



**EMPRENDIMIENTO Y CREACIÓN  
DE NEGOCIOS PARA  
PROFESIONALES DE LA SALUD**  
AULA VIRTUAL  
(96 horas)

## Objetivo:

- Obtener las habilidades y herramientas necesarias para evaluar, analizar y crear ideas potenciales de negocios en ciencias de la salud, que sean realizables y productivas, y permita estructurar el inicio de operación y crecimiento a futuro con base a un óptimo modelo de negocios.

## Dirigido a:

- Profesionales en ciencias de la salud, administradores y dueños de negocios, emprendedores, personas entusiastas con el deseo de incursionar en el desarrollo de negocios en ciencias de la salud.

## Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
  - **Diploma Digital** con **validez curricular** y **tecnología Blockchain** con código QR y de verificación.

## ¿Por qué UVM?

Tenemos **más de 60 años** de **experiencia académica**, más de **150 programas educativos** y más de **180 programas de excelencia** a nivel nacional.

Adquieres **conocimientos** y **habilidades esenciales** que puedes **aplicar de inmediato** en tu **actividad profesional**.

Los **profesores** que imparten las **Certificaciones y Diplomados** son **expertos reconocidos** en sus campos.

Tienes **flexibilidad educativa** que te permite **estudiar a tu ritmo**, a **cualquier hora** y en **cualquier lugar**.

Los **Diplomados y Certificaciones UVM** enriquecen tu **CV** y te posicionan como **el mejor candidato**.

## Al estudiar el programa podrás:

Evaluar una idea de negocios y su factibilidad en el sector de ciencias de la salud.



Definir el modelo de negocios óptimo para su área de *expertise*.



Guiar el inicio de operaciones a través de un plan y enfoque integral en todo el negocio.



Planear el crecimiento a futuro del negocio a través del análisis de indicadores operativos.



Liderear la adición de nuevos proyectos con base a los conocimientos adquiridos.



# MÓDULOS

## 01 Desarrollo humano del profesional de la de salud

1. Importancia del autoconocimiento para el desarrollo personal y profesional
2. Estrategias para fortalecer la confianza en uno mismo
3. Elementos de una comunicación clara y asertiva
4. Respeto a la diversidad y empatía en el trato con los demás
5. Regulación emocional y manejo del estrés
6. Resiliencia frente a adversidades
7. Resolución de conflictos y negociación
8. Búsqueda del propósito de vida y contribución al bienestar común y social

## 02 Mercadotecnia de proyectos relacionados con la salud

1. Selección de la idea de negocio
2. Necesidades del mercado
3. Investigación del mercado
4. Segmentación del mercado
5. Análisis de la competencia
6. Estrategias de diferenciación
7. Misión, visión y valores del negocio
8. Identidad corporativa

## 03 Administración en los negocios de salud

1. Contabilidad y finanzas y su relación en la generación de información
2. Clasificación de los costos del servicio o producto
3. Registro contable (cargo y abono)
4. Estado de resultado
5. Estado de situación financiera
6. Estado de cambios en la situación financiera (flujo de efectivo)
7. Inversión y financiamiento

## 04 Reglas básicas sobre el cumplimiento fiscal y laboral

1. Tipos de régimen
2. Impuesto sobre la renta (ganancias) e Impuesto sobre el valor agregado
3. Deducciones fiscales.
4. Cumplimiento de obligaciones laborales (cuotas y retenciones)
5. Planeación fiscal de acuerdo a la estrategia de negocio
6. Aspectos legales y fiscales del negocio
7. Trámites para iniciar un negocio

## 05 Ventas y servicio al cliente

1. Comprensión de las necesidades del cliente
2. Conocimiento del producto o servicio que se ofrece
3. Prospección de clientes
4. Acercamiento y presentación ante el cliente
5. Objeciones y cierre de venta
6. Calidad y servicio al cliente
7. Modelo de negocio Canvas

## 06 Manejo de las redes sociales como promoción en los negocios de salud

1. Panorama actual de las redes sociales en el mundo de los negocios
2. Selección de plataformas adecuadas para el negocio
3. Estrategias de contenido
4. *Branding* y posicionamiento
5. Uso efectivo de la publicidad pagada en redes sociales
6. Gestión de crisis y manejo de situaciones adversas
7. Aspectos legales y leyes aplicables a redes sociales

# Beneficios de la modalidad

**Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos.** Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

**Networking.** Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

**Asesoría y acompañamiento.** Cuentas con un facilitador por módulo para guiarte durante tu curso.

**Aplica lo que aprendas de forma inmediata.**

**Nota:** Si no asistes a las sesiones en vivo con el profesor en las fechas y horarios establecidos, tendrás 30 días naturales para ver completa la grabación de la clase en Teams® y realizar la actividad asignada para que acredites el módulo.

## SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx