



**ISEIE**  
ISEIE INNOVATION SCHOOL

**BROCHURE**  
**DIPLOMADO EN**  
**CONSULTORÍA DE**  
**NEGOCIOS**



[www.iseie.com](http://www.iseie.com)

03

**DIPLOMADO EN CONSULTORÍA DE NEGOCIOS**

04

**POR QUÉ REALIZAR EL DIPLOMADO**

05

**OBJETIVOS**

06

**PARA QUÉ TE PREPARA EL DIPLOMADO**

07

**DISEÑO Y CONTENIDO**

08

**REQUISITOS DE POSTULACIÓN**

09

**TITULACIÓN PROPIA**

10

**TRABAJO DE FIN DEL DIPLOMADO**

11

**CONTENIDO DEL DIPLOMADO**

13

**UBICACIÓN Y CONTACTO**



# DIPLOMADO EN CONSULTORÍA DE NEGOCIOS

Nuestro Diplomado en Consultoría de Negocios está diseñado para capacitar a los profesionales en el desarrollo de habilidades clave en consultoría empresarial y negociación, ofreciendo un enfoque integral que abarca herramientas necesarias para desempeñarse con éxito en un entorno empresarial dinámico y en constante cambio. A lo largo de este diplomado, los participantes aprenderán cómo gestionar empresas de consultoría, aplicar modelos estratégicos efectivos, utilizar plataformas digitales y desarrollar competencias de liderazgo para ser consultores altamente eficaces en el mercado actual.



# POR QUÉ REALIZAR EL DIPLOMADO



Un diplomado supone una especialización en un rubro específico, se eleva el conocimiento y nivel académico de la persona, convirtiéndola en un elemento fundamental dentro de un esquema de trabajo; su trascendencia radica en el desarrollo de competencias adicionales que adquiere, su proceso formativo se vuelve más sólido y por ende se convierte en un candidato más atractivo para cubrir un puesto preponderante.



Te brinda la oportunidad de adquirir conocimientos actualizados y estar al tanto de las últimas tendencias y avances en tu área de interés. Realizar un máster en un área que te apasiona puede brindarte una gran satisfacción personal. Te permite profundizar en un tema que te interesa y te da la oportunidad de contribuir de manera significativa en ese campo.



# OBJETIVOS

---



Los estudios de postgrado consisten no solo en adquirir conocimientos por parte del participante.



Sino que estos queden supeditados al desarrollo de una serie de competencias en función de los perfiles académicos y los correspondientes perfiles profesionales.



Nuestra función es centrar los objetivos de este programa y los diferentes módulos que lo conforman no solamente en la simple acumulación de conocimientos.



Conocimientos sino también en las hard skills y soft skills que permitan a los profesionales desempeñar su labor de forma exitosa en este mundo laboral en constante evolución.

# PARA QUÉ TE PREPARA EL DIPLOMADO

**A**

Te prepara para ser un consultor empresarial competente y capaz de abordar los retos más complejos que enfrentan las organizaciones en diversas áreas de management.

**B**

Estudiaras técnicas de negociación avanzadas, desarrollarás habilidades estructurales fundamentales para el consultor, y aprenderás a liderar equipos en la implementación de modelos de negocio innovadores.

**C**

Además, adquirirás conocimientos sobre la utilización de plataformas digitales que optimizan el proceso de consultoría, así como la gestión de la relación con clientes en plataformas tecnológicas.



# DISEÑO Y CONTENIDO

01

Para el diseño del Plan de estudios de este curso, ISEIE Innovation School ha seguido las directrices del equipo docente, el cual ha sido el encargado de seleccionar la información con la que posteriormente se ha constituido el plan de estudio



02

De esta forma, el profesional que acceda al programa encontrará el contenido más vanguardista y exhaustivo relacionado con el uso de procesos innovadores y altamente eficaces, conforme a las necesidades y problemáticas actuales,



Buscando la integración de conocimientos académicos y de formación profesional, en un ambiente competitivo y globalizado. Todo ello a través de cada uno de sus módulos de estudio presentado en un cómodo y accesible formato 100% online.



03

El empleo de la metodología Relearning en el desarrollo de este programa te permitirá fortalecer y enriquecer tus conocimientos y hacer que perduren en el tiempo a base de una reiteración de contenidos.



04

# REQUISITOS DE POSTULACIÓN

Para postular a nuestro diplomado debes cumplir con los siguientes requisitos:



Título Profesional Universitario



Pasaporte o Documento de identidad



Curriculum Vitae

## A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

A profesionales de diversas áreas, tales como directores, gerentes, consultores, emprendedores y cualquier persona interesada en desarrollar o mejorar sus habilidades en consultoría empresarial y negociación. También está orientado a aquellos que buscan expandir su carrera en el ámbito de la consultoría, y que deseen adquirir conocimientos prácticos sobre cómo gestionar empresas de consultoría, optimizar procesos de negocios y liderar equipos en la implementación de soluciones estratégicas.

Si eres un profesional que desea avanzar en su carrera empresarial y aprender a aplicar de manera efectiva las técnicas de negociación, liderazgo y consultoría en diferentes sectores, este diplomado es para ti.



# TITULACIÓN PROPIA



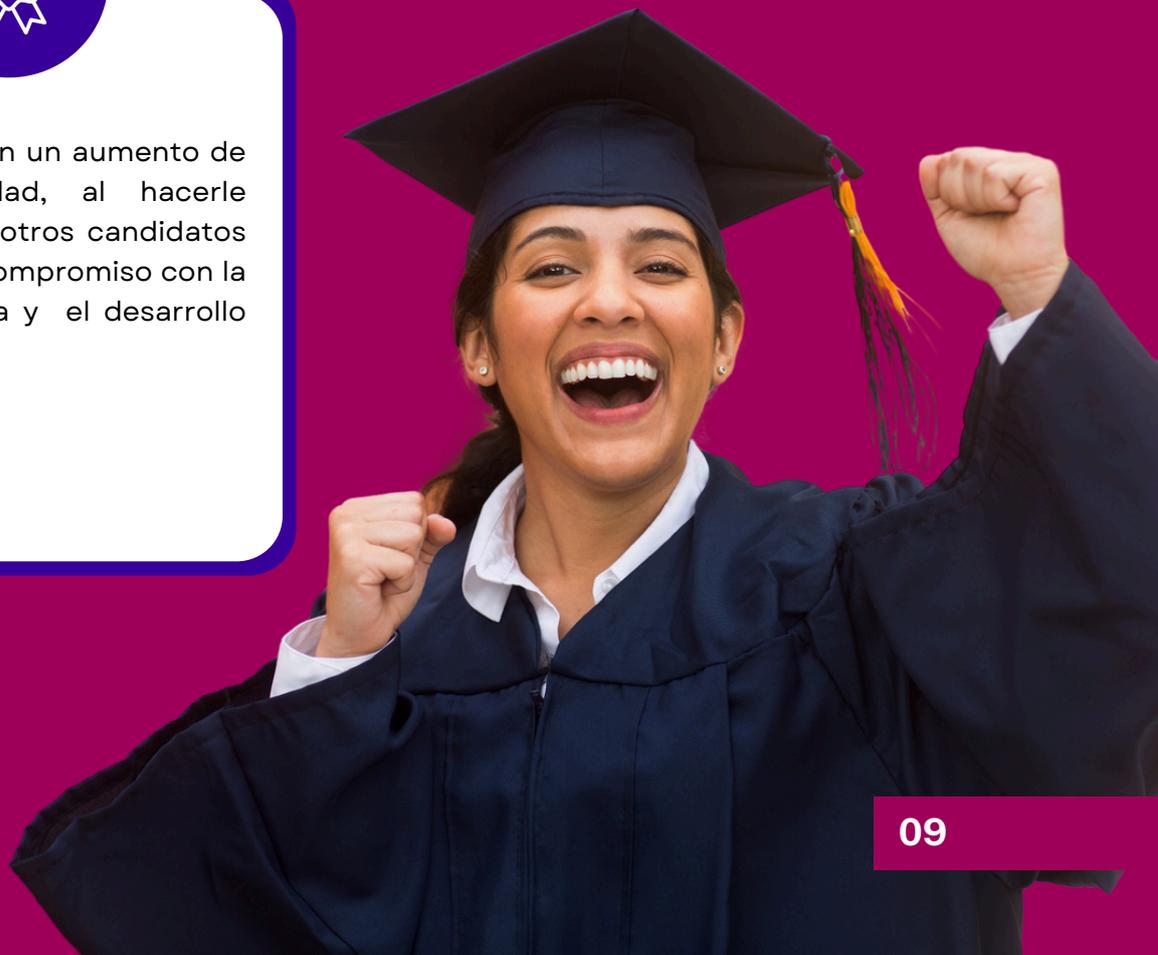
Al concluir el curso los participantes serán galardonados con una titulación propia otorgada por ISEIE Innovation School. Esta titulación se encuentra respaldada por una certificación que equivale a 4 créditos ECTS (European Credit Transfer and Accumulation System) y representa un total de 100 horas de dedicación al estudio.



Esta titulación no solo enriquecerá su imagen y credibilidad ante potenciales clientes, sino que reforzará significativamente su perfil profesional en el ámbito laboral. Al presentar esta certificación, podrá demostrar de manera concreta y verificable su nivel de conocimiento y competencia en el área temática del curso.



Esto resultará en un aumento de su empleabilidad, al hacerle destacar entre otros candidatos resaltando su compromiso con la mejora continua y el desarrollo profesional.



# TRABAJO FINAL DEL DIPLOMADO

**A**

Una vez que haya completado satisfactoriamente todos los módulos del master, deberá llevar a cabo un trabajo final en el cual deberá aplicar y demostrar los conocimientos que ha adquirido a lo largo del programa.

**B**

Este trabajo final suele ser una oportunidad para poner en práctica lo que ha aprendido y mostrar su comprensión y habilidades en el tema.

**C**

Puede tomar la forma de un proyecto, un informe, una presentación u otra tarea específica, dependiendo del contenido del curso y sus objetivos. Recuerde seguir las instrucciones proporcionadas y consultar con su instructor o profesor si tiene alguna pregunta sobre cómo abordar el trabajo final.



# CONTENIDO DIPLOMADO EN CONSULTORÍA DE NEGOCIOS

## MÓDULO 1: INTELIGENCIA RELACIONAL Y NEGOCIACIÓN

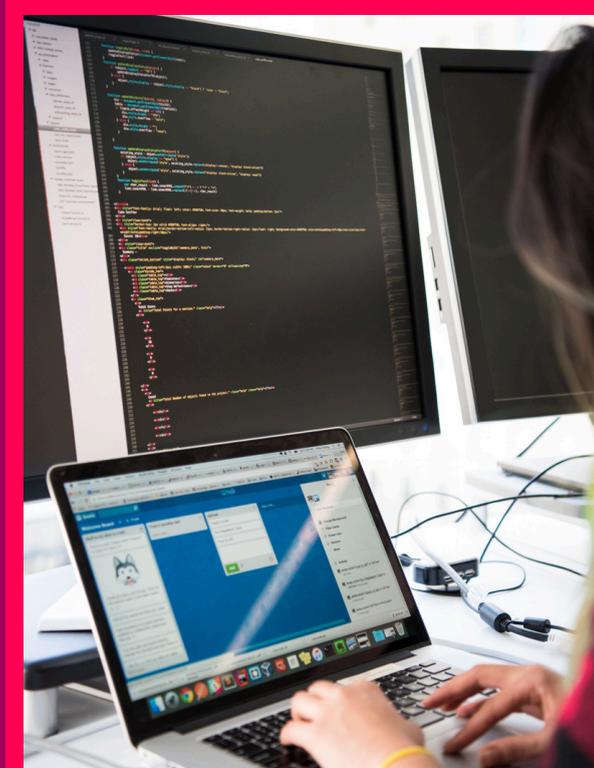
- 1.1. Concepto y habilidades clave de la inteligencia relacional
- 1.2. La teoría de la negociación: Enfoques y modelos
- 1.3. Estilos de negociación y cómo identificarlos
- 1.4. Desarrollo de habilidades de comunicación efectiva en negociación
- 1.5. El poder de la empatía en las negociaciones empresariales
- 1.6. El manejo de conflictos durante las negociaciones
- 1.7. Técnicas avanzadas de cierre de acuerdos
- 1.8. Cómo manejar la negociación en un entorno multicultural

## MÓDULO 2: GESTIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA

- 2.1. Estructura organizacional de una empresa de consultoría
- 2.2. Modelos de negocio en consultoría empresarial
- 2.3. Gestión financiera en consultoría: presupuestos, costos y márgenes
- 2.4. Planificación estratégica para empresas de consultoría
- 2.5. Gestión de equipos de trabajo en consultoría
- 2.6. Marketing y promoción de servicios de consultoría
- 2.7. Evaluación del desempeño y KPIs en empresas de consultoría
- 2.8. Adaptación a la innovación y transformación digital en consultoría

## MÓDULO 3: SKILLS ESTRUCTURALES DEL CONSULTOR EMPRESARIAL

- 3.1. Habilidades de liderazgo para consultores empresariales
- 3.2. Herramientas para la resolución de problemas complejos
- 3.3. Técnicas de toma de decisiones para consultores
- 3.4. Gestión de proyectos en consultoría empresarial
- 3.5. Dominio de las herramientas tecnológicas para consultores



- 3.6. Gestión del tiempo y productividad personal en consultoría
- 3.7. Comunicación efectiva en presentaciones y reuniones de trabajo
- 3.8. Desarrollo de habilidades de negociación en consultoría empresarial

## MÓDULO 4: LEADERSHIP EN LA GESTIÓN DEL CONSULTOR. MODELOS PARA SU APLICACIÓN

- 4.1. Teorías y modelos de liderazgo aplicados a consultoría
- 4.2. Cómo desarrollar un estilo de liderazgo auténtico en consultoría
- 4.3. Liderazgo transformacional en el entorno empresarial
- 4.4. Liderazgo adaptativo: cómo gestionar el cambio en consultoría
- 4.5. Motivación y desarrollo del equipo de trabajo en consultoría
- 4.6. Liderar con inteligencia emocional en situaciones difíciles
- 4.7. La importancia de la ética en el liderazgo de consultores
- 4.8. Evaluación del impacto del liderazgo en el rendimiento de proyectos de consultoría

## MÓDULO 5: CONSULTORÍA ESPECIALIZADA POR ÁREAS DE MANAGEMENT

- 5.1. Consultoría en estrategia empresarial: técnicas y herramientas

- 5.2. Consultoría en marketing y ventas: diagnósticos y mejoras
- 5.3. Consultoría en gestión de recursos humanos: optimización del talento
- 5.4. Consultoría financiera: planificación y control financiero
- 5.5. Consultoría en operaciones y optimización de procesos
- 5.6. Consultoría en innovación y desarrollo de productos
- 5.7. Consultoría en sostenibilidad y responsabilidad social empresarial
- 5.8. Consultoría en tecnología: adaptación digital y ciberseguridad

## **MÓDULO 6: CONSTRUCCIÓN Y FORMULACIÓN ESTRATÉGICA DE LOS MODELOS DE NEGOCIOS**

- 6.1. Concepto y marco de un modelo de negocio eficaz
- 6.2. Herramientas para la formulación estratégica de modelos de negocio
- 6.3. Análisis de mercado y competencia en la creación de modelos de negocio
- 6.4. Definición de propuesta de valor y segmentación de clientes
- 6.5. Estrategias de crecimiento y expansión de modelos de negocio
- 6.6. Innovación en modelos de negocio y tendencias actuales
- 6.7. Validación de modelos de negocio y análisis de riesgos
- 6.8. Sostenibilidad y modelos de negocio responsables

## **MÓDULO 7: PLATAFORMAS EN LA NEGOCIACIÓN DE LA CONSULTORÍA**

- 7.1. Uso de plataformas digitales en la consultoría empresarial
- 7.2. Herramientas de colaboración y comunicación en línea para consultores
- 7.3. La gestión de relaciones con clientes a través de plataformas digitales
- 7.4. Plataformas de análisis de datos para la toma de decisiones en consultoría



- 7.5. Plataformas de CRM para optimizar procesos de ventas y servicio al cliente
- 7.6. Plataformas de gestión de proyectos en consultoría empresarial
- 7.7. La automatización de procesos mediante plataformas tecnológicas en consultoría
- 7.8. Evaluación de plataformas emergentes en el mercado de consultoría

## **MÓDULO 8: IMPORTANCIA DEL PAPEL DEL CONSULTOR EN EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN**

- 8.1. El rol del consultor en la mediación y facilitación de negociaciones
- 8.2. Cómo construir confianza en negociaciones mediante consultoría
- 8.3. La importancia de la neutralidad y objetividad en el proceso de negociación
- 8.4. Estrategias para identificar intereses ocultos y necesidades del cliente
- 8.5. El papel del consultor en la gestión de conflictos durante la negociación
- 8.6. Cómo ayudar a las partes a alcanzar soluciones colaborativas
- 8.7. Técnicas para gestionar las expectativas y llegar a acuerdos duraderos
- 8.8. El impacto de la consultoría ética en el proceso de negociación empresarial

## **MÓDULO 9. TRABAJO FINAL**



**Nota: El contenido del programa académico puede estar sometido a ligeras modificaciones, en función de las actualizaciones o de las mejoras efectuadas.**



**ISEIE**  
ISEIE INNOVATION SCHOOL

# CONTÁCTANOS

 +34 960 25 47 46

 Av. Aragón 30, 5. 46021 Valencia.

 [www.iseie.com](http://www.iseie.com)