



**PROGRAMA INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS
CAMPUS PEÑALOLÉN**

Horario	Sábado 6 de junio	Horario	Sábado 13 de junio
8:30	Acreditación	8:30	Acreditación
9:00	Bienvenida Admisión		
9:45	Primer módulo: Negocios y tecnología - Introducción a la tecnología en los negocios - Costos de transacción, tecnologías y negocios	9:00	Presentación del primer pilar modelo educativo UAI Clase Core Curriculum UAI: El príncipe, de Maquiavelo El mito de Narciso, de Ovidio
11:00	Receso y snack	10:30	
11:15	Negocios y tecnología - Tecnología y desarrollo sostenible.	11:00	Opción 1: Economía - Introducción: Alternativas, costo de oportunidad, especialización e intercambio - El Problema Económico - De los recursos a la satisfacción de necesidades: uso alternativo de recursos - Costo de Oportunidad: El caso de la especialización en los equipos ¿Dónde y cuándo se intercambia?: Empresa y Mercados - Definición y conceptos; nociones básicas - ¿Por qué no es eficiente auto-sustentarnos?: Oportunidades de negocio - Cambio tecnológico y los mercados Opción 2: Sociología (Doble título Ingeniería Comercial + Sociología) De Shangai a Santiago y París: ¿cómo impacta la sociedad en que vivimos? - Entrelazados: Familia, amigos, comunidades, organizaciones y sociedades. - ¿Cómo conocemos a nuestra sociedad? Encuestas y su importancia en sociología. Opción 3: Derecho (Doble grado Derecho + Ingeniería Comercial) "El caso NotCo" - Libre competencia, innovación y marcas.
12:30	Receso	12:15	Receso
12:40	Evaluación primer módulo - Caso aplicado	12:30	Evaluación tercer módulo - Caso de aplicación
13:00	Receso y snack	13:00	Receso y snack
14:00	Segundo módulo: Marketing - Introducción al mundo del Marketing - ¿Qué es el Marketing? - Evolución del concepto de Marketing - Necesidad, deseos y demanda - Qué es el valor y cómo se genera	14:00	Cuarto módulo: Estrategia Introducción: Comprendiendo el desafío de la estrategia - Desafíos actuales de las empresas - Entender por qué falla la estrategia ¿Qué es la Estrategia? - Definición y conceptos; nociones básicas
15:15	Receso y snack	15:15	Receso y snack
15:30	Segundo módulo: Marketing - Introducción al Marketing Mix: producto, plaza, precio y promoción	15:30	Cuarto módulo: Estrategia Creación de valor - Creación de valor y ventaja competitiva En la búsqueda de la rentabilidad sostenible - Estrategia competitiva; liderar en costos y/o lograr mayor disposición de pago - Estrategia corporativa; ¿nos diversificamos, nos expandimos o integramos nuevas áreas? - Conciliar rentabilidad con sostenibilidad
16:45	Receso	16:45	Receso
17:00	Evaluación segundo módulo Caso aplicación	17:00	Evaluación cuarto módulo Caso aplicación
17:30	Término actividad	17:30	Término actividad



**PROGRAMA INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS
CAMPUS VIÑA DEL MAR**

Horario	Sábado 6 de junio	Horario	Sábado 13 de junio
8:30	Acreditación	8:30	Acreditación
9:00	Bienvenida Admisión		
9:45	Primer módulo: Negocios y tecnología - Introducción a la tecnología en los negocios - Costos de transacción, tecnologías y negocios	9:00	Presentación del primer pilar modelo educativo UAI Clase Core Curriculum UAI: El príncipe, de Maquiavelo El mito de Narciso, de Ovidio
11:00	Receso y snack	10:30	
11:15	Negocios y tecnología - Tecnología y desarrollo sostenible.	11:00	Opción 1: Personas - Introducción: Importancia de las Personas en las Organizaciones - La Personalidad y el Trabajo - Ejercicio Grupal Integrador Opción 2: Derecho (Doble grado Derecho – Ingeniería Comercial) "Colusión entre empresas" - Libre competencia y colusión.
12:30	Receso	12:15	Receso
12:40	Evaluación primer módulo Caso aplicado	12:30	Evaluación tercer módulo - Caso aplicación: Caso "El Cartel del Pan"
13:00	Receso y snack	13:00	Receso y snack
14:00	Segundo módulo: Marketing - Introducción al mundo del Marketing - ¿Qué es el Marketing? - Evolución del concepto de Marketing - Necesidad, deseos y demanda - Qué es el valor y cómo se genera	14:00	Cuarto módulo: Estrategia Introducción: Comprendiendo el desafío de la estrategia - Desafíos actuales de las empresas - Entender por qué falla la estrategia - ¿Qué es la Estrategia?
15:15	Receso y snack	15:15	Receso y snack
15:30	Marketing Introducción al Marketing Mix: producto, plaza, precio y promoción	15:30	Estrategia Creación de valor Creación de valor y ventaja competitiva Estrategia competitiva; liderar en costos y/o lograr mayor disposición de pago Estrategia corporativa; ¿nos diversificamos, nos expandimos o integramos nuevas áreas? Conciliar rentabilidad con sostenibilidad
16:45	Receso	16:45	Receso
17:00	Evaluación segundo módulo Simulación práctica	17:00	Evaluación cuarto módulo Informe del caso de aplicación
17:30	Término actividad	17:30	Término actividad