

Patricio del Sol, director académico de la clase@ejecutiva:

“Vamos por más profundidad”

El programa lanzó la modalidad “curso avanzado” con 15 horas presenciales y un nuevo Diplomado en Negociación.

La clase@ejecutiva ahora para quienes van por más. La nueva apuesta de este programa de perfeccionamiento académico de El Mercurio y la UC, con el auspicio del Bci, es ofrecer la modalidad de “curso avanzado” con más horas presenciales y mayor especialización.

En una primera etapa, la modalidad está disponible para los cursos de “Análisis de los estados financieros”, “Marketing estratégico” y “Negociación: ¿cooperar o competir?”; todos del tercer trimestre, que comienza a fines de este mes.

Con esta nueva modalidad se multiplican las opciones para quienes desean estudiar y profundizar ciertas materias, señala Patricio del Sol, director académico de la clase@ejecutiva. El “profe” —también presidente (i) del Consejo de Canal 13— sigue muy atento al desarrollo de la “la clase” y explica la nueva “parrilla” de cursos.

—¿Por qué la clase decide dictar cursos avanzados?

“Con estos cursos, que tienen el mismo nivel de exigencia que los de magister, podemos ofrecer mayor profundización, siempre aprovechando la flexibilidad de la clase@ejecutiva”.

Agrega: “Los 24 cursos y 7 diplomados que teníamos hasta

ahora nos permiten ofrecer una plataforma, una dimensión horizontal, con todos los temas relevantes que debe conocer un ejecutivo, y ahora estamos apostando a la dimensión vertical, a aumentar la profundidad de esos temas”.

—¿Cómo opera el curso avanzado?

“En síntesis, el alumno lee las clases en El Mercurio, participa en las actividades en internet y debe realizar 15 horas de actividades presenciales, que se efectúan en la UC, con los mismos profesores, en tres jornadas durante el trimestre. La diferencia con los cursos existentes hasta ahora es que la carga de trabajo es tres veces mayor tanto en las actividades por internet como en las presenciales.

—¿La versión con más clases presenciales se acerca al modelo tradicional?

“Creo más bien que seguimos apostando a las ventajas que ofrece el modelo flexible de la clase que combina prensa, internet y clases presenciales. Esta modalidad avanzada también tiene la ventaja de que es especialmente adecuada para gente muy ocupada o de regiones, quienes pueden seguir los cursos sin afectar demasiado su trabajo y su familia, porque requiere



Patricio del Sol.

asistir a sólo tres jornadas de actividades presenciales”.

—¿Por qué los cursos avanzados equivalen a la mitad de un diplomado de la clase?

“Ésa es precisamente una de sus ventajas, que se logra una extrema flexibilidad y especialización. Ahora, con un curso avanzado, más tres de los tradicionales, es posible obtener un diplomado”.

Explica: “Por ejemplo, para obtener un Diplomado en Gestión Financiera se puede aprobar “Análisis de los estados financieros-nivel avanzado” y los cursos “Gestión financiera”, “Finanzas corporativas” y

“Evaluación de proyectos”.

En el caso del Diplomado en Marketing Estratégico, se puede aprobar “Marketing estratégico-nivel avanzado” y los cursos de “Marketing operacional”, “Investigación de mercado” y “Estrategia”.

—Además, se creó un nuevo Diplomado en Negociación.

“Exacto, se trata de un tema que cobra cada día más relevancia. Este diplomado implica aprobar el curso “Negociación: ¿cooperar o competir?” en nivel avanzado y los cursos de “Inteligencia emocional para el liderazgo efectivo”, “Derecho para la administración de negocios” y “Estrategia”.

—¿Qué recepción han tenido estos cursos?

“Estamos recién lanzándolos, y creemos que nos irá bien, porque muchas empresas y ex alumnos nos han pedido esta nueva modalidad. Eso, porque cada día más los profesionales y ejecutivos se dan cuenta de que gastar en su perfeccionamiento es un dinero bien invertido, porque la estrategia profesional de cualquier persona pasa por nunca dejar de aprender”.

Más antecedentes a través de www.educacion.emol.com y en el teléfono 354 59 17.