



Tema 1. Fundamentos de la administración estratégica



Planeación estratégica




Modelo de negocio y administración estratégica

- Un modelo de negocios permitirá a la empresa establecer los mecanismos para generar valor a través de su actividad base.
- La administración estratégica hace posible a las empresas generar las estrategias para generar valor con base en sus actividades y funciones.



Proceso de planeación estratégica



**Formulación de
estrategias**

**Implementación
de las dichas
estrategias**

Líder estratégico

- Gerente general o funcional que usa todos sus conocimientos, energía y entusiasmo para que su equipo de trabajo desarrolle una labor de alto desempeño en los planes estratégicos de la empresa.



Características de un líder estratégico

- Visión, elocuencia y congruencia
- Articulación del modelo de negocio
- Compromiso
- Información actual y relevante
- Voluntad para delegar y otorgar facultades de decisión
- Poder usado astutamente
- Inteligencia emocional



Ventaja competitiva

- Una **ventaja competitiva** ofrece a la empresa la posibilidad de que su rentabilidad y crecimiento de utilidades sean mayores que la rentabilidad promedio de las demás empresas que compiten en su mismo sector (Hill, 2011).



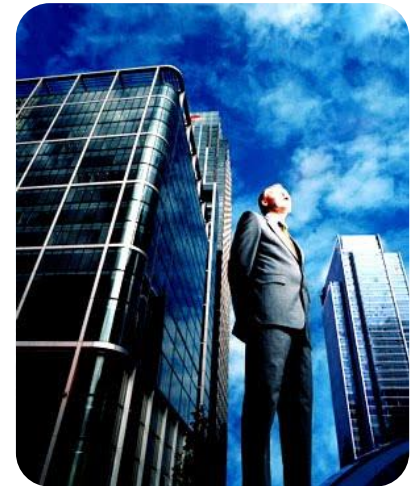
Principales ventajas competitivas

- 1. Productos únicos:** desarrolla productos o servicios con características únicas y mejora su rentabilidad.
- 2. Contenidos propios:** información acorde a las necesidades de los clientes / mayor capacidad de penetración en el mercado.
- 3. Actividades físicas y virtuales distintivas:** combinación de actividades físicas y virtuales que generan modelos únicos.



Principales ventajas competitivas

- 4. Conocimiento superior de sus productos o servicios:** desarrollo de investigación de los productos y servicios/permite una posición de liderazgo y mejora rendimientos.
- 5. Servicio personal y relaciones con los clientes de alta calidad:** genera relaciones de confianza y calidez con clientes y proveedores (Porter, 2001).



Créditos

- Experto de contenido: Armando de Jesús López Sánchez
- Diseñadora instruccional: Alejandra Laura Govea Garza
- Diseñadora gráfica: María Enriqueta López Galván
- Programador: Hugo Arnulfo Aguilar Bugarin
- Administradora del proyecto: Adriana M. González González

Dirección de innovación

Campus en línea

Vicerrectoría de formación ejecutiva y adultos

Universidad Tecmilenio

La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACION SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor.

El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO.

Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.