



**Programa Ejecutivo de Reconversión de las PyMEs
ante los Nuevos Escenarios (Post-Pandemia)**

Programa Ejecutivo de Reconversión de las PyMEs ante los Nuevos Escenarios (Post-Pandemia)

MODALIDAD 100 por ciento ON LINE

1. FUNDAMENTOS

La pandemia COVID 19 transformará a la Sociedad. En Argentina y en el resto del mundo. No alcanzamos aún a vislumbrar en su totalidad las consecuencias en las empresas, entidades y gobiernos. Pero lo que sí sabemos es que todos tendrán que cambiar y adaptarse a una nueva época.

Deberán estar convencidas de la necesidad de un mundo más sostenible con una nueva escala de valores en donde se necesitará otro tipo de liderazgo. Deberán considerar que la tecnología tendrá un rol central en todas las actividades, que cambiarán los hábitos de consumo en la nueva normalidad y que la innovación generará una forma diferente de trabajar.

Surge un primer interrogante:

- **¿Cómo enfrentarán las empresas, las entidades y los gobiernos los nuevos desafíos de los avances tecnológicos y los requerimientos de las nuevas realidades y escenarios post pandemia?**

La búsqueda de respuestas a estos interrogantes deberá, sin dudas, movilizar un debate profundo acerca de la naturaleza de los cambios y los mecanismos de adaptación proactiva a ellos.

Los líderes de todas las organizaciones deberán evitar percibir la sensación aterradora que acompaña a los peligros inadvertidos y transformar los mares tormentosos del complejo mundo que nos toca vivir en oportunidades para hoy y para el futuro. Dichos actores de la actual realidad, deberán intentar tener respuesta a algunas otras preguntas, tales como:

- **¿Serán capaces de entender la naturaleza de la disrupción que enfrentará su sector o actividad?**
- **¿Podrán producir o liderar dichos cambios?**

No solo se enfrentarán a la necesaria transformación: se requerirá un cambio cultural individual y colectivo en el interior de todas las organizaciones. Se necesitará para ello, un liderazgo absolutamente convencido de la necesidad de realizar dichos cambios.

2. DESTINATARIOS

Empresarios, emprendedores, consultores y alumnos universitarios de grado y posgrado consustanciados con el desafío de cambio y de adaptación de las empresas y organizaciones al nuevo contexto económico.

3. OBJETIVOS

- Contribuir al desarrollo del ecosistema empresario en la Región mediante una propuesta académica de alta calidad orientada a cubrir sus necesidades de cambio y adaptación.
- Propiciar la gestación de una nueva cultura empresarial que se enfoque en una gestión que solucione problemas cotidianos, generen modelos de negocio sostenibles y aporte una visión estratégica de los negocios.
- Contribuir a la reducción de la tasa de discontinuidad de las empresas de la Región.
- Promover la innovación y la tecnología como herramientas fundamentales para el desarrollo de soluciones a los problemas de la comunidad.
- Generar un espacio de interacción, intercambio de experiencias y trabajo colaborativo que generen oportunidades para el enriquecimiento de los proyectos.

4. CONTENIDOS CURRICULARES CENTRALES

MODULOS TEMÁTICOS

1. Entorno Económico y Últimas Tendencias

Objetivo: contextualizar a las pymes en la actual situación económica e identificar últimas tendencias.

Contenidos: Análisis crítico sobre el entorno económico. Interpretación de tendencias.

2. Planificación Estratégica de la Empresa

Objetivo: construir un modelo de negocio diferencial.

Contenidos: Modelo de negocios. Ventajas competitivas. Planeamiento estratégico. Diferenciación de productos y segmentación de mercados. Cambios en los hábitos de los consumidores.

3. Marketing y Plan de Ventas

Objetivo: incorporar conocimientos para el desarrollo de un plan comercial que permita el acceso a nuevos canales de comercialización e incrementar las ventas de las pymes.

Contenidos: creación de valor. Omnicanalidad. Indicadores para monitorear la gestión comercial. Las ventas en el marco de una estrategia de marketing. Políticas de precios. Posicionamiento de marca.

4. Comercio Electrónico

Objetivo: Dotar a los participantes de herramientas de comercialización digital.

Contenidos: La página WEB y las redes sociales: definición de perfiles y gestión de contenidos. Estrategias de posicionamiento en buscadores. Marketing digital, email marketing, E-commerce. Indicadores para el control de gestión comercial digital. Posicionamiento de marca en entornos digitales.

5. Gestión Eficiente de la Empresa

Objetivo: acompañar a las pymes en la construcción de herramientas de medición de sus costos, sus aspectos financieros y su rentabilidad.

Contenidos: Patrimonio de la empresa. Costos fijos y variables. Medición de la rentabilidad (ROE, ROA, margen de contribución, punto de equilibrio, entre otros). Flujo de caja. Cuadro de resultados. Herramientas financieras para la toma de decisiones.

6. Capital Humano

Objetivo: acompañar a las pymes en la construcción de equipos de trabajo de alto desempeño.

Contenidos: nuevo liderazgo. El Valor de las Personas. La Estrategia de RRHH. Trabajo en equipo. Atraer, retener y desarrollar el talento. Capacitación, motivación y satisfacción del personal: construcción de marca empleadora.

MENTORÍAS

Se trata de un ámbito individual o grupal donde se revisará el avance del CASO EMPRESA seleccionado que incluirá un adecuado diagnóstico y / o una batería de soluciones o propuestas.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES + DEMO DAY

Es un evento de cierre en donde los participantes presentarán su CASO EMPRESA de aplicación, se intercambiarán opiniones con respecto a aquel y se generarán conclusiones.

5. METODOLOGÍA PEDAGÓGICA DE LA DIPLOMATURA

La modalidad a implementar estará basada en encuentros dinámicos con metodologías *Learning by Doing*, aprender haciendo. Paralelamente se desarrollará un ambiente de desarrollo y contención para que los asistentes “pongan manos en acción” como protagonistas del proceso de aprendizaje junto a pares y capacitadores.

6. REQUISITOS PREVIOS Y PROCEDIMIENTOS DE EVALUACIÓN

Para participar del Programa se recomienda que los postulantes se vinculen en forma directa o indirecta con actividades relacionadas con el mundo de los negocios o los ámbitos empresariales.

Para la aprobación del Programa, se necesitará una asistencia a clases igual o superior al 50% y la presentación y aprobación de un Trabajo Final Integrador. Este TIF constituye el requisito final de evaluación de la Diplomatura. Es de carácter obligatorio e individual. Se referirá a un CASO EMPRESA que incluirá un adecuado diagnóstico y / o una batería de soluciones o propuestas. Se deberá presentar para su exposición en la última clase del Programa – DEMO DAY.

7. CARGA HORARIA Y DISTRIBUCIÓN POR MÓDULO

MÓDULO	CARGA HORARIA
1. Entorno económico y últimas tendencias.	8 horas
2. Planificación estratégica de la empresa.	8 horas.
3. ¿Cómo aumentar tus ventas?	8 horas
4. Comercio electrónico.	8 horas
5. Gestión eficiente de la empresa.	8 horas
6. Capital humano.	8 horas
7. Mentorías.	9 horas
8. Conclusiones y recomendaciones + DEMO DAY.	3 horas
CARGA HORARIA TOTAL	60 horas

CARGA HORARIA TOTAL: 60 horas ON LINE. Desde Agosto a Diciembre de 2020. Incluye clases virtuales de 4 horas cada una (48 horas), el seguimiento individual a través de las mentorías (estimadas 9 horas) y el DEMO DAY final (estimadas 3 horas).

8. MATERIAL DE CLASE

El Programa contempla la elaboración de material exclusivo de clase para el dictado del mismo. Dicho documental representa tanto una síntesis de las principales referencias bibliográficas en la materia, powers points y un compendio de casos prácticos para el soporte pedagógico y formativo del curso en cuestión.

9. COORDINADORES DEL PROGRAMA

Directores Académico y Ejecutivo: Dr. Flavio Buchieri y Mag. Oscar Telmo Navós.

10. PROFESORES DEL PROGRAMA

MÓDULO		Profesor a cargo:
1 Entorno Económico y Últimas Tendencias.		Flavio Buchieri es Doctor en Economía. Profesor de grado y posgrado. Investigador y consultor. Director Académico y Coordinador Ejecutivo de varios programas ejecutivos y de posgrado. Coautor de 10 libros y numerosos artículos publicados en revistas científicas nacionales e internacionales. Ex consultor del Banco Mundial y del BID. Ex – Vicepresidente de la Fundación EGE.
2 Planificación Estratégica de la Empresa.	 	Oscar Navós es Contador Público, Licenciado en Administración, Posgraduado en Carrera Docente, Magister en Dirección de Empresas, y Especialista en Política y Gestión de la Educación Superior. Doctor (c) en Administración, y en Política y Gestión de la Educación Superior. Ex Rector de la Escuela Argentina de Negocios (EAN). Ex Director Regional Económicas UAI Rosario. Autor, speaker y consultor. Rubén Pavetto es Licenciado en Comercialización. Master en administración. Diplomado en investigación de mercado, habilidades gerenciales y en ciencias de las conductas. Responsable área de Consultoría Estudio RyP. Fundador y director ejecutivo de Fundaco. Docente de grado y posgrado
3 ¿Cómo Aumentar tus Ventas?	 	Verónica Gorosito es Licenciada en Comercialización. Especialista en educación a distancia. Consultora en áreas de estrategia, comunicación y ventas. Docente de grado UAI. José Kruel es Contador Público y Master en Administración. Especialista en Gestión de la Impecabilidad y Marketing Estratégico de Servicios, con experiencia en los sectores del Deporte, Salud, Responsabilidad Social Empresaria y Marketing Político. Docente grado y posgrado.

4
Comercio
Electrónico

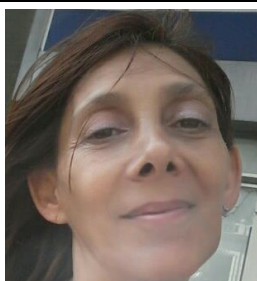


Jimena Tomarelli es Licenciado en Administración. Especialista en Marketing Digital y desarrollo de negocios. Es capacitadora y consultora de empresas. Fundadora de Asociación Civil CRIAR Comunidad de mujeres emprendedoras. Actual secretaria de transferencia y docente de UAI Rosario



Ariel Veloso es Licenciado en Ciencias de la Comunicación. PMP certificado. Master en comunicación corporativa. Diplomado en dirección y marketing para pymes. Ex líder de proyecto en CAR ONE. Actual secretario de extensión y coordinador de Admisión EAN. Capacitador Extensión EAN.

5
Gestión Eficiente
de la Empresa.



Carina Azerrad es Contadora Pública. Especialista en Finanzas de Empresas. Titular Estudio Azerrad & Asociados. Gerente de administración y finanzas esn la Asociación Odontológica de Rosario, Club N.O.B de Rosario y Radio Difusora de Rosario LT 3 S.A. Docente de grado y posgrado.



Alex Padovan es Contador Público y Magister en Finanzas. Asesor Idóneo de Mercado de Capitales. Docente grado y posgrado.

6.
Capital Humano.



Lucila de la Fuente es Licenciada en Administración. Posgrado de Especialización en Gestión de la Innovación y la Vinculación Tecnológica y Posgrado de Especialización en Diseño Estratégico para la Innovación. Gerente de la Agencia de Desarrollo Región Rosario (ADERR). Docente de grado y posgrado.

Mentorías

Conclusiones y
recomendaciones
+ DEMO DAY.



Oscar Navós (breve Hoja de Vida ya expuesta en Módulo 2)

11. COSTO Y FORMAS DE PAGO

El programa tiene un costo total de \$ 26.000, pagaderos en 1 (una) cuota en concepto de Inscripción por \$ 2.000 y 6 (seis) cuotas mensuales de \$ 4.000 cada una.

12. CONTACTO, CONSULTA E INSCRIPCIONES

Para acceder a información del Programa, los siguientes son los canales habilitados:

Por correo electrónico:

- **aaguilar@frvm.utn.edu.ar**
- **pgrado@frvm.utn.edu.ar**

Teléfonos:

- **0353-154280232**
- **0353-453700 interno 102.**

Dirección: **Av. Universidad 450, Villa María, Córdoba.**

Web de la Universidad: **www.frv.utn.edu.ar/#/carrerasPosgrado**

Redes Sociales:

- Facebook: **<https://www.facebook.com/utnvillamaria>**
- Instagram: **@utnfrvm**