



Curso de Posgrado en Dirección de Empresas

Virtual

Curso de Posgrado en Dirección de Empresas

Acerca del programa

Este programa estimula el desarrollo de habilidades para la gestión de negocios y de competencias gerenciales con el fin de aprovechar oportunidades y superar desafíos. Prepara a los participantes para asumir las responsabilidades propias de quienes tienen a su cargo organizaciones, áreas de gestión y equipos de trabajo, dotándolos de una visión integral del negocio y brindándoles las herramientas necesarias para coordinar los distintos recursos disponibles (en empresas industriales, comerciales o servicios, así como en emprendimientos personales).

Inicio: 23 de abril

Finalización: 10 de diciembre

Receso: 23 y 30 de julio

Clases: Jueves, de 19 a 22 hs.

Clases adicionales: Viernes 26/6 – 3/7 – 23/10

Objetivos del Programa

El objetivo general de este curso es formar cuadros gerenciales a partir de la capacitación en disciplinas centrales del *management*.

Los objetivos específicos son:

- Adquirir conocimientos técnicos y funcionales en los ámbitos cubiertos por los módulos del programa.
- Desarrollar competencias y habilidades directivas y de liderazgo.
- Estimular el espíritu emprendedor.
- Brindar una visión integrada del funcionamiento de los negocios.
- Ofrecer la oportunidad de trabajar en la realidad de empresas y del propio negocio.

Destinatarios

Profesionales y graduados que requieran complementar los conocimientos adquiridos en sus carreras de grado o en su trayectoria laboral, para gestionar las diferentes áreas de una organización y los equipos de trabajo a su cargo.

Metodología de enseñanza

- a) Clases sincrónicas semanales con TEAMS, de 3 horas.
Posibilidad de algunos encuentros presenciales, no obligatorios, a definir.
- b) Foros de análisis, investigación y debate colaborativo de temas (puede ser individual o grupal).
- c) Trabajo en Equipo con transferencia al contexto puesto/área/ organización/ sector/industria.
- d) Lectura de capítulos de libros, artículos de publicaciones de negocios y notas técnicas.
- e) Trabajo Integrador Final.

¿Por qué elegir Educación Ejecutiva en UADE Business School?

- Respaldo de la Fundación UADE.
- Más de 60 años enseñando gestión de negocios.
- Más de 30 años en la capacitación de líderes y ejecutivos.
- Enseñanza orientada a la aplicación de conceptos en el ámbito profesional.
- Contenidos actualizados según las últimas tendencias y el desarrollo de mejores prácticas del mercado.
- Toma de decisiones gerenciales utilizando el método del caso.
- Interacción permanente entre docentes y participantes, enriqueciendo así la experiencia de capacitación.
- Docentes con vasta trayectoria profesional y gerencial.
- Infraestructura tecnológica de primer nivel.

Nuestros Valores y Competencias

- Trabajo en Equipo.
- Integración.
- Empoderamiento.
- Responsabilidad Social.
- Transformación de la Realidad.
- Gestión del Cambio.
- Creación de Valor
- Innovación.
- Liderazgo.
- Proactividad.
- Flexibilidad.
- Actualización.
- Toma de Decisiones.
- Emprendedurismo.

¿Qué beneficios ofrece este Programa?

- Mejorar el perfil profesional.
- Obtener herramientas para alcanzar el siguiente nivel en la organización.
- Superarse personal y laboralmente.
- Apalancar el crecimiento.
- Alcanzar nuevos desafíos, proyectos y responsabilidades.
- Desarrollar el potencial creativo e innovador..

Plan de estudio

Módulo 1 - Gestión de Empresa

- Gestión y performance. Eficiencia, Eficacia y Efectividad en los diferentes niveles de gestión. Legitimidad. Gestión como proceso y como resultado. Los procesos de gestión. El tiempo como variable de la gestión.
- La configuración del equipo y la delegación como desarrollo y construcción de confianza. Gestión Estratégica a nivel Empresa, a nivel sector/área, a nivel posición/puesto. La finalidad y las oportunidades. El análisis del contexto. El plan estratégico, su implementación y monitoreo. Gestión Operativa. Del plan estratégico al plan de trabajo. Programación y prácticas operativas.
- El seguimiento y acompañamiento. Los focos de atención de la gestión operativa. La mejora continua. Desarrollo del seguimiento e intervención selectiva. La gestión del desempeño. La gestión de la conducción. Gestión y contexto. El plan de mejora de gestión.

Módulo 2 - Información Contable y Decisiones Empresarias

- Importancia de la información contable como soporte de la toma de decisiones. Introducción a la contabilidad. Estados contables básicos. Uso de herramientas de respaldo. Indicadores. Análisis de tendencia y estructura. Importancia de la relación entre lo económico y lo financiero. Visión integral de la información contable como complemento para la gestión, su importancia.

Módulo 3 - Comportamiento Humano

- La evolución de la organización moderna hacia la innovación y transformación. Comprensión y análisis de la cultura organizacional. El comportamiento humano requerido a partir de la decodificación estratégica. La organización formal e informal y su impacto en la sustentabilidad. Los motivos y volares como vectores del comportamiento individual y colectivo. Presunciones básicas subyacentes como aceptación de la cultura organizacional. Los valores laborales en la alineación al puesto de trabajo. La gestión del desempeño como proceso medular del gestor de personas y de los equipos descentralizados en la revolución 4.0, para el logro de los resultados. El modelo de compensación total como incentivo del comportamiento. Tendencias del comportamiento humano.

Módulo 4 - Finanzas

- Concepto de valor tiempo del dinero. Tasas de interés efectivas y nominales. Operaciones de descuento. Capitalización simple y compuesta. Anualidades. Teorema de Fisher. Sistemas de amortización de préstamos. Préstamos con ajuste UVA. Operaciones activas y pasivas con moneda extranjera. Estructura de capital y costo de capital de las empresas. Utilidad de los indicadores financieros. Herramientas de evaluación de proyectos de Inversión: VAN y TIR. Criptomonedas y blockchain. Desafíos y oportunidades.

Módulo 5 - Liderazgo y Trabajo en Equipo

- El liderazgo como capacidad de influencia y persuasión en la conducta de los otros. El líder y la actitud, pasar de víctima a protagonista, rol crítico para alcanzar los resultados junto al equipo de trabajo. La práctica de conducir personas, transmisión o creación conjunta de la visión que brinda sentido al trabajo individual y colectivo. El Liderazgo situacional de Hersey y Blanchard como base de la gestión de personas. Los 6 estilos del liderazgo eficaz de Daniel Goleman y su impacto en la generación de clima de compromiso y motivación. Las 5 condiciones esenciales para lograr equipos de alto desempeño. Liderazgo de equipos descentralizados. Equipos de trabajos Agile, propósito y sentido de pertenencia. Gestión de la diversidad en los equipos de trabajo. Team canvas.

Módulo 6 - Costos y Control

- La contabilidad de costos. Sus usos y contenidos. Costos diferenciales vs costos contables. Importancia de la capacidad y el factor tiempo para su cálculo. Las decisiones gerenciales a corto y largo plazo. Diferencia con la información contable.

Módulo 7 - Operaciones y Supply Chain

- Introducción al complejo mundo actual de los negocios.
Alineamiento de la Estrategia de Operaciones con la Estrategia del Negocio. Evolución de los Modelos de SC Lean vs Agile.
Herramientas de la Competitividad: Eficacia, Eficiencia, Efectividad.
Procesos de Negocio. Gestión por Procesos. Rentabilidad Asociada.
IA aplicada a la SC.
- La Gestión Industrial. Operaciones. Sistemas de Producción de Bienes. Sistemas de Ejecución de Servicios. Gestión de Clase Mundial. Industria 4.0. Sistema de Producción Toyota. Metodología. Filosofía y Pensamiento “Lean”.
- Gestión de la Calidad. Evolución del concepto y las prácticas.
Componentes del Sistema de Gestión de la Calidad y de un Sistema de Gestión Integrado (SIG).
- Gestión de Compras. Importancia de las Compras y su Evolución.
Gestión Clásica y Gestión de Clase Mundial. Mención de Mejores Prácticas. Planificación de Producción e Insumos. Gestión de Depósitos y de Stocks. Pronósticos y sus limitaciones Modelización.
Inventarios y su Gestión. Curva ABC. Logística. Flujo Logístico Inbound y Outbound. El Proceso Colaborativo. Gestión de Centros de Distribución. Tercerización. Partnership. Megatendencias en SCM.

Módulo 8 - Herramientas de Marketing

- El marketing entendido como una filosofía y una forma de hacer las cosas. Los elementos básicos del marketing. Objetivos del marketing: Creando Ventajas Competitivas. El Valor para los clientes. Evolución del marketing tradicional al marketing 5.0. Las etapas y componentes del proceso del marketing. Marketing de Productos y Marketing de Servicios.
- La estrategia de marketing: Segmentación, Mercados Meta, diferenciación y posicionamiento. Los elementos que dan forma a la propuesta de Valor. Productos y Marcas. La importancia del Precio. Administración de la demanda y las cadenas para acercar el producto a los consumidores.
- El marketing Relacional. El impacto de la Fidelización en la rentabilidad de la empresa. Principales indicadores del marketing relacional. Las 4 P's del Marketing digital.
- ¿Qué es el marketing 5.0? ¿Cómo la tecnología puede mejorar el marketing? Desafíos que enfrentan los especialistas en un mundo digital. Marketing basado en datos, Marketing Predictivo, Marketing contextual, Marketing Aumentado y Marketing Ágil. La aplicación de la IA en el marketing. Big Data Analytics.

Módulo 9 - Cambio y Transformación. El impacto digital

- Cambio y Transformación: concepto y dimensiones. Transformación Digital. Digital Mindset. El mundo digital: dato, información, acción. Orquestación de procesos, personas y herramientas digitales: Factores clave. Gestión del Cambio. Organizaciones Ágiles. Impacto en la Gestión.

Cuerpo docente



CATALANO, ENRIQUE

- **Coordinador del Curso de Posgrado en Dirección de Empresas de UADE Business School**
- Profesor en Maestrías y Educación Ejecutiva de UADE Business School
- Ing. Aeronáutico con más de 20 años de experiencia en la industria aeroportuaria y del transporte aéreo en diversos países del mundo, cumpliendo funciones directivas y ejecutivas, de asistencia al BoD en materia de gestión de riesgos y procesos, y con liderazgo de equipos profesionales dedicados a misiones críticas.



BESTETTI, SERGIO

- Profesor de Marketing en UADE Business School
- MBA, IAE.
- Licenciado en Informática, Fundación UADE.
- Diplomatura y Especialización en Educación y Tecnologías en FLACSO.
- Se especializó en áreas de Gestión de Clientes estando a cargo del área de Soporte a la gestión de la Dirección de Customer Service, la conducción de la operación de distintos Call Center y otras tareas en Telefónica de Argentina.
- Lideró la operación del Centro de Contactos del Grupo Bapro.
- Actualmente, se desempeña en Vital Soja S.A.



LAGO, JUAN JOSÉ

- Docente en Management Estratégico en UADE Business School
- MBA, Universidad de San Andrés.
- Abogado, UBA.
- Completa su formación con Programas de Capital Emprendedor, Dirección Comercial y Negociación en UDESA.
- Cofundador y Gerente General de Indumat empresa que se dedica a brindar soluciones integrales en el mantenimiento de activos críticos para grandes industrias. Es consultor en temas de estrategia de negocio y management estratégico.
- Sus intereses profesionales y académicos se encuentran enfocados en el campo de la estrategia, nuevos modelos de negocios y operación de negocios en entornos de alta volatilidad.



CORONEL, WALTER

- Profesor de Logística, Operaciones, Compras y Abastecimientos en UADE Business School.
- Master en Dirección de Empresas, IAE.
- Ingeniero Industrial, UBA.
- Coordinador del Curso de Posgrado en Logística y Cadena de Abastecimiento, de UADE Business School.
- Director de ABnow!-Procurement Optimizers, Consultora especializada en temas de Compras y Abastecimiento.
- Ex Presidente y Gerente General de Agrega SA, el Consorcio de Compras de ABInBev + BAT para Cono Sur.
- Ex Gerente de Compras de Cervecería Quilmes para Argentina.



JORGE CONTENTI

- Profesor de Change Management, Comportamiento Humano y Gestión Internacional de los Recursos Humanos, en UADE Business School.
- Profesor de Comunicaciones, Estrategia, Objetivos, Valores y Cultura en diversas universidades del país.
- Doctorando en Sociología por la Universidad Católica Argentina.
- Becario de tesis de Investigación doctoral del CONICET.
- Master en Administración de Empresas, IDEA
- Licenciado en Psicología, Universidad del Salvador
- Coach Ontológico por Newfield Consulting. Mastering Motives & Facilitation por HayGroup. Diplomado e-learning con Moddle y recursos open source por la Universidad Tecnológica Nacional.
- Director en i4D management consulting. Consultor privado, director de recursos humanos y gerente de consultoría regional en las siguientes organizaciones: Oxford Partners, Hay Group, Blockbuster y Met Life Argentina.



DÍAZ, KARINA

- Profesora de Finanzas y Mercados Financieros en UADE-UBS
- Licenciada en Finanzas de Empresa, UADE. Posgrado de Especialización en Mercado de Capitales, UBA. Magíster en Dirección de Empresas, UADE. Certificación BMC otorgada por Bloomberg.
- Se desempeñó como coordinadora del Laboratorio de Finanzas de UADE FinLab. Fue responsable de la Diplomatura en Administración de Inversiones Financieras de UADE y del Programa de Especialización en Administración Bancaria de UNLAM.
- Participó en la coordinación académica del "Primer Congreso Argentino de Mercado de Capitales. Aspectos jurídicos y contables". Fue asesora de Directorio de la Comisión Nacional de Valores. Fue asesora técnica en la Cámara de Diputados de la Nación para el proyecto de reforma del Mercado de Capitales Argentino. Es consultora en gestión financiera corporativa.



NEGRI ROBACH, MARIANA

- Profesora de Grado y Posgrado en UADE.
- Contadora Pública, UADE
- Magister en Dirección de Empresas, UADE Business School.
- Posgrado en Análisis de Inteligencia Estratégica - En curso
- Profesora Contabilidad y diagnóstico financiero – UBA.
- Jefa de División Investigación Monotributo – AFIP.

Requisitos de Admisión

- Completar la solicitud de Admisión.
- Presentar Currículum Vitae
- Presentar copia Título de grado. Aquellas personas que no lo posean, recibirán Certificación de Programa Ejecutivo.
- Entrevista de admisión, en caso de ser requerida.

Condiciones de Evaluación y Certificación

Quienes cumplan con el 75% de asistencia al programa y hayan cumplimentado todas las materias, recibirán su certificado de Participación.

Quienes además aprueben un Trabajo Integrador Final, recibirán un certificado de Aprobación.

Valor y forma de pago del programa

Consultar en:



posgrados@uade.edu.ar



11 6210-4814

Cursos y programas que no constituyen carreras de posgrado en los términos del Art. 39 de la Ley de Educación Superior Nº 24.521 y de la Resolución Ministerial 160/11.

La Universidad se reserva el derecho de realizar los cambios que considere necesarios respecto de fechas, docentes y aranceles.





UADE BUSINESS SCHOOL



Lima 757 / Libertad 1340 (CABA)



uade.edu.ar/sites/business-school/capacitacion-ejecutiva/

