



MÓDULO INTRODUCTORIO

Docente coordinador del módulo: Ma. Paula Beyries

3 encuentros (dos al inicio y uno de cierre)

Temas:

- Mirada integral de la organización. Introducción, herramientas de análisis y diagnóstico de mi organización. Reconocimiento del entorno externo e interno.
- Conclusiones de cierre del programa.

MÓDULO ORGANIZACIÓN Y SISTEMAS

Docentes coordinadores del módulo: Diego Erben y Claudio Guanciarossa

5 encuentros

Temas:

- Revolución digital.
- Estructura, procesos y sistemas de una organización. Esencia de la integración de los procesos focales de negocio (ventas, facturación, cobranzas, compras, proveedores, tesorería y producción integrados y sincronizados)
- Estructuración y coordinación de los equipos de trabajo: la parte dura de la dinámica de equipos
- Información para la gestión (disponibilidad de información cuándo, dónde y cómo se la necesita)
- Incorporación de Software de Gestión.
- La importancia de los sistemas para la gestión. ERP.

MÓDULO RECURSOS HUMANOS

Docente coordinador del módulo: Leonardo Gimenez

6 encuentros

Temas:

- La evolución del mundo del trabajo. El líder como coach que genera compromiso. Diseño de conversaciones funcionales. El modelo del observador, la acción y los resultados. Observadores de enfoque único y de enfoque múltiple. Los juicios y su papel en el trabajo en equipo. Competencias para hablar y escuchar.
- Liderazgo y trabajo en equipo. Estilos de liderazgo que generan resultado. El aporte del Coaching al Liderazgo. Las responsabilidades del Líder. Pasando de víctima a protagonista. Cultura de alto rendimiento ¿Qué distingue a los equipos únicos de los demás?
- Comunicación y diálogo experto. El arte de comunicar hoy. Gestión de la comunicación en las distintas generaciones: Redes comunicacionales y diseño de conversaciones. Diálogo y Discusión experta. Escalera de inferencias. Conversaciones públicas y privadas.
- Inteligencia emocional. Qué son las emociones y para qué sirven. Origen y biología de las emociones. Qué es la inteligencia emocional. Habilidades de la inteligencia emocional. El valor de la inteligencia emocional en el liderazgo
- Selección del personal. Descripción del perfil. Búsqueda y reclutamiento.
- El mercado laboral: situación actual y tendencias. Reforma laboral: su impacto en las PyMes. Ventajas impositivas.



MÓDULO GESTION POR INDICADORES

Docentes coordinadores del módulo: Alfredo Troncoso y Benjamin Asprella

5 encuentros

Temas:

- Proceso de planeamiento estratégico y definición de objetivos con características SMART. Visión, misión y estrategia. Planeamiento. Proceso. Definición de objetivos. La importancia de la estrategia “escrita”
- Proceso de presupuestación y control presupuestario. El presupuesto económico y el presupuesto financiero.
- Presupuesto Económico. Tipos. Características. Presupuestos de Ventas, Compras, Gastos, Resultados. Características de la información.
- Contabilidad vs Información de gestión.
- Presupuesto Financiero
- El Cash Flow.
- El tablero de comando. El seguimiento de objetivos mediante la definición de indicadores clave de desempeño. Informes de gestión.
- Definición de indicadores para las áreas funcionales.
- Aplicación práctica de los conceptos aprendidos mediante la utilización de planillas de cálculo.
- Business Intelligence. Definición de Inteligencia de negocios. Bases de datos. Datawarehouse. Automatización de indicadores. Tableros de comando. Información para la toma de decisiones. Big data.



MÓDULO MARKETING Y VENTAS

Docente coordinador del módulo: Mauro Franco

5 encuentros

Temas:

- Marketing. El cliente como centro de la escena de los negocios. La importancia de generar valor. La búsqueda de la satisfacción de las necesidades reales. El cliente como centro de la escena de los negocios. Definición de negocios. Insights y drivers de consumo.
- Ventas. Procesos de venta. CRM. Entrenamiento de habilidades de venta. Desarrollo de clientes actuales, su peso específico. La venta como función esencial de las empresas. Venta tradicional, consultiva y relacional. Procesos de venta. Generales y particulares. Salud de los canales comerciales. CRM. Entrenamiento de habilidades de venta: relaciones a largo plazo, escucha, indagación. El rol de los encargados de las áreas comerciales. Desarrollo de clientes actuales, su peso específico. Portafolio de clientes.
- Redes Sociales. ¿Cuáles? ¿Por qué y para qué? ¿Cómo direccionarlas a mi público objetivo?