



DIPLOMA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS: ESPECIALIZACIÓN EN PYMES



INICIA: MAYO 2020

EJE 1

Habilidades de Conducción

Módulo 1: Comunicación Efectiva

Nuevos paradigmas de la comunicación efectiva. La comunicación como clave del trabajo en equipo. Coordinación de acciones para alcanzar resultados extraordinarios. La comunicación no verbal. La comunicación emocional. Las preguntas para obtener información o para guiar procesos de pensamiento. La separación de los hechos de su interpretación. Los modelos mentales. Las afirmaciones y los juicios. Presentaciones orales efectivas. Análisis de la audiencia. Motivación del Grupo. Presentaciones persuasivas, fácticas y emocionales. Manejo de Preguntas difíciles.

Módulo 2: Trabajo en Equipo, Liderazgo y Motivación. Lider Coach

Estilos de Liderazgo. Diagnóstico del propio estilo. Liderazgo Situacional. Lider Coach. Liderazgo Ágil: Nuevos paradigmas. Los desafíos que la agilidad le presenta a los modelos de liderazgo tradicionales. Trabajo en Equipo para generar alto rendimiento. Claves para un Liderazgo Eficaz. El autoconocimiento como herramienta clave para el liderazgo. El rol del líder con relación al desarrollo de su equipo. Etapas de Formación de Equipos de Trabajo. La delegación: alcances y operatividad. Pilares de la motivación y las teorías más utilizadas con resultados.

Módulo 3: Coaching Organizacional e Inteligencia Emocional.

Fundamentos del Coaching. Comportamientos limitantes y cambio de hábitos. La conducta orientada a la meta. Cambios y resistencias. Trabajo con Percepciones y Creencias. Los surcos neuronales. Distinguir entre ser líder y ser Coach. Convertirse en coach. Gestión de las emociones y los comportamientos. Regulación emocional. Inteligencia emocional. Desarrollo de la inteligencia emocional. Inteligencia creativa. Estrés. Emociones desadaptativas y adaptativas. PNL. Fisiología: Señales no verbales. Modalidades: Visuales, Auditivos y Cinestésicos. Dominio del lenguaje propio y del otro. Metamodelos, el paquete verbal.

Módulo 4: Gestión del desempeño y Feedback constructivo

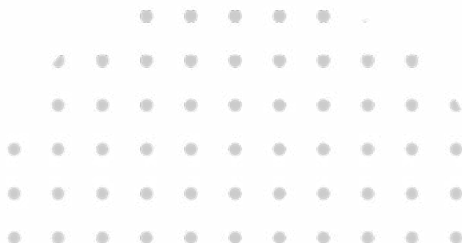
Gestión por objetivos. Alineación del equipo y de la organización. Herramientas para evaluar al equipo. La reinención de la gestión del desempeño en el marco de la Agilidad. De los objetivos individuales a los OKRs. Administración y minimización del conflicto en la situación de evaluación. La retroalimentación. Cómo entregar y recibir feedback. El feedback y los Niveles de Aprendizaje y Cambio. La importancia del autoconocimiento para dar y recibir feedback.

Módulo 5: Negociación y Manejo del Conflicto en las Pymes

Gestión y manejo de conflictos. Naturaleza de los conflictos más frecuentes en la actualidad. Obstáculos para llegar a un acuerdo. Trampas en el proceso de negociación. La administración de diferencias. Del conflicto a la negociación. Las mejores alternativas para llegar a un acuerdo. Tipos de negociación. El rol del negociador. Estilos personales. Elementos claves para abordar una negociación. Negociación y poder. Decálogo para una negociación eficaz. Búsqueda de Alternativas y creatividad en la Negociación. Cierre del Acuerdo. Compromiso para mantener el Acuerdo. Realización de casos y Rolplay.

Módulo 6: Administración del Tiempo

Auditoría del tiempo. La productividad personal y sus ciclos. Métodos y técnicas para impulsar la productividad. Delegación creativa y con resultados. Buenos hábitos de manejo del tiempo. Gestión eficaz a partir de las nuevas tecnologías.



EJE 2.

Habilidades Estratégicas

Módulo 1: Desarrollo de Estrategias de Negocios de PyMEs

Definición de modelos de negocios innovadores.
Economía, Situación del Mercado y la empresa.
Desarrollo de Clientes.
Diseño de la Propuesta de Valor.
Construcción de la experiencia de clientes.
Procesos y metodologías: Lean Startup, Design thinking tools, Proyectos ágiles: Modelo lean, ContextMap - Personas - Culture Map.

Módulo 2: Habilidades 2.0, Negocios Digitales y Community Management. Transformación Digital

Uso de Redes sociales en el ámbito empresarial.
Campañas Comerciales en Facebook Ads, Youtube, LinkedIn, Instagram, Google Adwords.
Estrategias en Marketing Digital. Modelos de Negocios Digitales.
Manejo de KPIs a lo largo del Funnel.
Métricas. Marketing en Buscadores: SEM-SEO
Email Marketing. Transformación Digital

Módulo 3: Gestión de la Planificación y Calidad en las PyMEs

Planificación. Análisis de escenarios. Herramientas de planificación. Planificación en contextos cambiantes.
Gestión de Proyectos.
Sistemas de Gestión de Calidad.
Mejora Continua. Herramientas de Mejora.

Módulo 4: Desarrollo de la Marca Personal - Networking

Misión, visión y objetivos. FODA personal.
Creación de ventajas competitivas. Posicionamiento diferencial.
Construcción de una propuesta de valor.
La construcción de redes y alianzas.
Networking profesional. Gestión de la reputación personal.
La construcción de la marca personal: Autoconocimiento, Estrategia y Visibilidad.

Módulo 5: Gestión del Cambio, Creatividad e Innovación para PyMEs

La gestión del cambio como proceso.
Factores de cambio y resistencia al mismo.
Apoyo y compromiso para asumir el cambio.
Aprender del error.
Las organizaciones creativas. Los líderes creativos. Estrategias para fomentar la creatividad. Técnicas de pensamiento creativo.
Desarrollo de productos creativos.
El aprendizaje permanente. La capacidad de innovación.

Módulo 6: Gestión de la Toma de Decisiones en las PyMEs

Elementos de la toma de decisiones.
Tipos de decisiones. Etapas del proceso decisorio. Errores más comunes.
La importancia de la información en la toma de decisiones.
Herramientas para el análisis de problemas, generación de ideas y alternativas.
Habilidades en la toma de decisiones.
Teoría del caos. Manejo de la incertidumbre. Gestión del riesgo. Toma creativa de decisiones.

EJE 3.

Habilidades en Gestión de Dirección de Negocios y Pymes

Módulo 1: Dirección Administrativa y Financiera. Herramientas para las PyMEs.

Técnicas modernas de elaboración, ejecución y coordinación presupuestaria.
Lectura estratégica de los estados financieros y contables.
Optimización de resultados.
Gestión Financiera de la empresa.
Gestión de Costos y Rentabilidad de productos y servicios.
Evaluación de proyectos de Inversión.

Módulo 2: Intra e Entrepreneurship

Espíritu Emprendedor y desarrollo de nuevas ideas y negocios.
Viabilidad de Emprendimientos.
Aspectos Legales, Impositivos y Previsionales.
Fuentes de financiamientos de proyectos. Análisis de Riesgos.
Intrapreneurship: emprendimiento dentro de la organización.

Módulo 3: Dirección Comercial

Desarrollo de estrategias y planes de Marketing. Modelo Canvas.
Desarrollo de Nuevos Productos. Desarrollo de Canales de distribución. Análisis del entorno. Creación de valor para el cliente. Estrategias de posicionamiento. Segmentación de la demanda. Estrategias de precio. Análisis de canales de venta.
Estrategias de ventas efectivas en base a los comportamientos del consumidor.
Administración de la calidad de los servicios.
Marketing Internacional.
Neuromarketing.

Módulo 4: Dirección Empresas PYME y Empresas Familiares

De emprendedor a Empresario. Empresas Pymes y empresas Familiares.
Cultura Familiar y Empresarial.
Gobernabilidad.
Conflictos en la empresa Familiar.
El protocolo familiar. Claves de la continuidad. Sucesión.
Gestión de Políticas y Procedimientos.
Manejo del Conflicto en la empresa Familiar.

Módulo 5: Gestión de RRHH y Desarrollo Organizacional en las PyMEs.

Gestión estratégica de RRHH. Planeamiento de RRHH.
Capacitación y Desarrollo Organizacional.
Gestión del talento.
Metodologías Ágiles y RRHH.
Planeación, selección y reclutamiento de personal.
El clima organizacional. Misión y Visión estratégica.
Valuación y clasificación de las remuneraciones.