

Jornadas de Entrenamiento
Dirección de Pequeña y Mediana Empresa
Gestión y proyección Estratégica

Destinatarios

Socios, Directores y Gerentes

Objetivos

Al finalizar las jornadas, los participantes estarán en condiciones de:

- Diseñar estrategias acordes a las capacidades y recursos de la empresa
- Dinamizar la estructura para responder a los cambios
- Implementar una estrategia comercial competitiva
- Elaborar y analizar información para la toma de decisiones
- Crear planes de acción y controlar su ejecución
- Implementar procesos de delegación efectivos
- Administrar adecuadamente sus tiempos para una eficaz gestión empresaria

Programa

➤ **Proyección Estratégica**

- Etapas de evolución de la empresa
 - Problemas de la PyMe
 - Desde el lanzamiento hasta la madurez
 - Características del liderazgo y de la cultura organizacional
 - Autodiagnóstico
- Resistencia al cambio
 - Fuerzas que intervienen
 - Paradigmas
 - ¿Cómo conducir el cambio?
- Planificación
 - ¿Qué es un Plan?
 - ¿Cómo elaborar un Plan?
 - Definición de objetivos
 - Determinación de acciones necesarias y suficientes
 - Control y Seguimiento

➤ **Comercialización**

- Usted, ¿qué vende?
 - Calidad dinámica
 - Tipos de necesidades
 - Beneficios y características. Diferencia
- Análisis del mercado
- Barras de relación empresa-mercado
 - Del mercado potencial al cliente satisfecho
- Comunicación al mercado
- Gestión de ventas y análisis de venta
 - Matriz cliente – rubro – producto
 - Valor y Precio

- Organización de la fuerza de ventas
- Administración de la eficiencia

➤ **Información para la toma de decisiones**

- Ciclo económico de la empresa
- Relación entre costo y beneficio
- Fijación de objetivos comerciales
 - Análisis por Trúput
 - Acciones para mejorar la rentabilidad

➤ **Liderazgo**

- La empresa como sistema interdependiente
 - Motivación vs remuneración
 - Política de remuneraciones
- Diagrama función – tiempo de la Dirección
 - Importancia de la organización del tiempo
 - ¿Cómo delegar y a quién?
- Trabajo en equipo
 - Formación de equipos
 - Pautas para el éxito
 - Condiciones para el desarrollo protagónico

Disertantes: Lic. Adriana María Steinhardt
Cdor. Carlos Delfino

Día y hora: 15, 16, 17, 22, 23, y 24 de Mayo de 17.30 a 21.00 hs.

Costo: \$3090 + I.V.A.

Beneficios!!

1. Abonando en Efectivo, Cheque, Transferencia o Depósito Bancario:

- Abonando hasta el 07 de Mayo \$ 2760 + IVA
- Si se inscriben 2 (dos) o más participantes 10% de descuento cada uno.
- Socios de la Cámara Argentino-Alemana 10% de descuento.
- Miembros del Consejo Profesional de Ciencias Económicas 15% de descuento.

2. Abonando con Tarjeta Visa de cualquier banco: (precio final)

- Hasta 6 cuotas sin interés.
- Si se inscriben 3 (tres) o más participantes 10% de descuento cada uno.

3. Abonando con Tarjeta Visa del Banco Santander Río: (precio final)

- Hasta 6 cuotas sin interés.
- El Banco realiza un 15% de descuento.

- Incluye coffe-breaks, carpeta del participante y certificado de asistencia

Formas de pago: Efectivo; Cheque; Transferencias y Depósitos Bancarios; Tarjeta Visa (en cuotas)

Inscripción: Únicamente con el pago.

Vacantes Limitadas: Por la metodología de la jornada el máximo de asistentes es de 16 personas.

Lugar de realización: Centro de Capacitación Steinhardt S.A. - San Marín 910 9º Piso- Capital Federal