FCD
CAPACITACION Y DESARROLLO
Programa en
Administración y
Dirección de
PYMES
2023

FUNDAMENTOS DEL PROGRAMA

El perfil gerencial que hoy solicitan las empresas requiere de competencias para lograr las ventajas competitivas y sostenibles en ambientes turbulentos. Este nuevo Gerente deberá tener visión, contar con una actitud estratégica, tener un amplio bagaje de conocimientos y además un fuerte compromiso con la capacitación. Con gran capacidad de involucramiento, un hábil armonizador de conflictos y, además deberá tener intuición empresaria y un marcado poder de decisión, en síntesis un líder para los complejos momentos que deberemos enfrentar.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Proporcionar a los participantes los conocimientos referidos a la gerencia y administración – planificación, gestión y control.

Capacitar para analizar y resolver problemas complejos que se plantean en las diferentes funciones de la organización.

Capacitar en los conceptos vinculados con el desarrollo organizacional, la planificación, formulación y evaluación de la estrategia.

Desarrollar en los Participantes el concepto de importancia de las personas como factor estratégico para el éxito de las organizaciones modernas.

METODOLOGÍA

Presencial: horas de trabajos in situ con docentes expertos.

Análisis de casos de problemáticas planteadas por participantes y gestión participativa de las soluciones.

Se facilitarán las herramientas metodológicas en cada módulo, para mejorar las habilidades de los participantes en cada temática.

Incluye material de trabajo y bibliografía actualizada para el participante.

Debates grupales, dinámicas vivenciales y juegos de roles.

Este Programa cuenta con **Aula Virtual** para complementar el cursado.

DESTINATARIOS

Personas que se instruyan o se desempeñen en funciones Gerenciales o de Mando Medio, Empresasrios y Propietarios de Pymes, Público en general.

CARGA HORARIA

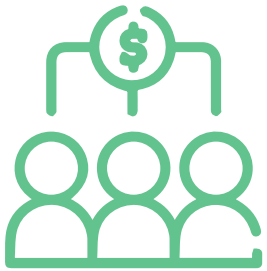
80 horas reloj.

El Programa se estructura en 10 módulos de 8 hs. cada uno, a brindarse en dos encuentros de 4 hs.

Trabajos prácticos evaluatorios al final de cada módulo.

2023

MÓDULO 1



DIRECCIÓN DE VENTAS

M1

Contenidos del Módulo

- Funciones del Gerente de Ventas
- Las tres estrategias básicas para aumentar las ventas
- Planificación de Ventas: cómo definir Objetivos y Estrategias
- Modelo de Planificación de Ventas para Pymes
- Cómo elaborar el Diagnóstico: Variables Controlables y No Controlables
- Organización de las Ventas. Estructuras. Funciones, Perfiles. Procesos de Ventas Políticas de Ventas
- Como elaborar el propio Manual de Ventas

MÓDULO 1

DIRECCIÓN DE VENTAS

Docente Rodolfo Ganim

• Máster en Dirección de Empresas
(IAE Business School - Universidad Austral).

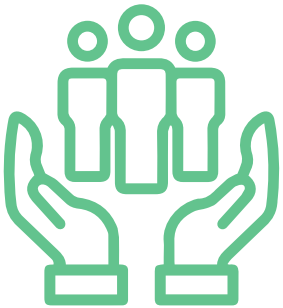
• Director de ProActiva, Consultoría y Capacitación en Ventas. •

Docente de “Dirección de Ventas” del Posgrado Especialista en Comercialización de la UNR y en la Dirección de Formación Profesional de la Universidad Austral de Rosario.

• Autor de numerosos artículos, videos e investigaciones sobre Ventas y Dirección de Ventas muchos de ellos publicados en el sitio www.Pro-Activa.com.ar

• Ha trabajado en procesos de consultoría y ha impartido Programas de Capacitación para numerosas Empresas, en varios países de Sudamérica.

MÓDULO 2



DIRECCIÓN DE RR.HH.

M2

Contenidos del Módulo

- Gestión estratégica de las personas en Organizaciones.
- Cómo alinear las personas al Proyecto Organizacional.
- Cómo liderar y comprometer a las personas.
- Recompensar en función de objetivos y métricas.
- Efectividad: Alinear formación y descripciones de puestos.
- Cómo elegir a la persona indicada para el puesto indicado.

MÓDULO 2

DIRECCIÓN DE RR.HH.

Docente Diego Denegri

- Psicólogo especializado en Recursos Humanos – UNT
- Candidate Master in Bussines Administration
- Docente Licenciatura RRHH UNSTA
- Ex Director de Carrera Lic. de RRHH UNSTA
- Gestor de RRHH Poder Judicial
- Ex Gerente de RRHH de numerosas empresas
- Miembro Activo de la Asociación de Profesionales de RRHH del NOA

MÓDULO 3

CONTABILIDAD GERENCIAL

M3

Contenidos del Módulo

- La Contabilidad Financiera y la Contabilidad Gerencial.
- Análisis de la situación patrimonial, económica y financiera de una empresa.
- Análisis de los Costos.
- Conceptos de Costos.
- Informes de Costos. Costeo Absorbente y Costeo Variable.
- Análisis de Costo, Volumen y Utilidad.
- Toma de decisiones.

MÓDULO 3

CONTABILIDAD GERENCIAL

Docente Marcelo Medina

• Contador Público Nacional (U.N.T.)

• Licenciado en Administración de Empresas (U.N.T.)

• Maestrando en Estadísticas (U.N.T.)

• Doctorando del Doctorado en Humanidades (U.N.T.)

• Actualmente es Profesor Titular de las Cátedras Contabilidad Gerencial e Investigación Operativa/Análisis Cuantitativo de Negocios I, Taller de Metodología de Investigación en Administración y Control de Gestión de la Licenciatura en Administración de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán.

• Investigador Categoría II

• Director del Proyecto de Investigación Big Data y Analítica de Negocios en la Gestión Empresarial y Organizacional: casos y aplicaciones.

• Se desempeña en cargos de gestión en el ámbito universitario.

• Consultor de Empresas en temas de Costos, Gestión y Métodos Cuantitativos aplicado a los Negocios.

MÓDULO 4

MARKETING ESTRATÉGICO Y DIGITAL

M4

Contenidos del Módulo

•Comercialización. Definición y fundamentos. Análisis estratégico. Análisis de contexto. Herramientas. Motivaciones del consumidor. Toma de decisión. Competitividad de la Empresa. Segmentación. Precio. Producto. Canales de Distribución. Comunicación. Comercialización de Servicios. Conceptos.

•Marketing Digital. Estrategias de comercialización digital. Proyectos integrales de Marketing Digital.

MÓDULO 4

MARKETING ESTRATÉGICO Y MARKETING DIGITAL

Docente Gastón Santhiá

• MBA Marketing.

• Especialista en E-commerce / E-Business (Universidad Politécnica de Madrid).

• Licenciado en Comunicación Social.

• Consultor en Marketing y Comunicación.

• Docente de Marketing, Marketing Digital, Estrategias de Comunicación Integrada.

• Co-fundador y miembro de la comisión directiva de APMKT (Asociación de Profesionales en Marketing).

• Miembro de CACE (Cámara Argentina de Comercio Electrónico).

MÓDULO 5

DIRECCIÓN FINANCIERA

M5

Contenidos del Módulo

- Tasas de interés. Distintos tipos y su aplicación en el mercado financiero.
- Indicadores de gestión financiera a corto plazo.
- Rotaciones-Ciclos-Plazos promedios.
- Necesidad operativa de fondos y Fondo de maniobra.
- Evaluación de proyectos de inversión.
- Valor actual neto-Tasa interna de retorno-Plazo de recupero.

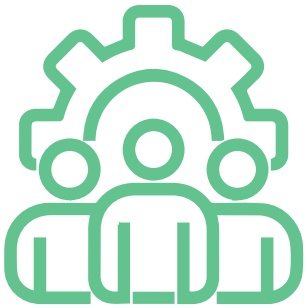
MÓDULO 5

DIRECCIÓN FINANCIERA

Docente Gerardo Pire

- CPN y Licenciado en Administración.
- Master en Ciencias Empresariales - Universidad Austral.
- Socio de Pire Freytes y Asociados. Consultores de Empresas.
- Capacitador y Conferencista internacional en temas de Contabilidad, Finanzas y Control de Gestión.
- Docente Universitario.

MÓDULO 6



DIRECCIÓN DE OPERACIONES

M6

Contenidos del Módulo

•El rol estratégico de las operaciones en la Dirección de las empresas.

•Relación entre la Dirección de Operaciones y las otras áreas estratégicas de las empresas.

•Gestión por procesos. Procesos claves del negocio y procesos de apoyo. Tipos de procesos. Mapas de procesos. Etapas en la implementación de una gestión por procesos. Claves del éxito en una gestión por procesos. Procesos – Procedimientos y Políticas. Tecnología aplicada en la gestión por procesos.

•Modelo de Gestión LEAN SISTEM. Principios del modelo de gestión LEAN. Prácticas y Herramientas de Lean Management: TPM: Mantenimiento Productivo Total, JIT: Just in Time. Relación entre la gestión por procesos y los sistemas de calidad.

•Mejora de la productividad. Sistema de orden y limpieza para mejorar la productividad, a partir del puesto de trabajo. Kaizen: Procesos de Mejora Continua: PDCA, DEMAIC, 5”Ss”.

•Estrategia en Operaciones. Definiciones de procesos y políticas a mediano y largo plazo. Variables estructurales y variables de gestión. Las operaciones frente a problemas estructurales, problemas organizacionales, problemas de procesos y problemas de competitividad. Relación entre la Misión, la Visión y la estrategia de operaciones.

MÓDULO 6

DIRECCIÓN DE OPERACIONES

Docente Sergio Grossman

•Doctor en Administración Pública Ph.D. por la Atlantic International University, EE.UU.

•Máster en Dirección de Empresas del IAE Business School de la Universidad Austral.

•Ingeniero Civil de la Universidad Nacional de Rosario.

•Profesor Adjunto de Logística y Operaciones, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Austral.

•Profesor de la Maestría en Agronegocios de la Universidad Austral.

•Consultor de Empresas industriales y de servicios.

MÓDULO 7

PLANIFICACIÓN Y PRESUPUESTO

M7

Contenidos del Módulo

- Planificación y presupuesto. Diferencias. Tipos: Estratégico, táctico y operativo.
- Planificación y Capital de Trabajo: Funcionamiento y Planeamiento. Crecimiento sostenido.
- Presupuesto. Tipos. Operaciones, flujo de fondos o inversión.
- Integración vertical y horizontal del presupuesto. Control Presupuestario.
- Proceso presupuestario. Compararlo con el estado de resultados.
- El presupuesto, la inflación y el tipo de cambio.

MÓDULO 7

PLANIFICACIÓN Y PRESUPUESTO

Docente Gerardo Pire

•CPN y Licenciado en Administración.

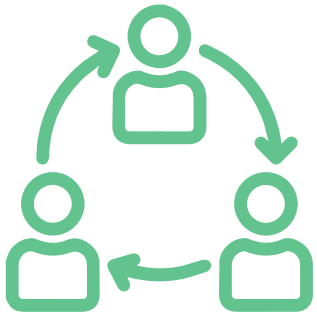
•Master en Ciencias Empresariales - Universidad Austral.

•Socio de Pire Freytes y Asociados. Consultores de Empresas.

•Capacitador y Conferencista internacional en temas de Contabilidad, Finanzas y Control de Gestión.

•Docente Universitario.

MÓDULO 8



EFECTIVIDAD ORGANIZACIONAL

M8

Contenidos del Módulo

- Eficiencia, Eficacia y Efectividad.
- Maximizando la Efectividad Organizacional.
- Herramientas de Gestión: 4DX – OKR – KPI – APO.
- Tiempo y Productividad.
- La Gestión de Proyectos

MÓDULO 8

EFECTIVIDAD ORGANIZACIONAL

Docente Raúl García

•Master en Economía, Centro de Estudios Macroenómicos de Argentina.

•Licenciado en Economía, Facultad de Ciencias Económicas - UNT.

•Postgrado en Diseño y Gerenciamiento de Programas, Banco Interamericano de Desarrollo,, Washington D.C., EEUU.

•Postgrado en Comercio Internacional, Banco Mundial, Washington D.C., EEUU.

•Postgrado en Ec. Agrícola, Centro per la formazzione e l´assitenza allo svilluppo, Italia.

•Profesor Adjunto de Economía Agrícola I, Inst. Investig. Económicas, FCE, UNT.

•Profesor Adjunto de “Gobierno y Administración Pública”, Facultad de Cs. Políticas, UNSTA, desde 2006.

•Director de Estadística de la Provincia de Tucuman (2014 – Actualidad).

•Director de Modernización, Planificación y Control de Gestión de la Provincia de Tucuman (2003-2014).

•Dictado de Cursos sobre Economía, Economía Agrícola, Comercio Internacional, Estadística, Reforma del Estado, Modernización del Estado, Planificación, Control de Gestión, Reingeniería de Procesos y Gestión de Calidad en la Administración Pública.

MÓDULO 9

TABLERO DE CONTROL

M9

Contenidos del Módulo

- Origen del cuadro de mando.
- Estructura estrategia y cuadro de mando.
- Perspectivas Financieras. Clientes. Procesos internos. Formación y crecimiento.
- Factores críticos. Metodología. Mapas estratégicos. Indicadores.

MÓDULO 9

TABLERO DE CONTROL

Docente Héctor Olmos Arevalo

•MBA (Universidad Católica de Valparaíso - Chile).

•Posgrado en Psicología Organizacional (Universidad de Belgrano – Bs. As.).

•Contador Público Nacional (U.N.T.).

•Entrenador en la metodología de Balanced Scorecard y Tablero de Comandos, con más de 10 años de experiencia en implementaciones en empresas.

•Especialización en Comunicación y PNL (Esc. Argentina de PNL & Coaching – Bs. As.).

•Especialización en Neuroeducación (Asociación Educar - Bs. As.).

•Profesor de Posgrados – Universidad San Pablo T, Universidad Nacional de Santiago del Estero (UNSE) y Fundación Magister de Tucumán.

MÓDULO 10

BUSINESS INTELLIGENCE (BI) Y BUSINESS ANALYTICS (BA)

M10

Contenidos del Módulo

- Business Inteligence, Business Analytics y Data Analytic.
- Planificación de una estrategia de BI y BA.
- Analytic 3.0 – Análisis Descriptivo Vs Análisis Descriptivo.
- Herramientas de Business Inteligence en el mercado.
- Análisis de casos reales.

MÓDULO 10

BUSINESS INTELLIGENCE (BI) Y BUSINESS ANALYTICS (BA)

Docente Antonio Sanchez De Boeck

• Contador Público, con Postgrado de Negocios en el IAE y la Universidad de Belgrano, entre otras instituciones.

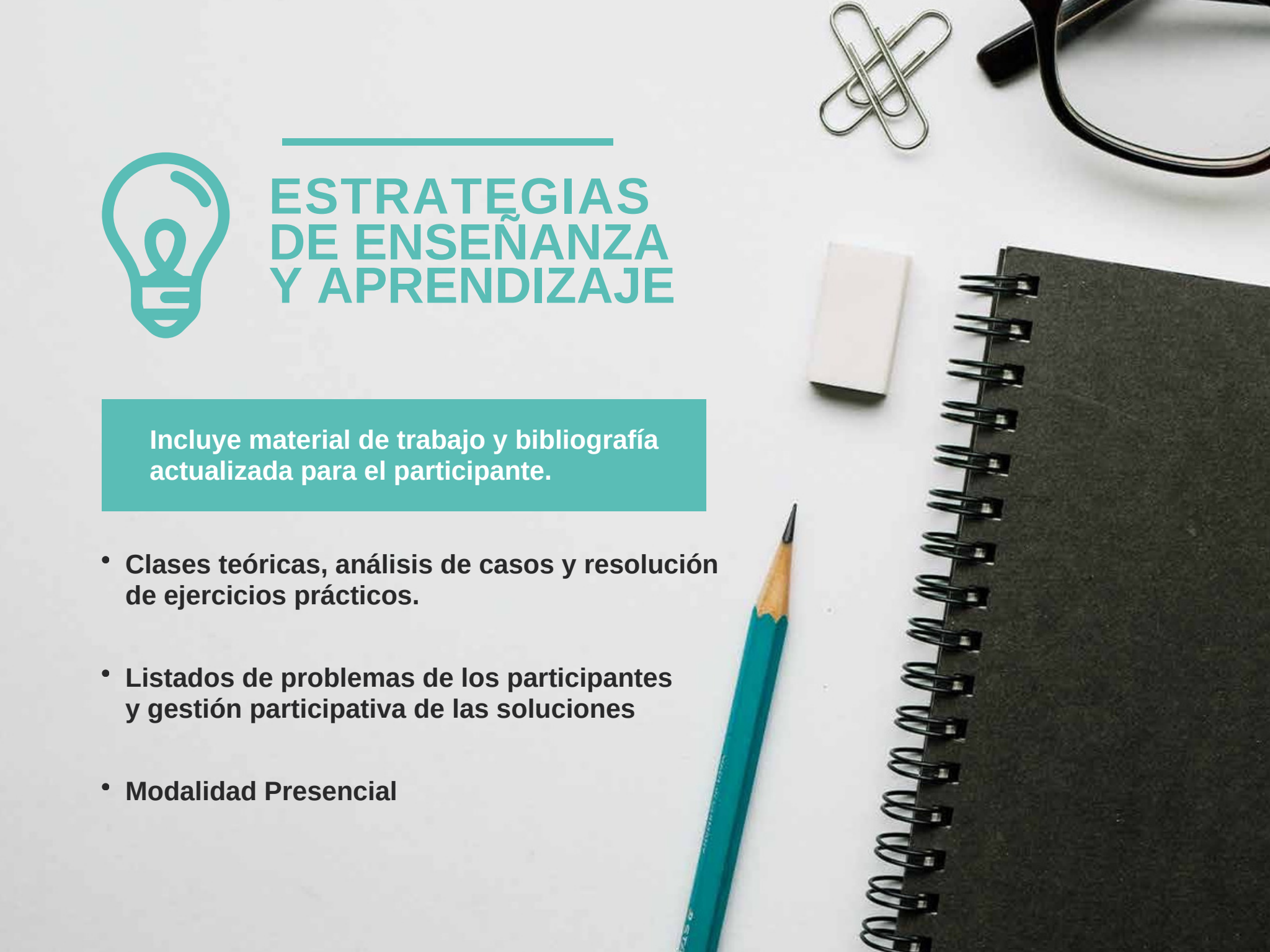
• Se desempeño como Gerente Financiero en diferentes empresas de la región por más de 20 años. También fue profesor universitario de Finanzas Corporativas.

• Actualmente lleva adelante tareas de asesoramiento e implementación de Business Analytics en empresas PYMES y Multinacionales.

ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

Incluye material de trabajo y bibliografía actualizada para el participante.

- **Clases teóricas, análisis de casos y resolución de ejercicios prácticos.**
- **Listados de problemas de los participantes y gestión participativa de las soluciones**
- **Modalidad Presencial**



EVALUACIONES

Al finalizar cada módulo se realizará una evaluación Multiple Choice. Para la aprobación del Programa, los alumnos deberán contar con la aprobación de todos los módulos y cumplir con el 80% de asistencias a clases.

ESQUEMA DE DICTADO

Una clase semanal de 4 hs
Todos los días Miércoles

TESTIMONIOS

Lic. Ivanna Ayup

Gerente Administración y Finanzas Feler Brokers Inmobiliarios

"El Programa en Administración de Pymes fue volver a agarrar los libros después de varios años de recibirme de Lic. en Administración de Empresas y al hacerlo estando inmersa en el mundo laboral fue generar un complemento perfecto para afianzar los conocimientos que me faltaban en otras áreas y actualizar los que ya tenía para estar a la vanguardia. Fue un muy lindo grupo, donde se generaron contactos, y el dictado de clases que se ajustaba a los tiempos de cada uno. Muy recomendable!!".

Alcione Cristina Patrocinio

Gerente de La Caja Seguros Suc Jujuy

"El Programa es realmente una formación de excelencia. Cada uno de sus módulos me dejó un aprendizaje válido para la práctica diaria en las gestiones de mi Dirección. Sin dudas recomiendo esta formación para todos los profesionales, gerentes y emplea-dos de empresas que buscan adquirir herramientas para su gestión"

TESTIMONIOS

Pablo Vela

Líder de Proyecto Argentina
Consultora DIBAG Supply Chain Management

"Mi experiencia fue excelente en este Programa. Destaco principalmente el gran equipo docente, el profesionalismo de mis compañeros de curso, el contenido del material de estudio y la modalidad de cursada con muy buen funcionamiento"

Ing. Agr. Ricardo Juan José de Aparici

Máster en Ingeniería y Tecnología Ambiental
Jefe de Colonias Agrícolas Seaboard, energías renovables y alimentos, Salta, Argentina.

"El Programa en Administración de Pymescursada fue un espacio muy enriquecedor en el aprendizaje de varios y diversos módulos, de gran contenido. Los mismos me permitieron realizar este trayecto con mucha facilidad por la calidad de los profesores y los tiempos de dictado. Recomiendo este Programa para el complemento de la formación profesional.

TESTIMONIOS

Gerardo López Álvarez

Gerente de Post Ventas Ficamen SA. Concesionario Oficial IVECO en Cuyo

"El Programa en Administración de Pymes es una herramienta esencial para cualquier persona que tenga un cargo gerencial, me permitió recordar algunos conceptos, profundizar otros pero por sobre todo actualizarme e incorporar las últimas herramientas de gestión, sobre todo en estos tiempos tan dinámicos, con crisis y pandemias que exigen reacción inmediata por parte de las empresas, y programas como PAE te vuelven eficiente y competitivo".

Programa en

Administración y Dirección de PYMES

2023

Inca Garcilazo 794
San Miguel de Tucumán (4000)
TUCUMÁN – ARGENTINA

Consultas: informes@fcd.org.ar
WhatsApp: 381 464 8385
www.fcd.org.ar

FCD
CAPACITACION Y DESARROLLO