



Director: Dr. Alfredo E. Blousson

Dirigido a Profesionales de todas las áreas y a todos aquellos que 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 al finalizar el curso. Esta materia se va trabajando a lo largo de todo el Programa.

#### Capital Humano - 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.

#### Marketing Digital

- Marketing en las redes sociales.
- Ecommerce.

#### 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.



INICIA: 4 de Mayo 2023  
DURACIÓN: 7 meses



CURSADA: Jueves 19 a 21:30 hs.  
MODALIDAD: live online

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