

## Especial

### ESCUELA INTERNACIONAL DE VERANO 2010

Junio 8 al 25, Campus Universidad de La Sabana

La Escuela Internacional de Ciencias Económicas y Administrativas presenta a la comunidad universitaria la oferta de la Escuela Internacional de Verano 2010, en la que los asistentes tendrán la oportunidad de aprender de la experiencia de reconocidos académicos y profesionales internacionales.

- Los cursos están dirigidos especialmente a estudiantes de cualquier programa de pregrado. No obstante, egresados de la Universidad, docentes, administrativos y cualquier profesional interesado en profundizar en temas de negociación internacional, mercadeo, creatividad, gastronomía, sostenibilidad y emprendimiento, puede participar.
- Todos los cursos son teórico-prácticos y requieren de la realización de trabajos individuales o en equipo.
- Los participantes recibirán un certificado de participación y aprobación del curso.

Cursos de:  
EMPENDIMIENTO  
SOSTENIBILIDAD  
NEGOCIACIÓN  
MERCADERO  
RELACIONES  
INTERNACIONALES  
GASTRONOMÍA



#### 1. Doing Business in Asia

**Dates:** June 8th – 18th

**Schedule:** Tuesday to Friday 1:00 – 5:30 p.m.

**Price:** \$650.000<sup>00</sup>

**Duration:** 32 hours

**Language:** English

#### The course:

In a nutshell, this topic of "Doing Business in Asia" is very fascinating, complex and extremely dynamic. This unit is designed to provide a thorough overview of current issues and aims to bring the real world into the classroom through articles, case studies and videos. Furthermore, this unit will hopefully trigger the participant's interest in Asia and stimulate a desire to expand his knowledge.

This lecture emphasizes analytical learning. It will improve and test students' powers of analysis, creative thinking and problem-solving in addition to the ability to present ideas persuasively (communication skills) and to work cooperatively in team situations (self-awareness and interpersonal skills).

#### Dr. John Fong (Singapore)

Ph.D. from the Macquarie Graduate School of Management (MGSM) in Sydney, Australia and Master of Business Administration (MBA) and Bachelor of Business specializing in Marketing from the University of Southern Queensland, Australia. He is also a member of the Australia and New Zealand Marketing Academy (ANZMAC), Academy of Marketing Science (AMS) and the Marketing Institute of Singapore (MIS).

He is currently the Assistant Director at Republic Polytechnic (RP) in Singapore. He oversees the Capability Development area in the School of Hospitality. Prior to joining Republic Polytechnic, Dr. Fong was the Head of Postgraduate Studies at the International College of Management Sydney (ICMS), a partner institute of Macquarie University in Australia.

He has lectured at both the undergraduate and postgraduate levels and is a sought after speaker, having conducted numerous guest lectures and seminars in countries such as Australia, Argentina, Colombia, Peru, South Korea and the USA. Dr. Fong has a special interest in cross-cultural research and his work has been published in international journals and conferences. He is also a reviewer for various marketing textbooks and journals such as Asia Pacific Management Review, Journal of Interactive Advertising, Journal of Service Business and Tourism Management.

Apart from academia, Dr. Fong has also worked on large-scaled government projects valued at more than USD\$200 million dollars and he specializes in areas such as strategic planning, change management and corporate communications.



#### 2. Análisis del Consumidor

**Fechas:** junio 8 al 19

**Horario:** martes a sábado de 8:00 – 10:30 a.m.

Con fuerte trabajo independiente.

**Valor:** \$650.000<sup>00</sup>

**Duración:** 32 horas

**Idioma:** español



#### El curso:

Tiene como objetivo entender el proceso de toma de decisión de compra del consumidor y aplicar las variables internas y externas relacionadas con el comportamiento de compra del consumidor, que le permita desarrollar las mejores acciones mercadológicas.

Se tratarán desde lo teórico y lo práctico, temas como la investigación aplicada al estudio del comportamiento del consumidor, la segmentación de mercados, Proceso de decisión de compra del consumidor, Necesidades y motivación, personalidad, percepción, aprendizaje, actitudes, dinámica de grupos, clase social, cultura, líderes de opinión, difusión y adopción de las innovaciones, entre otros.

#### Dra. Ruth Areli García León (México)

Licenciada en Ciencias de la Comunicación. PhD. en Educación por el Instituto de Ciencias de la Educación de la Universidad Autónoma Benito Juárez de Oaxaca, México; Magíster en Mercadotecnia por el Tec. de Monterrey, Universidad Virtual Campus Puebla; Máster en Mercadotecnia por la Universidad de Anáhuac de Oaxaca; Magíster en Comunicación Internacional por el Tec. de Monterrey, Campus Monterrey, México.

Actualmente es la Directora del Departamento de Mercadotecnia, Comunicación y Derecho del Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey, Campus Puebla. En la misma institución se ha desempeñado como Directora del Departamento de Humanidades, de la carrera de Mercadotecnia y de la Coordinación de Posgrados.

### 3. Dirección Estratégica de Empresas Familiares

**Fechas:** junio 15 al 19  
**Horario:** martes a sábado de 8:00 a.m. – 5:30 p.m.  
**Valor:** \$650.000<sup>00</sup>  
**Duración:** 32 horas  
**Idioma:** español



#### El curso:

Al finalizar el módulo el participante estará en capacidad de comprender y analizar los elementos fundamentales que caracterizan la empresa familiar. Tendrá unas ideas claras sobre cómo afrontar la problemática de las empresas familiares y cómo dirigir las con éxito.

El asistente estará en capacidad de diagnosticar, analizar y proponer soluciones a las diferentes situaciones que enfrenta una empresa familiar; de elaborar y ejecutar el plan estratégico familiar y empresarial. Contará con metodologías prácticas que le permita enfrentar con éxito los conflictos de las empresas familiares.

#### Dr. Santiago Dodero (Argentina)

PHD en Administración de Empresas de Pacific Western University; experto consultor en Dirección Estratégica en Empresas de familia; Vicepresidente General de ADEN Business School (Mendoza, Argentina); Director Ejecutivo del Instituto de la Empresa Familiar de ADEN Business School; autor del libro El secreto de las empresas familiares exitosas y coautor del libro La empresa Familiar y sus ventajas competitivas.

#### Juan Guillermo Hoyos Díez (Colombia)

PHD (c) en Ciencias Empresariales con especialización en Empresas Familiares; Magíster en Economía; Profesor Empresas Familiares en la Escuela Internacional de Ciencias Económicas y Administrativas de la Universidad de La Sabana.

### 4. Herramientas para la solución creativa de problemas

**Fechas:** junio 21 al 25  
**Horario:** lunes a viernes de 8:00 a.m. – 5:30 p.m.  
**Valor:** \$650.000<sup>00</sup>  
**Duración:** 32 horas  
**Idioma:** español



#### El curso:

Busca instruir a los participantes en técnicas y metodologías orientadas hacia la innovación, las cuales a través de procesos ya probados, permitan crear oportunidades y resolver problemas. Estas técnicas son una gran herramienta para enfocar grupos a resolver problemas particulares.

El curso es un programa altamente interactivo que proporciona a los participantes una gama de técnicas, herramientas y marcos que les permita aplicarla eficientemente. Es particularmente apropiado para cualquier persona que en una organización identifique problemas, genere ideas o participe en implementar planes de acción. Los participantes de este programa en el pasado se han enfocado en crear productos de innovación disruptiva, mejorar líneas de manufactura y ensamble entre otros. Con esto han logrado mejorar significativamente procesos organizacionales en términos de eficiencia y eficacia, así como en obtener grandes ahorros para sus compañías.

#### John Fitzgerald Cabra (Estados Unidos)

Es profesor asistente del Centro Internacional para Estudios en Creatividad de Buffalo State University of New York. Anteriormente fue Director de Operaciones para American Airlines en Buffalo, Nueva York. También se ha desempeñado como consultor interno para American Airlines en áreas como entrenamiento y desarrollo, las relaciones de los empleados, y desarrollo organizacional para su división de Miami, Caribe y América latina.

Antes de trabajar con American, el profesor Cabra era un entrenador bilingüe y especialista en desarrollo organizacional en Fisher-Price Toys en México. Como consultor externo, John diseñó y presentó programas de liderazgo y creatividad para organizaciones tales como Motts en México, United Airlines, la Asociación chilena del viajes y turismo, Kraft Foods, Intel, líneas aéreas Taca, Boehringer Mannheim, avena Quaker, Universidad de Rochester, Hyatt Aruba, Transitions Optical y el aeropuerto Internacional El Dorado Bogotá.

Ha presentado su trabajo en 22 países y ha publicado varios artículos en diarios latinoamericanos de negocios. Tiene un Ph.D. en Psicología Organizacional de la Universidad de Manchester, Inglaterra, y un M.S. en Creatividad del Buffalo State University of New York.

### 5. Sustainable Entrepreneurship

**Dates:** June 21st – 25th  
**Schedule:** Monday to Friday 8:00 a.m. – 5:30 p.m.  
**Price:** \$650.000<sup>00</sup>  
**Duration:** 32 hours  
**Language:** English



#### The course:

The primary objective of this course is to impart a basic understanding of the social and environmental sustainability challenges facing entrepreneurs/managers in today's world. The course seeks to develop students' critical capacities for self-reflection and action in relation to these concepts. Course graduates will possess the understanding and experience to integrate environmental and social sustainability with commercial and economic success. Lectures and readings provide an overview of the critical literacies in environmental and social issues, the history of the sustainability movement, including the various social and economic movements from which the current practices of sustainability in business and society grew, and the key actors and the basic literature in the field.

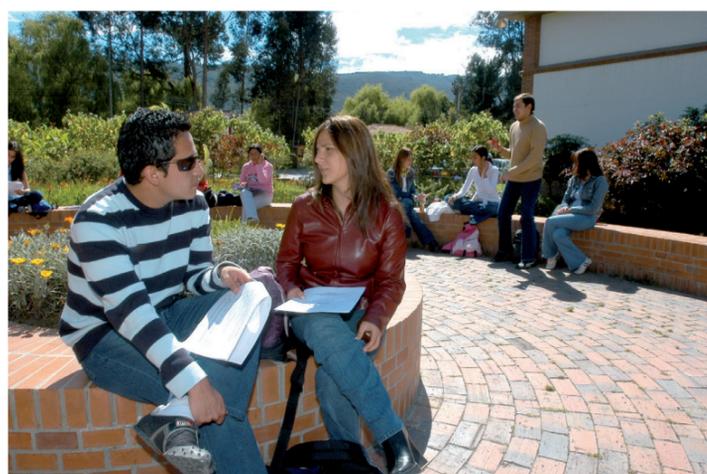
The course also addresses the global issues surrounding sustainable management and reviews the major frameworks of sustainability that provide the scientific foundations and economic principles of how sustainability can help entrepreneurs/managers to achieve natural competitive advantage.

#### Dr. Nelson Pizarro (United States)

Faculty member at the Graduate level Master in Public Administration in Evergreen State College, (Washington, D.C.), and at the Graduate MBA in Presidio School of Management. Doctor of Business Administration from Grenoble Ecole de Management; MSc. in Business Administration with a Concentration in Entrepreneurship, University of Florida.

He was the Small & Minority Business Development Coordinator for the City of Gainesville, Florida; Business Consultant/Owner of Nelson Pizarro Entrepreneurship (Fort Lauderdale, Florida), a company focused on assisting other companies in opening international markets. Additionally, we assisted small business and start-ups in becoming more effective and efficient. He was also Vice President of TOPP Inc. (Miami, Florida); International Sales Manager at Brother International, Inc. (Fort Lauderdale, Florida); and President/Owner of Junior Electronics, Inc. (Miami, Florida), among others.

He's a consultant and lecturer in topics like Sustainable Entrepreneurship/Business, Innovation and Creativity, New Venture Creation, Business Planning, Strategy Management, Management, Entrepreneurship and Social Entrepreneurship.





C

## 6. Estrategias de Negociación

**Fechas:** junio 21 al 25

**Horario:** lunes a viernes de 8:00 a.m. – 5:30 p.m.

**Valor:** \$650.000<sup>00</sup>

**Duración:** 32 horas

**Idioma:** español



### El curso:

Este curso tiene como objetivo contribuir al mejoramiento de las capacidades de negociación de los estudiantes, afianzar los conceptos acerca de los procesos de negociación, mostrar las formas de conducir las negociaciones (etapas, estrategias y tácticas) y las metodologías para resolver conflictos.

### José Ignacio Tobón (Colombia)

Reconocido consultor en Negociación, creatividad, planeación estratégica y trabajo en equipo. Entrenador de negociadores (8.500+) y conferencista de grandes audiencias (3.000+). Más de 150 empresas clientes en mercados internacionales en el Área Andina, España y Portugal, República Dominicana, Guatemala, Costa Rica, Panamá y Estados Unidos.

Ha realizado diversos procesos de consultoría, manuales universitarios y publicaciones, entre las que se destacan: La negociación internacional (BID, 1996) y el Método Harvard de Negociación (Universidad Pontificia Bolivariana, 1997). Miembro (actual o retirado) de asociaciones como el National Institute of Disputes Resolution (NIDR) – USA, Directorio de Negociadores de Harvard University – USA, American Management Association (AMA) – USA y la Cámara de Comercio Colombo Americana – Colombia.

Actualmente es dueño y director de la empresa José I. Tobón Consultores.



## 7. Cursos de Gastronomía

**Duración:** 18 horas cada uno

**Idioma:** español



### Chef Bernat Donés (España)

Chef Ejecutivo del Restaurante Matador en Viella – Lérida (España). Experto en confección de menús y cartas, banquetes, y formación de personal. Es consultor del área gastronómica y profesor de cursos de formación y reciclaje del Club de Chefs de Catalunya (Barcelona).

### Los cursos:

Con estos dos cursos se pretende acercar a los participantes a la cocina española y europea, con clases prácticas acompañadas de fundamentos históricos y teóricos de la gastronomía del viejo continente. Se preparará un menú de recetas cada día que incluye paella, tapas, gazpachos, preparaciones con pescados y mariscos, y técnicas modernas de cocina.

### Cocina Española

**Valor:** \$ 800.000<sup>00</sup>

**Fechas:** junio 8 al 11

**Horario:** martes a viernes de 8:00 a.m. – 12:30 m.

### Cocina de vanguardia en Europa

**Valor:** \$ 800.000<sup>00</sup>

**Fechas:** junio 15 al 18

**Horario:** martes a viernes de 1:30 – 6:00 p.m.



## Relación de homologaciones para la Escuela Internacional de Ciencias Económicas y Administrativas

# ESCUELA INTERNACIONAL DE VERANO

D

Curso	No. de créditos	Homologaciones					
		Administración de Negocios Internacionales	Administración de Mercadeo y Logística Internacionales	Administración de Instituciones de Servicio	Administración de Empresas	Economía y Finanzas Internacionales*	Gastronomía
Doing Business in Asia (dictado en inglés)	2 (Dependiendo del programa académico del estudiante, pueden ser 3 créditos si se hace un trabajo extra. Ver homologaciones)	1. Electiva de <u>3 créditos del énfasis en Negociación con trabajo extra</u> ó 2. Electiva <b>internacional</b> de 9º y 10º de 2 créditos.	1. <b>Énfasis de Mercadeo I</b> (1471706) ó 2. <b>Énfasis de Mercadeo II</b> (1471806) (que equivale al énfasis en Marketing Research).	Electiva internacional de 9º y 10º de 2 créditos.	1. Electiva <b>general</b> de 2 créditos ó 2. Electiva de <b>Profundización</b> de <u>3 créditos con trabajo extra</u> ó 3. Electiva de <b>Profundización</b> de 2 créditos	Homologa por créditos electivos	1. Electiva de 2 créditos ó 2. Créditos libres de Lenguas
Cocina Española	1	Homologa por créditos de lenguas exentas o no cursadas en La Sabana	Haciendo los dos cursos homologa por electivas de 9º (1471902) / (1471903)	x	Haciendo los dos cursos homologa por electiva <b>general</b> de 2 créditos	Homologa por créditos electivos	1. Haciendo los dos cursos homologa por electiva de 2 créditos ó 2. Créditos libres de Lenguas
Cocina de vanguardia en Europa	1						
Análisis del Consumidor	2	Electiva <b>internacional</b> de 9º y 10º de 2 créditos.	Electivas de 9º (1471902) / (1471903)	x	Electiva de <b>Profundización</b> de 2 créditos	Homologa por créditos electivos	1. Electiva de 2 créditos ó 2. Créditos libres de Lenguas
Estrategias de Negociación	2	1. Electiva de <u>3 créditos del énfasis en Negociación con trabajo extra</u> ó 2. Electiva <b>internacional</b> de 9º y 10º de 2 créditos.	Electivas de 9º (1471902) / (1471903)	x	Electiva <b>Profundización</b> de 2 créditos	Homologa por créditos electivos	1. Electiva de 2 créditos ó 2. Créditos libres de Lenguas
Sustainable Entrepreneurship (dictado en inglés)	2	Electiva <b>internacional</b> de 9º y 10º de 2 créditos.	1. Desarrollo de la capacidad empresarial (1471602) ó 2. Electivas de 9º (1471902) / (1471903)	x	Electiva de <b>Profundización</b> de 2 créditos	1. Homologa por créditos electivos ó 2. Asignatura: Emprendimiento en Economía	1. Desarrollo de la capacidad emprendedora ó 2. Electiva de 2 créditos ó 3. Créditos libres de Lenguas
Dirección Estratégica de Empresas Familiares	2	Electiva <b>internacional</b> de 9º y 10º de 2 créditos.	Electiva Análisis y Formulación Estratégica (1471702)	x	Electiva de <b>Profundización</b> de 2 créditos	1. Homologa por créditos electivos ó 2. Asignatura: Emprendimiento en Economía	1. Desarrollo de la capacidad emprendedora ó 2. Electiva de 2 créditos ó 3. Créditos libres de Lenguas
Herramientas para la solución creativa de problemas	2	Electiva <b>internacional</b> de 9º y 10º de 2 créditos.	1. Desarrollo de la capacidad empresarial (1471602) ó 2. Electivas de 9º (1471902) / (1471903)	Electiva internacional de 9º y 10º de 2 créditos.	Electiva de <b>Profundización</b> de 2 créditos	1. Homologa por créditos electivos ó 2. Asignatura: Emprendimiento en Economía	1. Electiva de 2 créditos ó 2. Créditos libres de Lenguas

\* El Plan de Estudios de Economía y Finanzas Internacionales cuenta con 18 créditos de electividad interdisciplinaria, por lo que el estudiante puede disponer de dichos créditos para cualquiera de los cursos de la Escuela de Verano y usarlos de acuerdo con sus intereses.

**Informes**  
PBX: 8615555 Ext. 1833 / 2476  
escuela.verano@unisabana.edu.co  
educacion.continua@unisabana.edu.co

**Inscripciones:**  
[www.unisabana.edu.co](http://www.unisabana.edu.co)  
Link Educación Continua - Cursos Escuela Internacional de Ciencias Económicas y Administrativas

¡Agrégnos en Facebook y entérate de todas las novedades!  
Búscanos como Escuela Internacional de Verano - Universidad de La Sabana - EICEA