**CICLO: MI EMPRESA ES UNA PYME**

**“CRECER Y SER RENTABLES COMO ÚNICA OPCIÓN”**

**PERFIL DEL PARTICIPANTE:**

Dueño de Pymes, Familias de empresas Pymes (que trabajen o no en ellas), Gerentes de Pymes, Asesores, proveedores y clientes de Pymes, Empresas, Bancos, organismos públicos o del Estado e instituciones vinculadas con empresas Pyme o para sus redes Pyme.

**CONTENIDO:**

**JORNADA 1: Diagnóstico de tu Pyme Hoy**

* Profesionalizar y crecer… ¿Por dónde empezar?
* Qué tenemos, sí…. Pero qué nos falta!!
* Crecimiento, volúmenes y resultados.
* Proyecciones macro y microeconómicas que afectan o afectarán las Pymes hoy en la economía en el corto plazo.

**JORNADA 2: ¿Cómo profesionalizar la gestión de tu empresa o negocio?**

* ¿Qué, cómo y para qué?
* ¿Cómo empezar y sostener el proceso de aggiornamiento?

**JORNADA 3: Estrategias de crecimiento**

* Marketing con bajos recursos
* ¿Cómo medir ambos desempeños? Crecimiento y marketing.
* Tácticas y estrategias de precios.

**JORNADA 4: Empresas de familia**

* Planificación estratégica familiar
* ¿Cómo reinventar y refundar la mentalidad del fundador?
* Consejo Familiar. Protocolo de Familia.

**JORNADA 5: Negocio o empresa profesional**

* ¿Qué soy? ¿Cómo puedo migrar?
* ¿Cuáles son las principales diferencias?
* Los resultados de ser o no ser.
* Síntomas y consecuencias.
* La inserción de las nuevas generaciones. El desafío de la inserción con el compromiso con los resultados.

**CUERPO DOCENTE**

**Director del Programa: Dr. Luis Blanco**Director del Posgrado de Desarrollo Gerencial de la Escuela de Negocios de la UCA.  
Director del Programa Ejecutivo para Empresas de Familia de la Escuela de Negocios de la UCA.  
Se desempeñó como profesor en las cátedras de Costos, Control de Gestión, Organización Empresarial, Administración General y Dirección General de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la UCA.  
Ex. Director del Programa VIN (Visión integral de los Negocios) en el Posgrado UCA-Mar del Plata.  
Profesor invitado en Universidades del exterior y del HIID (Harvard Institute for International Development).  
Profesor y miembro de la Escuela de Negocios en diversos Posgrados y Maestrías de la UCA, entre ellos el programa de Dirección de Pymes, Posgrado de Negociación, Recursos Humanos y Empresas de Familia.  
Ha dirigido en representación de la UCA el Programa Bridgestone – UCA para el desarrollo de su Red Pyme comercial.  
Desde el 2002 al 2005 fue miembro del Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la UCA.  
Founder Manager de Blanco & Asociados. Consultores de Empresas.

**MODALIDAD DE CURSADA Y DURACION**

**INICIO:** Miércoles 26 de Julio

**Horario:** 9 a 13 hs

**Cursado:** miércoles. 1 jornada por mes.Ciclo de 5 medias jornadas de 4 hs

**Fechas de Jornadas:**

Julio:              26 de julio

Agosto:          16 de agosto

Septiembre   20 de Septiembre

Octubre         18 de octubre

Noviembre    29 de noviembre

**ARANCELES:** cinco encuentros $9000 total ó $2000 por cada reunión/jornada del Ciclo.

Descuento a empresas: 2° asistente 50% y 3° asistente sin cargo asistente.

**INFORMES E INSCRIPCIÓN:** enviar un e-mail a [info@eseade.edu.ar](mailto:info@eseade.edu.ar).

También puede contactarse telefónicamente al **4773-5825** y/o concurrir personalmente en el horario de 9 a 18 hs. en nuestra sede ubicada en **Uriarte 2472 (Palermo), CABA.**