



DIPLOMA EN DESARROLLO GERENCIAL -DDG

100% online

Director: Dr. Alfredo E. Blousson

Destinatarios

- Ejecutivos, empresarios y emprendedores que deseen desarrollar y aumentar sus habilidades gerenciales para alcanzar mejores resultados con una visión integral del negocio.
- Emprendedores y Profesionales que requieren ampliar su frontera de conocimientos, incorporando nuevas herramientas para desarrollar negocios y liderar a sus equipos.

CONTENIDOS CENTRALES

Management y Estrategia

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

Control de Gestión

- 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.

Finanzas

- 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.

Plan de Negocios

Ejercicio de simulación por equipos con múltiples variables para trabajar un Plan de Negocios que se entrega la finalizar el curso. Está materia se va trabajando a lo largo de todo el Programa.

Recursos Humanos

- 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.

Marketing

- 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.

Negociación

- 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.

Simulador de Negocios

Ejercicio de simulación por equipos con múltiples variables.

CONFERENCIAS

• Empresa digital

• Coaching

• Metodologías ágiles

• Ecommerce

DOCENTES

Director del Programa: **Dr. ALFREDO E. BLOUSSON** - 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 MARCHIONNE - 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.

LUIS DEL PRADO - Módulo de Recursos Humanos

Doctor en Administración de Empresas (Universidad Católica Argentina). Licenciado en Administración de Empresas (UCA). Executive Program for the Americas (M.I.T. Sloan School of Management). Rector de ESEADE y Director de la Maestría en Administración de negocios (MBA). Profesor Invitado en el Master en Administración de Empresas de la Université de Pau et des Pays de l'Adour (Institut D'Administration des Enterprises) Pau-Bayonne (Francia). Profesor Titular de Liderazgo y negociación en UP. Ex Profesor de Liderazgo en el MBA de UADE. Ex Secretario Académico de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica Argentina. Ex Profesor Titular de Administración General en la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica Argentina. Ex Director del Departamento de Administración de la F.C.S.y E. (UCA) y del Programa de Desarrollo Gerencial (UCA). Socio de Marble Tree Group SA, grupo especializado en formación y consultoría en temas de comportamiento humano, estrategia e innovación. Autor de numerosos libros y artículos.

ESTEBAN MACCARI - Módulo Negociación

Abogado, Universidad de Buenos Aires. Licenciado en Derecho Español. Posgrado en Dirección Estratégica de Empresas, Universidad Politécnica de Madrid Anteriormente de desempeño como Gerente y Director de Recursos Humanos en diversas empresas, entre las que se encuentran Correo Argentino, Minera Alumbrera Ltd., Cirsá Corp., y Aerolíneas Argentinas, en la que se desempeñó también como Director y Gerente General. Actualmente se desempeña como Consultor en Desarrollo Organizacional y como profesor de MBA en Argentina y Uruguay, y grado en diferentes universidades locales.

FERNANDO DINARDO - Módulo Control de Gestión

Magister en Administración de Negocios (IAE). Licenciado en Administración (UADE). Profesor universitario especializado en el dictado de materias de administración, contabilidad, costos y sistemas de información, en programas de Maestrías, Posgrados, In Company y carreras de Grado. Docente en ESEADE (Grado y Maestría), Austral (Maestría), U.San Isidro, U.Escuela Argentina de Negocios. En UADE Business School fue Profesor con dedicación completa y Coordinador de la Maestría CIO. Ha dictado clases de grado en UADE (10 años), UCA (12 años) y CAECE (20 años). Consultor de empresas especializado en Marketing y Ventas de aplicativos informáticos complejos (ERP, CRM, BI). Fue Gte de Marketing del Grupo Quanam (PeopleSoft), Business Solutions y Grupo GACI. Gte Ventas Entidades Financieras en Grupo ASSA (JDEdwards). Consultor TopSenior en Ernst & Young.

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 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.

INICIA: 26 de Abril 2021

DURACIÓN: 8 meses

CURSADA: Lunes y Miércoles 19 a 22 hs.

MODALIDAD: online

Certificación de Asistencia-Autorizado por Decreto N° 238/99