

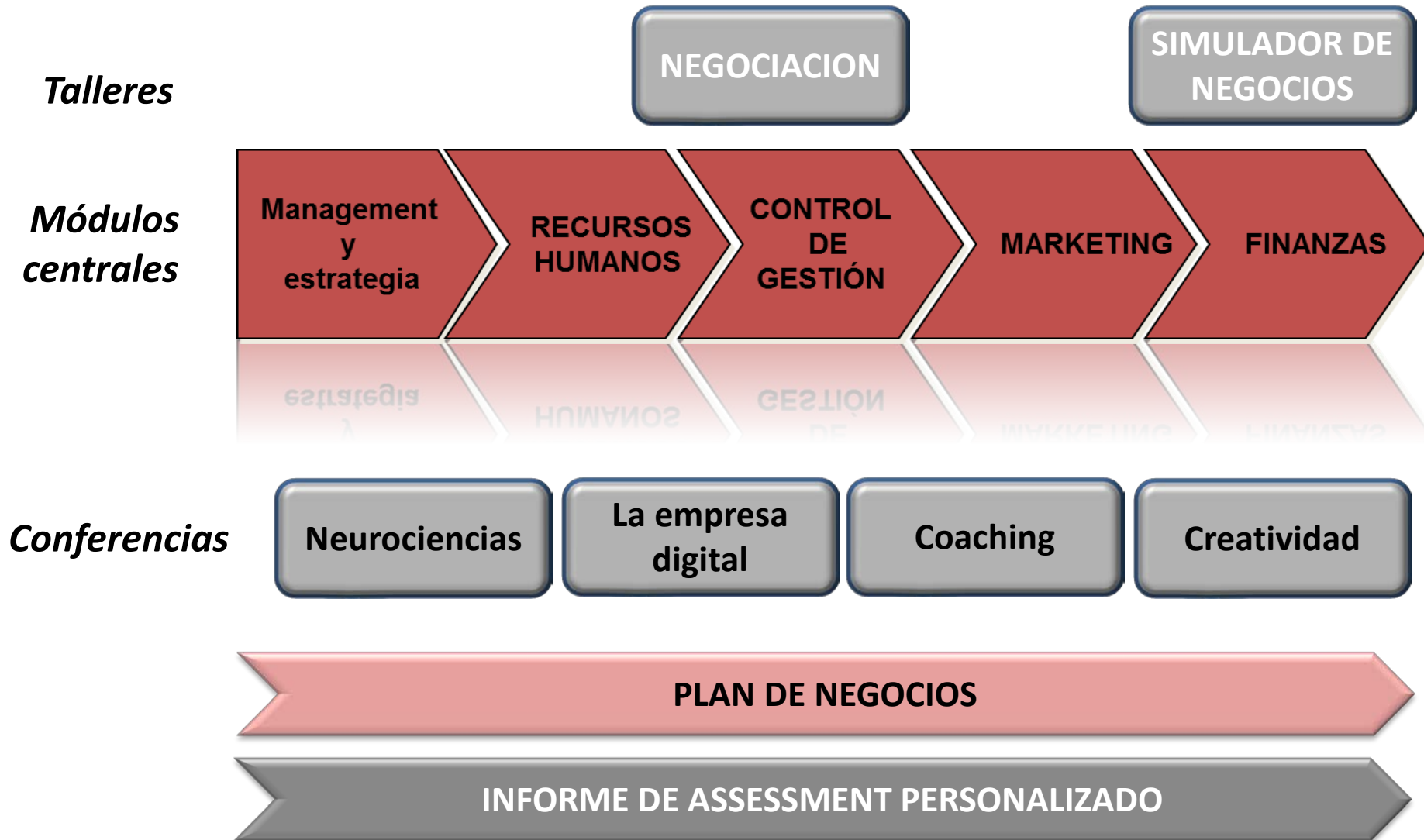


**Diploma en**  
**Desarrollo Gerencial**  
**- DDG -**

- *Optimizar el desarrollo de habilidades gerenciales para asumir posiciones de mayor jerarquía y responsabilidad*
- *Brindar una visión integral y profundizar la comprensión de la interrelación entre las distintas funciones del negocio*
- *Ofrecer un panorama de las nuevas tendencias en management*
- *Efectuar un fuerte anclaje con la realidad a través del plan de negocios y el ejercicio de simulación*
- *Entregar a cada participante un informe personalizado de assessment*

*Dirigido a profesionales (licenciados en administración, licenciados en economía, contadores públicos, ingenieros, médicos, abogados, agrónomos) y a todos aquellos que, no siendo profesionales, se desempeñen en cargos directivos con responsabilidad en el proceso de toma de decisiones.*

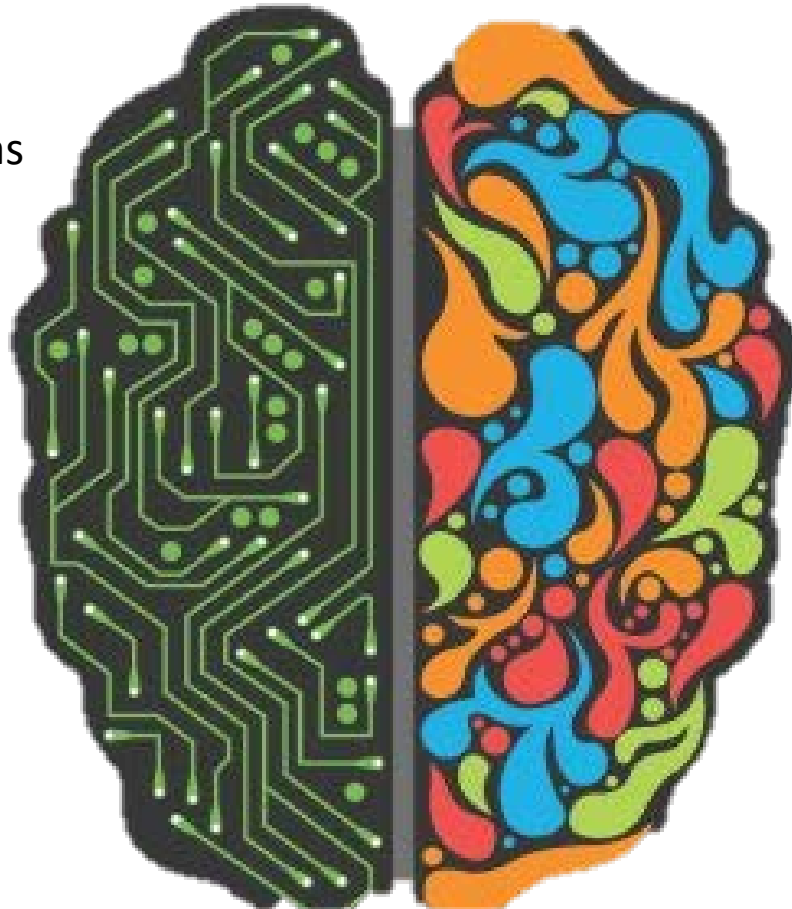




*Contenidos y actividades que involucran los dos hemisferios del cerebro*

**Hemisferio Izquierdo**

Finanzas  
Control de  
Gestión  
Plan de  
negocios  
Estrategia  
Simulación  
de negocios



**Hemisferio Derecho**

Marketing  
Recursos  
Humanos  
Coaching  
Neurociencias  
Creatividad  
Negociación

Assessment

- *Dimensiones de la organización*
- *Alineamiento de la estrategia con estructura y con la cultura organizacional*
- *Construcción de un Modelo de negocios*
- *Estrategia. Concepto y niveles de aplicación*
- *Diseño organizacional*
- *Gestión del cambio*



- *La gestión de RRHH como función estratégica*
- *Selección de personal*
- *Capacitación y desarrollo*
- *Medición del desempeño*
- *Administración de remuneraciones*
- *Comunicación interpersonal*
- *Liderazgo y motivación*
- *Trabajo en equipo*



- *Introducción a la contabilidad.*
- *Costos. Tipos.*
- *Rentabilidad de negocios.*
- *Sistemas de información gerencial para tomar decisiones*
- *El proceso de planeamiento y control*
- *Indicadores*
- *Tablero de comando*





- *Marketing operativo. Variables: producto, precio, distribución, promoción, publicidad, servicio.*
- *Marketing estratégico: posicionamiento, segmentación, atractivo de los mercados, ciclo de vida, creación de valor.*
- *Inteligencia de mercados y de clientes.*
- *Conquista de nuevos mercados*
- *Marketing en las redes sociales*



- *Análisis de estados contables y Ratios financieros.*
- *Estimación de flujos de fondos.*
- *Costo del capital y financiamiento.*
- *Evaluación de proyectos de inversión.*
- *Criterios de valuación: TIR, VAN, EBITDA, etc.*
- *Mercado de capitales en la Argentina*



- *Teoría del conflicto*
- *Mecanismos de resolución*
- *Estilos negociadores*
- *Fortalezas y debilidades de un negociador*
- *Errores más comunes al momento de negociar.*
- *Autodiagnóstico de las competencias negociadoras*

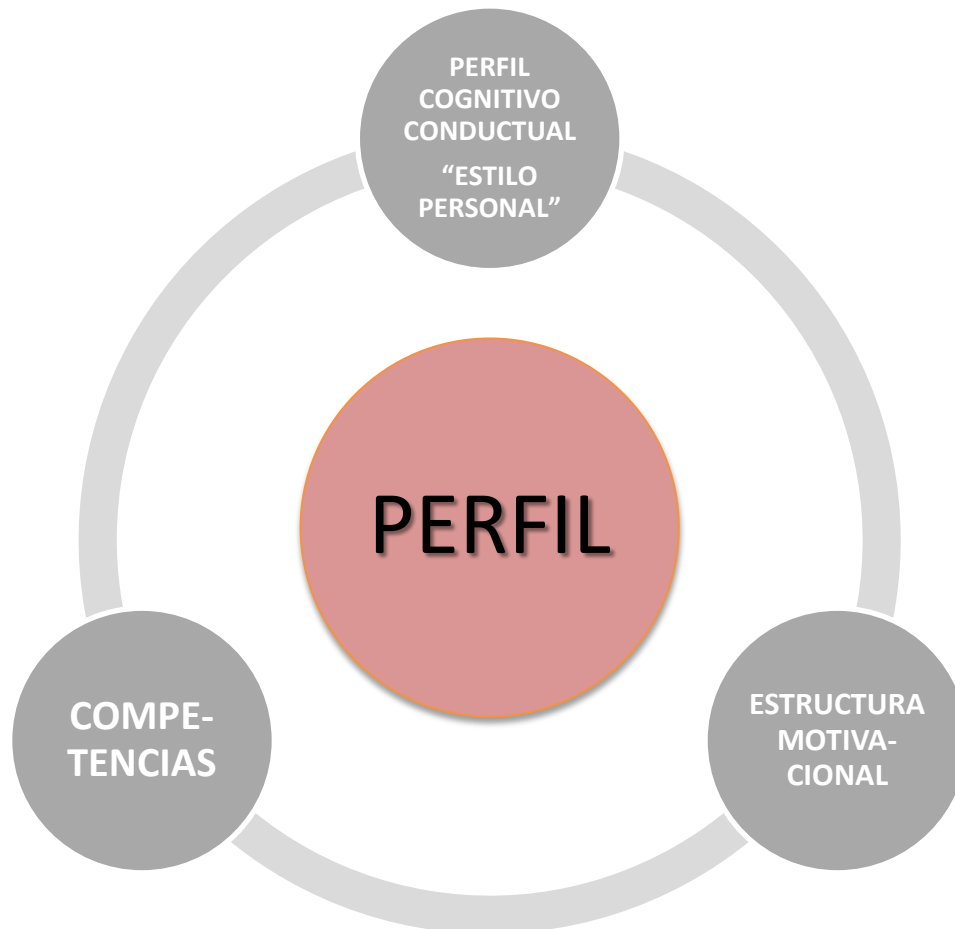


- *Ejercicio de simulación por equipos con múltiples variables*





Para confeccionar el **informe individual de assessment** que recibe cada participante, se relevan una serie de herramientas de auto-diagnóstico virtuales, que luego son procesadas con el Modelo Integrado de Assessment de Sociotec, empresa de consultoría y formación asociada a ESEADE.



*Los elementos componentes del perfil son los siguientes:*

- 1) *Estilo personal emergente de la dominancia cerebral (Modelo BTSA)*
- 2) *Identificación de tendencias motivacionales*
- 3) *Competencias*
  - 3.1 *Estilo de Liderazgo*
  - 3.2 *Orientación valorativa del liderazgo*
  - 3.3 *Estereotipos de Interacción para el trabajo en equipo*
  - 3.4 *Competencias Negociadoras*



*El **emergente** para el participante es un informe personalizado y privado que ayuda a la identificación de fortalezas y debilidades por medio de un resumen final que **ensambla** las distintas herramientas en función de sus interrelaciones, ofreciendo conclusiones y posibilidades de acción orientadas a aprovechar y desarrollar el potencial de desempeño de cada persona*

**DIRECTOR DEL PROGRAMA: Dr. ALFREDO E. BLOUSSON**  
**A cargo de los Módulos Plan de Negocios y Simulador de Negocios**

Doctor en Administración (ESEADE) Magister en marketing (UDESA) Ingeniero Industrial (UBA). Posgrados en Dirección de Empresas (UCA), Sales and Marketing Management (Syracuse University-USA). Gerente de Ventas para Capital y GBA, Gerente de Planeamiento Comercial de Suchard, Group Brand Manager de Masalin Particulares del grupo PHILIP MORRIS, Director de Planeamiento Estratégico en DELOITTE & SIMONSEN, Director de Marketing y Servicios al Cliente en PRAGMA/FCB. Con una vasta experiencia en el desarrollo de temas de trade y retail management. Profesor de comercialización en distintos masters de ESEADE, UBS, IAE, UDESA y diversas Universidades del exterior. Consultor de empresa y especialista en temas de Retail.



## **JULIO MARCHIONE – Módulo Management y Estrategia**

Doctor en Administración, UCA (Summa Cum Laude) (2010). Magister en Administración de Empresas MBA UCA (2000). Contador Público, UCA (1988).

Es Director de la Escuela de Negocios Socialmente Responsable del IAPUCo.

Es Secretario Ejecutivo del IAPUCo (Instituto Argentino de Profesores Universitarios de Costos). Es miembro del Consejo Académico y Profesor Titular en la Diplomatura en Gestión Agropecuaria del Instituto de Ciencias Económicas del CPCECABA.

Es co-autor del libro “Gestión de Costos en Actividades Agropecuarias” (Editorial Buyatti, 2014). Es autor de más de 30 ponencias en congresos internacionales y nacionales de la especialidad.

## **NORBERTO DIEGUEZ – Módulo Recursos Humanos**

Ejecutivo con más de 20 años de experiencia en posiciones de alta responsabilidad, local, regional y corporativa en compañías multinacionales en áreas de Personas, Procesos & Calidad, Negocios y Proyectos de Transformación. Executive MBA de la Universidad Torcuato Di Tella. Docente universitario de grado y maestría. Expositor en congresos y foros.

Titular de la asignatura Gestión del Capital Humano en el MBA de la Escuela de Negocios, en la Cámara Argentina de Comercio. (2002 al 2005)

Profesor Titular de la cátedra de Seminario de Investigación, en el 4to.año de la Licenciatura en Administración de

Personal de la Universidad del Salvador (1996 a 1998).

## **GUILLERMO OCCHIPINTI – Módulo Recursos Humanos**

Licenciado en Administración de Empresas de la UNLZ, realizó un Advance Management Program in Human

Resources en Cornell University, New York y completó su formación con un Executive MBA en el Instituto de Empresa de España.

Realizó seminarios ejecutivos en diversos temas relacionados con Gestión de Capital Humano, Liderazgo, y otras competencias de gestión para numerosas empresas multinacionales y locales que operan en toda la región Latinoamericana

En lo académico es profesor de programas ejecutivos en San Andres, UCA, Uade Business School , Eseade, Itba, ICDA de la Universidad Católica de Córdoba, Aden y Santo Tomás de Aquino.

## **VICTOR DISTEFANO – Módulo Control de Gestión**

Grado: Contador, Licenciado, Doctorando

Antecedentes académicos: Profesor Adjunto Regular de Gestión y Costos (UBA) -Profesor Pro titular de Control de gestión (UCA) en la Carrera de grado Contador Público y Administración – Profesor Titular de Sistemas de información y Control de gestión para MBA (UCA) – Profesor Titular de Operaciones para MBA (UCA) – Profesor Titular de Contabilidad General (UCA) – Profesor titular de Costos (UCES) – Profesor Titular de Costos y Toma de Decisiones para MBA (UTN) –

Antecedentes laborales: Actualmente se desempeña en su propio estudio contable donde realiza trabajos de Contabilidad, Impuestos, Costos, Consultoría y Asesoramiento en empresas grandes, medianas y pequeñas. Ha sido consultor, jefe de costos y contabilidad de empresas como Domec, Bresciani S.A, entre otros.

## **ANDREA SERRANO – Módulo Marketing**

Licenciada en Administración de Empresas (UADE) con Postgrado en Desarrollo Gerencial (UCA), especialización en Marketing Deportivo y Doctorando en Administración (UCA). Sólida trayectoria en empresas de primer nivel (Pérez Companc, Coca Cola, Arcor), en áreas de planeamiento, ventas y marketing. Profesional proactiva con gran orientación al trabajo en equipo y al aprendizaje para la obtención de resultados. Muy buen dominio del idioma inglés.

## **JUAN PABLO MANZUOLI – Módulo Marketing**

Magister en Administración de Empresas graduado en la Pontificia Universidad Católica Argentina con la Tesis “El uso de la inteligencia en las organizaciones de aprendizaje constante”. Nota: 10 (diez) con mención para publicación.

Licenciado en Administración de Empresas graduado en la Pontificia Universidad Católica Argentina en Julio de 1994.

Director del Posgrado de Marketing de la Universidad Católica Argentina

Consultor y Capacitador en Management y Marketing de Empresas: Grupo Telefónica, Grupo BBVA, Grupo Clarín, Unilever, Arcor, Wal Mart, imshealth, Grupo OSDE, impsat, Standard Bank, Bridgestone, Milward Brown, Coca Cola de Argentina, LAN Líneas Aéreas, Becton Dickinson, Establecimiento Las Marías, Cerámicas San Lorenzo, Halliburton, Banco Ciudad, SKFConsultor Senior en the nielsen company.

## **DANIEL PINTO – Módulo Negociación**

Doctor en Administración (UCA). Licenciado en Administración Pública (UCA). Egresado de los siguientes Programas: Posgrado en Negociación (UCA), Posgrado en Conducción Recursos Humanos (UCA). Curso en Comercio Exterior (Fundación Bank Boston). Participó de los Programas de Entrenamiento e Intercambio en Resolución de Conflictos con el Instituto de Empresas de España y la Asociación Partners (ONU). Profesor de Negociación y Gestión del Conflicto del MBA (UADE Business School), ESEADE y Universidad de Palermo. Director de la División Negociación de Sociotec Capacitador de Empresas.

## **JUAN CARLOS ROSIELLO – Módulo Finanzas**

Doctor en Economía (ESEADE); Especialista en OSFL (UdeSA); Contador Público (UADE), Licenciado en Administración de Empresas (UADE). Integrante del Registro de Expertos de la CONEAU, en representación de la Universidad Siglo XXI. Profesor de posgrado en las Maestrías de Derecho Empresario, Economía y Ciencias Políticas y MBA en ESEADE. Profesor de la materia Administración de Carteras de Inversión en la Especialización en Finanzas de la Universidad Siglo XXI. Profesor de grado en la Licenciatura en Administración de Negocios de ESEADE. Fue coordinador de la Lic. en Economía y de la Lic. en Economía Marítima de la UADE; coordinador del posgrado Herramientas Financieras en UADE, coordinador del seminario Refinanciación de Pasivos en EDDE. Fue Profesor de grado y posgrado en UADE, UP y UCA de Salta. Ha efectuado varias publicaciones de temas financieros.

## Semana

23 y 25 de Abril

30 y 2 de Mayo

7 y 9 de Mayo

14 y 16 de Mayo

21 y 23 de Mayo

28 y 30 de Mayo

4 y 6 de Junio

11 y 13 de Junio

18 y 20 de Junio

25 y 27 de Junio

2 y 4 de Julio

9 y 11 de Julio

## Lunes

Management y Estrat

Management y Estrat

Management y Estrat

Management y Estrat

Management y Estrat

Management y Estrat

EMPRESA DIGITAL

PLAN DE NEGOCIOS

Control de Gestión

Control de Gestión

Control de Gestión

FERIADO

## Miércoles

Recursos Humanos

Recursos Humanos

Recursos Humanos

Recursos Humanos

Recursos Humanos

Recursos Humanos

COACHING

Control de Gestión

Feriado

Control de Gestión

Control de Gestión

PLAN DE NEGOCIOS

## Semana

16 y 18 de Julio
23 y 25 de Julio
30 y 1 de Agosto
6 y 8 de Agosto
13 y 15 de Agosto
20 y 22 de Agosto
27 y 29 de Agosto
3 y 5 de Septiembre
10 y 12 de Septiembre
17 y 19 de Septiembre
24 y 26 de Septiembre
1 y 3 de Octubre
8 y 10 de Octubre
15 y 17 de Octubre
22 y 24 de Octubre
29 y 31 de Octubre
5 y 7 de Noviembre
12 y 14 de Noviembre

## Lunes

Vacaciones de Invierno
Vacaciones de Invierno
Marketing
Marketing
Marketing
FERIADO
Marketing
Marketing
FERIADO
Marketing
NEUROCIENCIAS
PLAN DE NEGOCIOS
FERIADO
Negociación
Negociación
Simulador de Negocios
Simulador de Negocios
Simulador de Negocios

## Miércoles

Vacaciones de Invierno
Vacaciones de Invierno
CREATIVIDAD
Finanzas
Finanzas
PLAN DE NEGOCIOS
Finanzas
Finanzas
Finanzas
Finanzas
FERIADO
Finanzas
Negociación
Negociación
Negociación
Negociación
Simulador de Negocios
Simulador de Negocios
PLAN DE NEGOCIOS

**Fecha de Inicio:** 23 de Abril 2018

**Duración:** 8 meses – Abril a Noviembre. *2 sesiones de 2,5 hs. por semana. Total 150 hs*

**Días de cursada:** Lunes y Miércoles

**Horario:** De 19 a 21,30 hs

**Costo:** 8 cuotas de \$ 5.625,-

- Los egresados de ESEADE tienen un 25% de beneficio por comunidad ESEADE

**Informes e inscripción:** [info@eseade.edu.ar](mailto:info@eseade.edu.ar) 011-4773-5825