



DIPLOMA EN DESARROLLO GERENCIAL -DDG

Director: Dr. Alfredo E. Blousson

Dirigido a Profesionales de todas las áreas y a todos aquellos que no siendo Profesionales, se desempeñen en cargos directivos con responsabilidad en el proceso de toma de decisiones, diseño de proyectos, emprendedores, etc.

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.

SEMINARIOS

Marketing Digital

Entender los cambios y las tendencias que se producen en un mundo donde los canales digitales toman una mayor preponderancia día a día.
Identificar las diferentes tecnologías y herramientas necesarias para operar, de forma automática, la gestión de un canal digital.

E-commerce

Acelerar las ventas digitales. Conocer cómo desarrollar, gestionar y medir las operaciones de E- Commerce a través del conocimiento de herramientas y métricas del negocio en el Canal Digital.



INICIA: **30 de Mayo 2022**
DURACIÓN: **6 meses**



CURSADA: **Lunes y Miércoles 19 a 21:30 hs.**
MODALIDAD: **live online**

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