

Programas de Estudios Modalidad Escolarizada

NOMBRE DE LA ASIGNATURA:

INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

CICLO, ÁREA O MÓDULO:

CLAVE: **COM-16413**

OBJETIVO(S) GENERAL(S) DE LA ASIGNATURA:

- El objetivo general de este curso es que los alumnos adquieran los conocimientos necesarios para:
 - Describir el proceso de toma de decisiones.
 - Entender los conceptos principales y utilizar las herramientas de la inteligencia de negocios
 - Reconocer las mejores prácticas para la administración del desempeño en los negocios

TEMAS Y SUBTEMAS:

1. Sistemas de apoyo a la toma de decisiones (DSS)
 - 1.1. Concepto de DSS
 - 1.2. Soporte tecnológico para la toma de decisiones
 - 1.3. Fases del proceso de toma de decisiones
 - 1.4. Conceptos, metodologías y tecnologías para DSS
 - 1.5. Modelado y análisis
2. Inteligencia de negocios (BI)
 - 2.1. Compañías analíticas
 - 2.2. Solución de problemas y toma de decisiones (utilizando Excel)
 - 2.3. Marco de referencia para la BI
 - 2.4. Almacenes de datos
 - 2.5. Análisis de datos (reportes, consultas, OLAP)
 - 2.6. Introducción a la minería de datos
 - 2.7. Visualización de datos (tableros de control y de mando)
3. Administración del desempeño en los negocios
 - 3.1. El proceso de administración del desempeño (CPM)
 - 3.1.1. Desarrollo de la estrategia
 - 3.1.2. Planeación de la estrategia
 - 3.1.3. Alineación de las operaciones con la estrategia
 - 3.1.4. Planeación de las operaciones
 - 3.1.5. Monitoreo y aprendizaje
 - 3.1.6. Prueba y ajuste de la estrategia.
 - 3.2. Administración basada en actividades
 - 3.3. Integración de CPM y otras iniciativas estratégicas

ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE:

Para que los alumnos adquieran los conocimientos y desarrollen las competencias deseadas, el curso se integra con exposiciones del profesor, análisis de videos, de artículos y de casos de estudio, ejercicios prácticos en papel y en computadora y la realización de un proyecto final.

EVALUACIÓN DEL CURSO:

La evaluación del aprovechamiento del curso se hace con base en los resultados de los análisis y ejercicios, así como del proyecto final, de un examen parcial y de un examen final.

BIBLIOGRAFÍA:

- Efraim Turban, Jay E. Aronson, Ting-Peng Liang, and Ramesh Sharda, "Decision Support Systems and Business Intelligence Systems", Eighth edition, Pearson, 2007.
 - Robert Kaplan and David Norton, "The Execution Premium", Harvard Business School Press, 2008.
 - Gary Cokins, "Performance Management", John Wiley and Sons, 2004.
 - Thomas Davenport and Jeanne Harris, "Competing on Analytics", Harvard Business School Press, 2007. EBSCO BSC
 - Pfeffer, J., and Sutton, R. (2006). Evidence-based Management. Harvard Business Review, January, 63-74. EBSCO BSC
 - Davenport, T. (2006). Competing on Analytics. Harvard Business Review, January, 99-107. EBSCO BSC
 - Mankins, M., and Steele, R. (2005). Turning Great Strategy into Great Performance. Harvard Business Review, July-August, 65-72. EBSCO BSC
 - Davenport, T., and Harris, J. (2007). The Dark Side of Customer Analytics. Harvard Business Review, May, 37-48. EBSCO BSC
 - Kaplan, R. and Norton, D. (2008). Mastering the Management System. Harvard Business Review, January, 63-77. EBSCO BSC
-
-