

PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL Y ESTRATÉGICO

En un contexto como el que enfrentamos actualmente, las empresas deben tener claro que la constante es el cambio. Los modelos de construcción de valor de cada negocio varían continuamente gracias a los aportes tecnológicos en todas las categorías de producto y se ven influenciados de manera directa por la vertiginosidad de los mercados. La flexibilidad estratégica pasa a ser una capacidad a desarrollar necesariamente en las nuevas culturas de gestión. Por esto, ciertos paradigmas basados en fórmulas exitosas terminan quedando obsoletos. Es indiscutible que la actualidad requiere el ***desarrollo de habilidades que surgen de la continua capacitación.***

NUESTROS DIFERENCIALES

- Aplicación práctica de todos los temas desarrollados.
- Enfoque en la toma de decisiones de empresas reales.
- Visión integral empresaria.
- Casos reales y aplicados.
- Dictado y coordinado íntegramente por docentes empresarios o dedicados a la consultoría.
- Integración con SOLUCIONES TECNOLÓGICAS actuales.

PÚBLICO OBJETIVO

El programa está dirigido a propietarios, gerentes y mandos medios de organizaciones medianas y pequeñas de la región que quieran adquirir herramientas de análisis, diagnóstico y acción para las áreas en las cuales deben desarrollarse.

No se necesita contar con título universitario ni terciario para ser parte de este programa. El curso estará formado por entre 15 y 25 asistentes.

OBJETIVO

El objetivo de este programa es que los asistentes logren comprender de manera más acabada las cambiantes situaciones que atraviesa la organización a la que pertenecen así como también tener las herramientas necesarias para una mejor previsión y planificación. A través de este programa se plantearán conceptos relacionados a todas las áreas en que se desarrollan o con las que se interactúa, y se fomentará el desarrollo de habilidades diagnóstico de situación y acciones prácticas para aplicar en cada caso.

MODALIDAD Y DURACIÓN DEL PROGRAMA

El programa se desarrollará en 24 encuentros semanales de 4hs. El mismo está dividido en 5 módulos, cada uno con una temática general a desarrollarse.

Cada encuentro es pensado como un espacio de aprendizaje, reflexión e intercambio de saberes (ya sean teóricos o prácticos) tanto desde los docentes a cargo de la clase hacia los asistentes, así como también entre ellos.

En todos los casos existirá un marco teórico planteado por el docente a cargo, un espacio de intercambio de experiencias para conocer más sobre los problemas específicos a los que se enfrenta cada uno, y una última práctica en donde se podrán aplicar los conocimientos vistos en el encuentro a un caso práctico (preferentemente vivenciado en la organización para la cual trabaja).

TEMAS A ABORDAR

MÓDULO INTRODUCTORIO (3 encuentros):

Mirada integral de la organización. Introducción, herramientas de análisis y diagnóstico de mi organización. Conclusiones de cierre.

MÓDULO ORGANIZACIÓN Y SISTEMAS (5 encuentros):

Revolución digital. Estructura, procesos y sistemas de una organización. Estructuración y coordinación de los equipos de trabajo. La importancia de los sistemas para la gestión. ERP.

MÓDULO RECURSOS HUMANOS (6 encuentros):

Recursos Humanos. Liderazgo y trabajo en equipo. Comunicación y diálogo experto. Inteligencia emocional. Descripción del perfil. Selección y reclutamiento. El mercado laboral: situación actual y tendencias. Reforma laboral: su impacto en las PyMes. Ventajas impositivas.

MÓDULO GESTION POR INDICADORES (5 encuentros):

Proceso de planeamiento estratégico y definición de objetivos con características SMART.

Proceso de presupuestación y control presupuestario.

El presupuesto económico y el presupuesto financiero. El Cash Flow.

El tablero de comando. Definición de indicadores para las áreas funcionales.

Aplicación práctica de los conceptos aprendidos mediante la utilización de planillas de cálculo.

Business Intelligence. Big data.

MÓDULO MARKETING Y VENTAS (5 encuentros):

Marketing. El cliente como centro de la escena de los negocios. La importancia de generar valor.

Ventas. Procesos de venta. CRM. Entrenamiento de habilidades de venta. Desarrollo de clientes

actuales, su peso específico. Redes Sociales

MÁS INFORMACIÓN:

Mail: pbeyries@infogestion.com.ar

Teléfono: 0221 4800808

Whatsapp: +542215220805

ANEXO: CRONOGRAMA TENTATIVO DE FECHAS

Nº	FECHA	DÍA	MODULO	
1	26/04/2018	Viernes	1	INTRODUCCIÓN AL CURSO
2	03/05/2018	Viernes	1	MIRADA INTEGRAL (Análisis y diagnóstico)
3	10/05/2018	Viernes	2	REVOLUCIÓN DIGITAL
4	17/05/2018	Viernes	2	ORGANIZACIÓN Y SISTEMAS
5	24/05/2018	Viernes	2	
6	31/05/2018	Viernes	2	
7	07/06/2018	Viernes	2	
8	14/06/2018	Viernes	3	
9	21/06/2018	Viernes	3	RECURSOS HUMANOS
10	28/06/2018	Viernes	3	
11	05/07/2018	Viernes	3	
12	12/07/2018	Viernes	3	
13	19/07/2018	Viernes	3	
	26/07/2018	RECESO DE INVIERNO		
	02/08/2018	RECESO DE INVIERNO		
14	09/08/2018	Viernes	4	FINANZAS, CONTROL DE GESTIÓN, TABLERO DE CONTROL
15	16/08/2018	Viernes	4	
16	23/08/2018	Viernes	4	
17	30/08/2018	Viernes	4	
18	06/09/2018	Viernes	4	BUSINESS INTELLIGENCE Y BIG DATA
19	13/09/2018	Viernes	5	MARKETING Y VENTAS
20	20/09/2018	Viernes	5	
21	27/09/2018	Viernes	5	
22	04/10/2018	Viernes	5	
23	11/10/2018	Viernes	5	
24	18/10/2018	Viernes	1	CIERRE