

PROGRAMA DE
DESARROLLO GERENCIAL
PDG Online

PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL *PDG Online*



Acerca del programa

La necesidad de generar valor en las organizaciones a través de sus líderes es la principal motivación que hemos tenido en UADE Business School para crear este Programa de Desarrollo Gerencial.

La vertiginosidad de estos tiempos nos obliga a pensar en el entrenamiento como algo que debe suceder en forma continua. Innovar, crear, incorporar conocimientos, adquirir herramientas, intercambiar experiencias, superar obstáculos, afrontar crisis, descubrir oportunidades: todas situaciones cotidianas con las que convivimos en las organizaciones modernas.

Tener una visión integral nos permite gestionar los negocios en forma redituable y sustentable y tomar decisiones exitosas.



Inicio

Agosto 2022

Cuatro encuentros virtuales por materia, una vez por semana, entre las 19 y 21 horas.

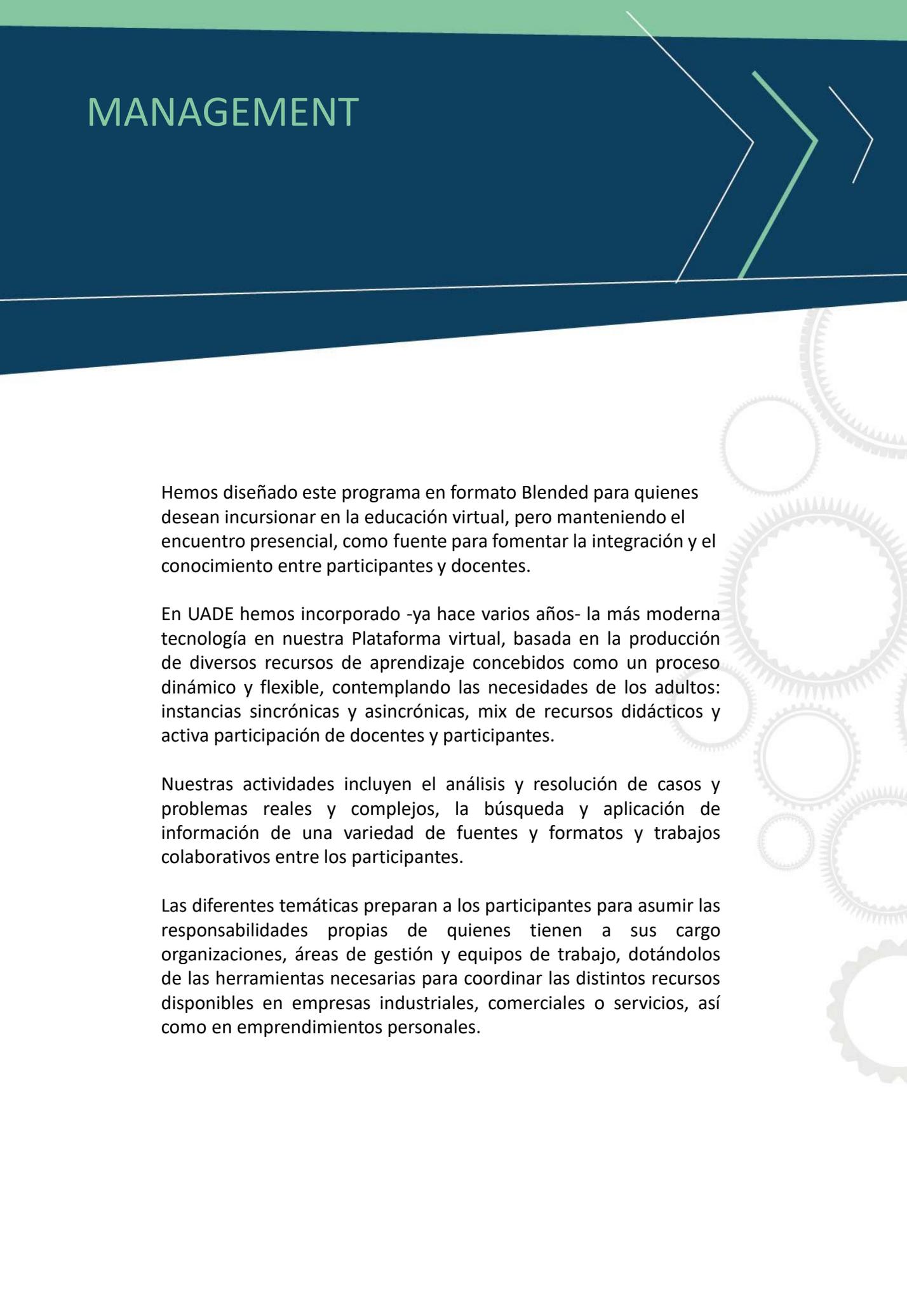
Finalización

Noviembre 2022

Tres encuentros presenciales en diferentes momentos de la cursada

UADE
BUSINESS SCHOOL

MANAGEMENT



Hemos diseñado este programa en formato Blended para quienes desean incursionar en la educación virtual, pero manteniendo el encuentro presencial, como fuente para fomentar la integración y el conocimiento entre participantes y docentes.

En UADE hemos incorporado -ya hace varios años- la más moderna tecnología en nuestra Plataforma virtual, basada en la producción de diversos recursos de aprendizaje concebidos como un proceso dinámico y flexible, contemplando las necesidades de los adultos: instancias sincrónicas y asincrónicas, mix de recursos didácticos y activa participación de docentes y participantes.

Nuestras actividades incluyen el análisis y resolución de casos y problemas reales y complejos, la búsqueda y aplicación de información de una variedad de fuentes y formatos y trabajos colaborativos entre los participantes.

Las diferentes temáticas preparan a los participantes para asumir las responsabilidades propias de quienes tienen a su cargo organizaciones, áreas de gestión y equipos de trabajo, dotándolos de las herramientas necesarias para coordinar los distintos recursos disponibles en empresas industriales, comerciales o servicios, así como en emprendimientos personales.

PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL

PDG Online

¿Por qué elegir Educación Ejecutiva en UADE Business School?

- Respaldo de UADE.
- Más de 57 años enseñando gestión de negocios.
- 28 años en la capacitación de líderes y ejecutivos.
- Enseñanza orientada a la Transferencia al Puesto de Trabajo.
- Contenidos asociados a la realidad del participante.
- Desarrollo de mejores prácticas de negocios.
- Toma de decisiones gerencial a través de casos.
- Docentes con vasta experiencia profesional y gerencial
- Infraestructura edilicia y tecnológica de primer nivel.



PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL *PDG Online*

Beneficios que ofrece el Programa de Desarrollo Gerencial de UBS

- 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.



PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL *PDG Online*

Objetivos del programa

- Brindar una visión integral del funcionamiento de los negocios, a partir de la capacitación en disciplinas centrales del *management*.
- Adquirir conocimientos técnicos, gerenciales y funcionales.
- Desarrollar competencias y habilidades directivas.
- Estimular el espíritu emprendedor.
- Ofrecer la oportunidad de trabajar en la realidad del propio negocio y empresas.
- Fomentar el trabajo colaborativo entre los participantes.
- Extender el networking.

Destinatarios

Profesionales, graduados de carreras de grado con perfil gerencial, experiencia y desempeño destacado, con alto potencial en sus organizaciones y equipos de trabajo a cargo.

Dinámica de Clases

Encuentros Presenciales (tres: al inicio, al promediar y al finalizar la cursada):

Viernes, de 14 a 20 horas

Sábados, de 9 a 13 horas

*sujeto a resolución gubernamental sobre la presencialidad en las clases.

Encuentros Online, Sincrónicos:

4 (cuatro) por materia (uno por semana) de 1 hora cada uno.

Metodología innovadora de enseñanza

El programa tiene un formato Blended:

- tres encuentros presenciales donde se trabajará en el desarrollo de competencias directivas, a partir de diversas herramientas tales como el método del caso, prácticas vivenciales y desarrollos conceptuales.
 - ocho materias virtuales vinculadas a las diferentes áreas de gestión de una organización, que contarán con diversos recursos de aprendizaje asincrónicos y encuentros sincrónicos (clases en vivo) entre docentes y alumnos. Plataforma Teams MS.
- a) Clases sincrónicas semanales con TEAMS..
 - 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.



PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL *PDG Online*

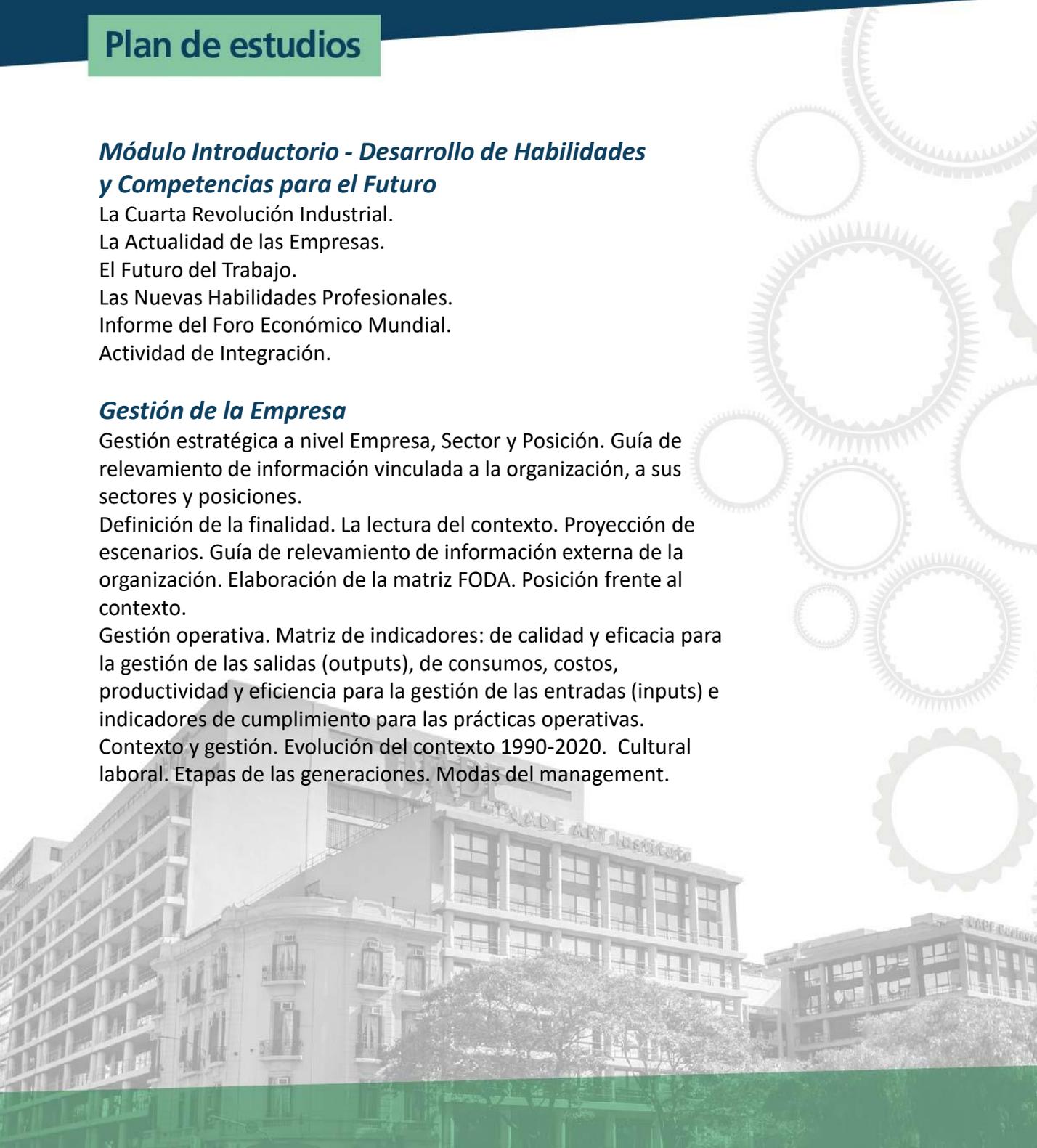
Plan de estudios

Módulo Introductorio - Desarrollo de Habilidades y Competencias para el Futuro

La Cuarta Revolución Industrial.
La Actualidad de las Empresas.
El Futuro del Trabajo.
Las Nuevas Habilidades Profesionales.
Informe del Foro Económico Mundial.
Actividad de Integración.

Gestión de la Empresa

Gestión estratégica a nivel Empresa, Sector y Posición. Guía de relevamiento de información vinculada a la organización, a sus sectores y posiciones.
Definición de la finalidad. La lectura del contexto. Proyección de escenarios. Guía de relevamiento de información externa de la organización. Elaboración de la matriz FODA. Posición frente al contexto.
Gestión operativa. Matriz de indicadores: de calidad y eficacia para la gestión de las salidas (outputs), de consumos, costos, productividad y eficiencia para la gestión de las entradas (inputs) e indicadores de cumplimiento para las prácticas operativas.
Contexto y gestión. Evolución del contexto 1990-2020. Cultural laboral. Etapas de las generaciones. Modas del management.



PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL *PDG Online*

Plan de estudios

El Proceso de Toma de Decisiones Gerenciales

El Método del Caso y la definición de un proceso para la Toma de Decisiones. Habilidades y criterios para gestionar proyectos y emprendimientos de negocio.

Análisis de situaciones complejas, valoración de alternativas e implementación de las decisiones tomadas.

Impacto en largo plazo de las decisiones bajo presión. Ética en los negocios.

Contabilidad

La Contabilidad como sistema de información. Aspectos formales y jurídicos relacionados con el proceso de registración contable.

Estados contables básicos. Modelos de valuación y exposición de los rubros integrantes del Activo, Pasivo, Patrimonio Neto y Resultados.

La exposición de la información contable. Identificación y reconocimiento de los rubros integrantes de los estados contables.

Planificación Económica Financiera

El valor del dinero en el tiempo: Tasas de Interés, Capitalización, Valor Actual, Valor Final.

Criterios de decisión para la toma de decisiones de inversión: Flujos de fondos, tasa de descuento. VAN y TIR. Cómo tomar decisiones de acuerdo al beneficio / costo financiero.

Inversión en Bienes de Capital: Flujos necesarios para la evaluación de financiera de proyectos. Flujos de Caja Incrementales. Consideraciones especiales: Costos Hundidos. Efectos Colaterales. Erosión y Sinergia. Herramientas para evaluar inversiones.

Economía: el funcionamiento de los mercados. Determinantes de oferta y demanda. Indicadores macroeconómicos.

PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL *PDG Online*

Plan de estudios

Operaciones y Logística

Estrategia de Operaciones y alineamiento con estrategia del negocio. Análisis de procesos. Tiempos de ciclo y tiempos de proceso. Cuellos de botella y Productividad.
Planificación de la producción. Mantenimiento. Calidad. Gestión Industrial.
Gestión de stocks.
Supply Chain Management. Alineación de la estrategia logística con la estrategia del negocio.

Sistemas

La gestión de Sistemas y la gestión de la demanda de sistemas.
Proyectos de implementación de sistemas críticos para el negocio. Sistemas transaccionales.
Sistemas de Business Intelligence. Big Data.
IT Management. Management del día a día. Outsourcing.

El Marketing del siglo XXI

Los desafíos actuales del marketing. El marketing como una filosofía y un proceso.
La investigación de mercado para comprender el mercado y las necesidades de los clientes. Diseño de una estrategia orientada al mercado:
Segmentación. Diferenciación y Posicionamiento.
Generación de valor a través del programa de Marketing: Innovación en productos.
Estrategias de precios, administración de la demanda y las cadenas de suministro y las comunicaciones integradas de marketing.
La gestión de relaciones rentables con los clientes.
Las 4 P del marketing digital. Social Media.
Tablero de control.

PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL *PDG Online*

Plan de estudios

Nuevas Prácticas en Marketing Experiencial y Tecnologías Disruptivas aplicadas

Marketing BTL: pondremos foco en la experiencia e interacción con las marcas a través de la incorporación de la realidad virtual en activaciones de producto.

Marketing de proximidad: conoceremos los alcances y ventajas en el empleo de herramientas digitales para las acciones de marketing directo en tiempo real a través del estudio de su comportamiento.

Mobile Marketing: comprenderemos cómo la realidad aumentada y el desarrollo de aplicaciones pueden mejorar la relación con el cliente generando brand awareness, disminuyendo el número de incidencias y aumentando los niveles de satisfacción de calidad.

Customer Satisfaction: nos adentraremos al mundo del Community Management, el web chat y las campañas orientadas a mejorar los niveles de satisfacción en canales digitales.

Competencias Directivas

Actitud Protagonista: reflexionaremos acerca de la importancia fundamental de elegir una Actitud Protagonista frente a los errores y a las adversidades.

Innovación como actitud: conoceremos tres claves que nos permitirán potenciar nuestra actitud innovadora en un mundo hiper competitivo.

La Visión del líder: analizaremos sus características y su interacción con las necesidades de sus colaboradores.

El líder y lo Urgente e Importante: analizaremos el cuadro de lo Urgente e Importante para incrementar la productividad personal y profesional.

Liderazgo Servicial: desarrollaremos el concepto de pirámide invertida, que propone estar al servicio de las necesidades genuinas de los colaboradores.

El líder y la confianza: conoceremos con mayor profundidad la importancia vital de generar confianza como base necesaria en la relación de liderazgo de equipos.

Comunicación Efectiva: analizaremos el concepto de "contexto de obviedad" y conoceremos las 4 claves para eliminarlo y, de ese modo, lograr una comunicación asertiva y efectiva.

PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL *PDG Online*

Plan de estudios

Innovación y Creatividad

Creatividad: trabajaremos sobre las habilidades para el pensamiento creativo aplicado a la generación de procesos y productos tangibles e intangibles.

Design Thinking: desarrollaremos una estrategia de innovación social basada en las experiencias de los usuarios.

Innovación: avanzaremos sobre el desarrollo de esta disciplina y las aplicaciones concretas del emprendedor.

Inteligencia Colectiva: conoceremos sobre la generación de espacios colaborativos que promueven espacios de gestión y aprendizaje organizacional flexibles, disruptivos y participativos.

Gestión de Recursos Humanos

La Motivación como una herramienta para atraer, retener y motivar al capital humano.

Coaching como un instrumento para el desarrollo de talentos. Coaching en el contexto organizacional.

Nuevas tendencias en la Gestión del Desempeño. Diferentes modalidades para medir la performance de un individuo en relación con los resultados esperados del puesto.

Negociación y Resolución de Conflictos

El conflicto: aspectos humanos y estratégicos. Tipos de conflictos.

Reconoceremos el propio estilo negociador.

Negociación Estratégica. Distributiva vs. Integradora. Características de ambos Estilos.

Ejercitaremos con el Método de Harvard University: Personas. Intereses. Opciones. Criterios objetivos. Posiciones vs. Intereses. Proceso de identificación de Intereses. Jerarquía del Interés.

Desarrollaremos una guía de pautas para negociar: información, análisis, planificación, preparación y resolución.

PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL *PDG Online*

Cuerpo docente

Guillermo Romani

Profesor de Gestión de la Empresa en UADE Business School.

Contador Público, UNLP.

Educación Ejecutiva en IAE Business School y Stanford Business School.

Consultor en Procesos, Tecnología de la Información, Gestión de la Empresa y Gestión del Cambio.

35 años de experiencia en empresas globales de siderúrgica y de energía de la Organización Techint, con responsabilidad directa en la decisión, implementación y operación de Procesos, Sistemas de Información, y Gestión del Cambio.

Chairperson del SAP Executive Advisory Council for Metals Customers (2013-2019)

Conferencista en congresos y eventos relacionados con su especialidad (Argentina, USA, Alemania, Rusia, China)

Voluntario de la ONG Aportes de Gestión para el Tercer Sector, como docente y tutor.

PONTE, MIGUEL

Profesor de Introducción a la Gestión en UADE Business School.

Vicedirector y Miembro del Comité Académico del MBA modalidad Online.

En sus más de 40 años de trayectoria, ocupó posiciones ejecutivas en la Organización de Techint como Gerente de Recursos Humanos, Director de Personal y como Director de Personal de Ternium a nivel global.

BÁRCENA, BERNARDO

Profesor de Liderazgo, Negociación y Creatividad en UADE Business School.

Doctorando en Administración de Empresas, UCA. MBA, UCA. Licenciado en Administración de Empresas, UBA. Co-Fundador y Director en Experiencia Líderes.

Autor del libro "El Liderazgo de Francisco: las Claves de un Innovador", Ed. B (2014); "Trato Hecho. Cómo lograr acuerdos en la vida cotidiana," Ed. B (2015) y "Negociación. Cómo hacer posible lo imposible," Ed. B (2016).

PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL *PDG Online*

Master en Dirección de Empresas, Universidad Austral.

Cuerpo docente

BESTETTI, SERGIO

Profesor en materias relacionadas al 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.

BRUNO, NÉSTOR

Profesor de Contabilidad Financiera en UADE Business School.

Doctorado en Economía, UCEMA. Magister en Economía, UCEMA.

Magister en Administración de Empresas, Universidad de Belgrano.

Contador Público Nacional, UNLPam.

Gerente de Telecom Argentina S.A.

Fue Consultor Financiero en PwC Argentina.

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.

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.

PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL *PDG Online*

Cuerpo docente

DE VITA, NATALIA

Profesora de Gestión de las Personas y Marca Personal en UADE Business School.
Master en Administración de Empresas, IDEA. Licenciada en Relaciones del Trabajo,
UBA.

Se desempeñó en distintas funciones gerenciales en:
GlaxoSmithKline, Petrobras, Coca Cola Femsa, HSBC.

Actualmente realiza Consultoría de Recursos Humanos en diferentes empresas
nacionales y multinacionales

DOBRONICH, VERÓNICA

Profesora de Recursos Humanos en UADE Business School.
Master in Human Resources Management, University at
Albany, State University of New York.

Licenciada en Relaciones Industriales, Fundación UADE.
Auditor Interno ISO 9001:2000, Center Int. Standars & Quality,
Atlanta, Georgia. Es Gerente de Capital Humano en CADi
(Compañía Argentina de Desarrollo e Inversiones).

Autora de *Búsqueda y Selección de los Recursos Humanos*, Ed.
Valletta, 2012.

ETCHEVERS, RAÚL

Profesor de Costos y Sistemas de Control Directivo en UADE Business School.
Master en Dirección de Empresas, Universidad Austral.

Contador Público, Universidad Nacional de Rosario.
Licenciado en Ingeniería de Sistemas, UBA.

Director y Socio de Quality Systems. Fue Contador Inspector en el Banco de la Nación
Argentina.

Investigador y co-autor del caso de estudio "INTERSOFT S.A.".

PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL *PDG Online*

Cuerpo docente

OZU, PABLO

Profesor de Marketing Digital en UADE Business School.

Magister in Dirección de Empresas. UCEMA.

Programa en Dirección de Entretenimiento y Medios, Universidad de Palermo –
New York State University.

Licenciado en Relaciones Públicas, Universidad John F. Kennedy.

Desarrollo de Apps para dispositivos móviles. Universidad Complutense de
Madrid.

Marketing Digital. IAB España.

Director Gral. de cuentas y Marketing Comacs Argentina.

Jurado Asociación Argentina de Marketing para los premios Mercurio.

RUIZ BALZA, ALEJANDRO

Profesor de Creatividad e Innovación aplicada a los Negocios, Comunicación
Corporativa y Oratoria en UADE Business School.

Doctor en Ciencia Política, Universidad del Salvador.

Licenciado en Ciencias de la Comunicación Social, UBA.

Secretario Académico de la Cátedra Itinerante UNESCO: “Edgar Morin” para el
Pensamiento Complejo (CIUEM).

Director General del Proyecto Comunicólogos, Agencia Consultoras y Enciclopedia
de la Comunicación Aplicada.

Fue Jefe de Gabinete de Asesores en la Dirección General de Educación Superior
del Ministerio de Educación del Gobierno de la C.A.B.A.

ZUÑIGA, JAVIER

Profesor de Análisis de Decisiones de Negocios en UADE Business School.

Maestría en Administración de Empresas por UADE-UBS.

Magister en Ingeniería de Software, UNLP.

Licenciado en Informática, UADE.

Actualmente Coordinador de alumnos de UBS. Ha tenido diferentes cargos en
UADE: Director del Departamento de Informática en UADE, Director de UADE Labs
y Director de Carrera de Ingeniería en Informática.

También fue Gerente de sistemas en empresas de logística, empresas de
cosmética, empresas industriales.

PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL *PDG Online*

Requisitos de Admisión

- Completar la solicitud de Admisión.
- Presentar Currículum Vitae
- Presentar copia Título de grado.
- 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 Asistencia.

Quienes además aprueben las instancias de Evaluación planteadas, recibirán un certificado de Aprobación.

Valor y forma de pago del programa

Consultar a: posgrados@uade.edu.ar

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





UADE

BUSINESS SCHOOL

Admisiones de Posgrado

(54-11) 4000-7666

posgrados@uade.edu.ar

www.uade.edu.ar/sites/business-school/capitacion-ejecutiva/



UADE Business School: Lima 775 (CABA)