

20

FCN FUNDACION
CULTURAL
DEL NORTE



UNIVERSIDAD
KENNEDY

Diplomatura en

Administración y
Dirección de

EMPRESAS

PRESENLINE



PALABRAS DEL DIRECTOR

Llevamos varios años impartiendo este Programa, ajustándolo en contenidos y metodología didáctica, así como renovando docentes e incorporando novedades y herramientas de actualidad como Marketing Digital e Inteligencia Artificial.



Rodolfo Ganim
Director Académico

FUNDAMENTOS DEL PROGRAMA



2024

El perfil gerencial que hoy solicitan las empresas requiere de competencias para lograr las ventajas competitivas y sostenibles en ambientes turbulentos. Este nuevo Gerente deberá tener visión, contar con una actitud estratégica, tener un amplio bagaje de conocimientos y además un fuerte compromiso con la capacitación. Con gran capacidad de involucramiento, un hábil armonizador de conflictos y, además deberá tener intuición empresarial y un marcado poder de decisión, en síntesis un líder para los complejos momentos que deberemos enfrentar.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA



Proporcionar a los participantes los conocimientos referidos a la gerencia y administración – planificación, gestión y control.

Capacitar para analizar y resolver problemas complejos que se plantean en las diferentes funciones de la organización.

Capacitar en los conceptos vinculados con el desarrollo organizacional, la planificación, formulación y evaluación de la estrategia.

Desarrollar en los Participantes el concepto de importancia de las personas como factor estratégico para el éxito de las organizaciones modernas.

METODOLOGÍA



Presenline: horas de trabajos en vivo con docentes en conexión remota.



Análisis de casos de problemáticas planteadas por participantes y gestión participativa de las soluciones.



Se facilitarán las herramientas metodológicas en cada módulo, para mejorar las habilidades de los participantes en cada temática.



Incluye material de trabajo y bibliografía actualizada para el participante.



Debates grupales, dinámicas vivenciales y juegos de roles.



Este Programa cuenta con **Aula Virtual** para complementar el cursado.



DESTINATARIOS

Personas que se instruyan o se desempeñen en funciones Gerenciales o de Mando Medio, Empresarios y Propietarios de Pymes, publico en general.



CARGA HORARIA

100 horas reloj.

El programa se estructura en 10 módulos sincrónicos de 6 hs cada uno, a brindarse en dos encuentros de 3 hs; y se complementa con 40 hs de dedicación asincrónica (video, material de lectura, papers, exámenes múltiple choice).

MODALIDAD: PRESENLINE

2024

*Administración
de Empresas*



MÓDULO 1



DIRECCIÓN DE VENTAS

M1

Contenidos del Módulo

- Funciones del Gerente de Ventas
- Las tres estrategias básicas para aumentar las ventas
- Planificación de Ventas: cómo definir Objetivos y Estrategias
- Modelo de Planificación de Ventas para Pymes
- Cómo elaborar el Diagnóstico: Variables Controlables y No Controlables
- Organización de las Ventas. Estructuras. Funciones, Perfiles. Procesos de Ventas
Políticas de Ventas
- Como elaborar el propio Manual de Ventas

MÓDULO 1



DIRECCIÓN DE VENTAS

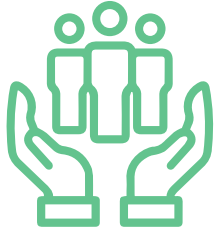
Docente Rodolfo Ganim

- Máster en Dirección de Empresas (IAE Business School - Universidad Austral).
- Director de ProActiva, Consultoría y Capacitación en Ventas. •

Docente de “Dirección de Ventas” del Posgrado Especialista en Comercialización de la UNR y en la Dirección de Formación Profesional de la Universidad Austral de Rosario.

- Autor de numerosos artículos, videos e investigaciones sobre Ventas y Dirección de Ventas muchos de ellos publicados en el sitio www.Pro-Activa.com.ar
- Ha trabajado en procesos de consultoría y ha impartido Programas de Capacitación para numerosas Empresas, en varios países de Sudamérica.

MÓDULO 2



DIRECCIÓN DE RR.HH.

M2

Contenidos del Módulo

- Gestión estratégica de las personas en Organizaciones.
- Cómo alinear las personas al Proyecto Organizacional.
- Cómo liderar y comprometer a las personas.
- Recompensar en función de objetivos y métricas.
- Efectividad: Alinear formación y descripciones de puestos.
- Cómo elegir a la persona indicada para el puesto indicado.

MÓDULO 2



DIRECCIÓN DE RR.HH. Docente Diego Denegri

- Psicólogo especializado en Recursos Humanos – UNT
- Candidate Master in Bussines Administration
- Docente Licenciatura RRHH UNSTA
- Ex Director de Carrera Lic. de RRHH UNSTA
- Gestor de RRHH Poder Judicial
- Ex Gerente de RRHH de numerosas empresas
- Miembro Activo de la Asociación de Profesionales de RRHH del NOA

MÓDULO 3



CONTABILIDAD GERENCIAL

M3

Contenidos del Módulo

- La Contabilidad Financiera y la Contabilidad Gerencial.
- Análisis de la situación patrimonial, económica y financiera de una empresa.
- Análisis de los Costos.
- Conceptos de Costos.
- Informes de Costos. Costeo Absorbente y Costeo Variable.
- Análisis de Costo, Volumen y Utilidad.
- Toma de decisiones.

MÓDULO 3

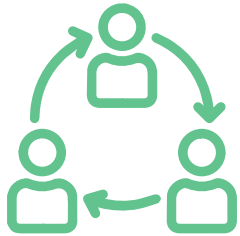


CONTABILIDAD GERENCIAL

Docente Marcelo Medina

- Contador Público Nacional (U.N.T.)
- Licenciado en Administración de Empresas (U.N.T.)
- Maestrando en Estadísticas (U.N.T.)
- Doctorando del Doctorado en Humanidades (U.N.T.)
- Actualmente es Profesor Titular de las Cátedras Contabilidad Gerencial e Investigación Operativa/Análisis Cuantitativo de Negocios I, Taller de Metodología de Investigación en Administración y Control de Gestión de la Licenciatura en Administración de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Tucumán.
- Investigador Categoría II
- Director del Proyecto de Investigación Big Data y Analítica de Negocios en la Gestión Empresarial y Organizacional: casos y aplicaciones.
- Se desempeña en cargos de gestión en el ámbito universitario.
- Consultor de Empresas en temas de Costos, Gestión y Métodos Cuantitativos aplicado a los Negocios.

MÓDULO 4



LIDERAZGO Y COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

M4

Contenidos del Módulo

- Personalidad, Poder y Liderazgo.
- Energía, Confianza, Propósito, Ejecución.
- Dinámica estratégica, Complejidad y Preparación.
- Roles del Liderazgo Contemporáneo, autoliderazgo, mentoría, coaching.
- Cognición, emoción e inspiración para los demás.
- Comprender, crear y gestionar cultura de éxito.

MÓDULO 4



LIDERAZGO Y COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

Docente Gastón Minardi

- Profesor de Gerencia y Liderazgo en Universidad Católica Argentina.
- Director del Programa de Recursos Humanos durante dos años en Universidad Austral.
- Profesor invitado Maestría de Negocios en Universidad Católica Argentina.
- Profesor Jr. Programas en América Latina en Universidad de Washington.
- Miembro del Órgano Consultivo en Gobernanza de MOVESE (RSE).
- Asesor Consultivo en Talento Humano de la Facultad de Ciencias Económicas de Universidad Católica Argentina.
- Autor de 8 libros, Conferencista y Capacitador en Argentina y Latinoamérica.
- Fue Asesor de: Comisión de Agricultura, Ganadería, Industria y Comercio; Cámara de Diputados de Santa Fe; Comisión del Mercosur; Agricultura y Ganadería de la Cámara de Diputados de la Nación, entre otros.

MÓDULO 5



NEGOCIACIÓN

M5

Contenidos del Módulo

- Principios de la Negociación interpersonal
- CASOS de negociación interpersonal: interna y externa
- La estrategia de negociación – El Método de Harvard
- La negociación comercial
- Cómo aprovechar las objeciones de los clientes para cerrar ventas
- Estrategias para cerrar acuerdos de mutuo beneficio

MÓDULO 5



NEGOCIACIÓN

Docente Rodolfo Ganim

- Máster en Dirección de Empresas (IAE Business School - Universidad Austral).
- Director de ProActiva, Consultoría y Capacitación en Ventas.
- Docente de “Dirección de Ventas” del Posgrado Especialista en Comercialización de la UNR y en la Dirección de Formación Profesional de la Universidad Austral de Rosario.
- Autor de numerosos artículos, videos e investigaciones sobre Ventas y Dirección de Ventas muchos de ellos publicados en el sitio www.Pro-Activa.com.ar
- Ha trabajado en procesos de consultoría y ha impartido Programas de Capacitación para numerosas Empresas, en varios países de Sudamérica.

MÓDULO 6



DIRECCIÓN FINANCIERA

M6

Contenidos del Módulo

- Tasas de interés. Distintos tipos y su aplicación en el mercado financiero.
- Indicadores de gestión financiera a corto plazo.
- Rotaciones-Ciclos-Plazos promedios.
- Necesidad operativa de fondos y Fondo de maniobra.
- Evaluación de proyectos de inversión.
- Valor actual neto-Tasa interna de retorno-Plazo de recupero.

MÓDULO 6

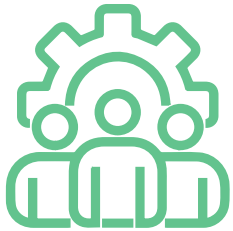


DIRECCIÓN FINANCIERA

Docente Gerardo Pire

- CPN y Licenciado en Administración.
- Master en Ciencias Empresariales - Universidad Austral.
- Socio de Pire Freytes y Asociados. Consultores de Empresas.
- Capacitador y Conferencista internacional en temas de Contabilidad, Finanzas y Control de Gestión.
- Docente Universitario.

MÓDULO 7



DIRECCIÓN DE OPERACIONES



Contenidos del Módulo

- El rol estratégico de las operaciones en la Dirección de las empresas.
- Relación entre la Dirección de Operaciones y las otras áreas estratégicas de las empresas.
- Gestión por procesos. Procesos claves del negocio y procesos de apoyo. Tipos de procesos. Mapas de procesos. Etapas en la implementación de una gestión por procesos. Claves del éxito en una gestión por procesos. Procesos – Procedimientos y Políticas. Tecnología aplicada en la gestión por procesos.
- Modelo de Gestión LEAN SISTEM. Principios del modelo de gestión LEAN. Prácticas y Herramientas de Lean Management: TPM: Mantenimiento Productivo Total, JIT: Just in Time. Relación entre la gestión por procesos y los sistemas de calidad.
- Mejora de la productividad. Sistema de orden y limpieza para mejorar la productividad, a partir del puesto de trabajo. Kaizen: Procesos de Mejora Continua: PDCA, DEMAIC, 5"5s".
- Estrategia en Operaciones. Definiciones de procesos y políticas a mediano y largo plazo. Variables estructurales y variables de gestión. Las operaciones frente a problemas estructurales, problemas organizacionales, problemas de procesos y problemas de competitividad. Relación entre la Misión, la Visión y la estrategia de operaciones.

MÓDULO 7



DIRECCIÓN DE OPERACIONES Docente Sergio Grossman

- Doctor en Administración Pública Ph.D. por la Atlantic International University, EE.UU.
- Máster en Dirección de Empresas del IAE Business School de la Universidad Austral.
- Ingeniero Civil de la Universidad Nacional de Rosario.
- Profesor Adjunto de Logística y Operaciones, Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Austral.
- Profesor de la Maestría en Agronegocios de la Universidad Austral.
- Consultor de Empresas industriales y de servicios.

MÓDULO 8



PLANIFICACIÓN Y PRESUPUESTO

M8

Contenidos del Módulo

- Planificación y presupuesto. Diferencias. Tipos: Estratégico, táctico y operativo.
- Planificación y Capital de Trabajo: Funcionamiento y Planeamiento. Crecimiento sostenido.
- Presupuesto. Tipos. Operaciones, flujo de fondos o inversión.
- Integración vertical y horizontal del presupuesto. Control Presupuestario.
- Proceso presupuestario. Compararlo con el estado de resultados.
- El presupuesto, la inflación y el tipo de cambio.

MÓDULO 8



PLANIFICACIÓN Y PRESUPUESTO

Docente Gerardo Pire

- CPN y Licenciado en Administración.
- Master en Ciencias Empresariales - Universidad Austral.
- Socio de Pire Freytes y Asociados. Consultores de Empresas.
- Capacitador y Conferencista internacional en temas de Contabilidad, Finanzas y Control de Gestión.
- Docente Universitario.

MÓDULO 9



MARKETING ESTRATÉGICO Y DIGITAL

M9

Contenidos del Módulo

- Comercialización. Definición y fundamentos. Análisis estratégico. Análisis de contexto. Herramientas. Motivaciones del consumidor. Toma de decisión. Competitividad de la Empresa. Segmentación. Precio. Producto. Canales de Distribución. Comunicación. Comercialización de Servicios. Conceptos.
- Marketing Digital. Estrategias de comercialización digital. Proyectos integrales de Marketing Digital.

MÓDULO 9



MARKETING ESTRATÉGICO Y DIGITAL

Docente Gastón Santhiá

- MBA Marketing.
- Especialista en E-commerce / E-Business (Universidad Politécnica de Madrid).
- Licenciado en Comunicación Social.
- Consultor en Marketing y Comunicación.
- Docente de Marketing, Marketing Digital, Estrategias de Comunicación Integrada.
- Co-fundador y miembro de la comisión directiva de APMKT (Asociación de Profesionales en Marketing).
- Miembro de CACE (Cámara Argentina de Comercio Electrónico).

MÓDULO 10



TABLERO DE CONTROL

M10

Contenidos del Módulo

- Indicadores y Tableros de control
- Estructura estrategia y cuadro de mando.
- Perspectivas Financieras. Clientes. Procesos internos. Formación y crecimiento.
- Factores críticos. Metodología. Mapas estratégicos. Indicadores no financieros
- Tableros dinámicos elaborados en Power BI y QlikView

MÓDULO 10



TABLERO DE CONTROL

Docente Jorge Lardizábal

- Magister en Ciencias Empresariales por la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Austral.
- Contador Público y Licenciado en Administración por la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Rosario.
- Profesor de Contabilidad, Costos y Control en la carrera de grado (en diferentes años). Profesor de Costos en carreras de Maestría. Profesor de Costos en programas de Postgrado en Universidad Austral.
- Asesor en temas de control de gestión en diversos tipos de negocios, como explotaciones agropecuarias, industrias, concesionarios de maquinarias agrícolas, instituciones de salud y servicios en general
- Especialista en asesoramiento en gestión económico-financiera de las empresas, con énfasis en el análisis de costos y presupuestos. Desarrollo de tableros de control con un enfoque de business intelligence.



ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE:

Incluye material de trabajo y bibliografía actualizada para el participante.

- Clases teóricas, análisis de casos y resolución de ejercicios prácticos.
- Listados de problemas de los participantes y gestión participativa de las soluciones
- MODALIDAD 100% VIRTUAL con clases en directo e interactivas





EVALUACIONES

Cada módulo tiene un examen multiple choice de 10 preguntas con resolución inmediata. El alumno podrá rehacer sin límites su examen final y se tomará la mejor nota. Se trata de que el examen sea una oportunidad de aprendizaje y consolidación de los aspectos relevantes de cada asignatura.

ESQUEMA DE DICTADO

Sesiones sincrónicas vía Zoom	10 Módulos 6 Hs cada uno	Total 60 Hs.
Dedicación asincrónica Material complementario y realización de tareas		Total 40 Hs.

TESTIMONIOS



Lic. Ivanna Ayup

Gerente Administración y Finanzas
Feler Brokers Inmobiliarios

"El Diplomado en Administración de Empresas fue volver a agarrar los libros después de varios años de recibirme de Lic. en Administración de Empresas y al hacerlo estando inmersa en el mundo laboral fue generar un complemento perfecto para afianzar los conocimientos que me faltaban en otras áreas y actualizar los que ya tenía para estar a la vanguardia. Fue un muy lindo grupo, donde se generaron contactos, y el dictado de clases que se ajustaba a los tiempos de cada uno. Muy recomendable!!".



Alcione Cristina Patrocinio

Gerente de La Caja Seguros Suc Jujuy

"La Diplomatura es realmente una formación de excelencia. Cada uno de sus módulos me dejó un aprendizaje válido para la práctica diaria en las gestiones de mi Dirección. Sin dudas recomiendo esta formación para todos los profesionales, gerentes y empleados de empresas que buscan adquirir herramientas para su gestión"

TESTIMONIOS



Pablo Vela

Líder de Proyecto Argentina
Consultora DIBAG Supply Chain Management

"Mi experiencia fue excelente en esta diplomatura. Destaco principalmente el gran equipo docente, el profesionalismo de mis compañeros de curso, el contenido del material de estudio y la modalidad de cursada presentada con muy buen funcionamiento"



Ing. Agr. Ricardo de Aparici

Máster en Ingeniería y Tecnología Ambiental
Jefe de Colonias Agrícolas Seaboard, energías renovables
y alimentos, Salta, Argentina.

"La Diplomatura en Administración de Empresas cursada fue un espacio muy enriquecedor en el aprendizaje de varios y diversos módulos, de gran contenido. Los mismos me permitieron realizar este trayecto con mucha facilidad por la calidad de los profesores y los tiempos de dictado. Recomiendo esta Diplomatura para el complemento de la formación profesional."



Gerardo López Álvarez

Gerente de Post Ventas Ficamen SA.
Concesionario Oficial IVECO en Cuyo

"La diplomatura en Administración de Empresas es una herramienta esencial para cualquier persona que tenga un cargo gerencial, me permitió recordar algunos conceptos, profundizar otros pero por sobre todo actualizarme e incorporar las últimas herramientas de gestión, sobre todo en estos tiempos tan dinámicos, con crisis y pandemias que exigen reacción inmediata por parte de las empresas, y diplomaturas como la DAE te vuelven eficiente y competitivo".



DÍAS Y HORARIOS DE DICTADO DEL CURSO

10 módulos de 6 hs cada uno a brindarse en dos encuentros de 3 Hs. Clases semanales, todos los días Miércoles de 18 a 21 hs. Habrá un receso de dos semanas, por vacaciones en el mes de Julio.



MODALIDAD DE DICTADO

Clases sincrónicas vía Zoom, complementando el cursado en Aula virtual a través de FCN Campus.



REQUISITOS ACADÉMICOS PARA RECIBIR LA CERTIFICACIÓN

Los alumnos que completen el porcentaje de asistencias, y aprueben los exámenes Múltiple Choice de cada módulo, recibirán el certificado de la Universidad Kennedy correspondiente al curso: “Diplomatura en Administración y Dirección de Empresas”.

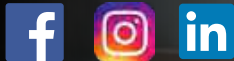
[INSCRIBITE AQUÍ](#)



FUNDACION
CULTURAL
DEL NORTE



UNIVERSIDAD
KENNEDY



Virgen de la Merced 208 (Ex Rivadavia)
San Miguel de Tucumán (4000)
TUCUMÁN – ARGENTINA

Consultas: info@fcn.org.ar
WhatsApp: (381) 4312352
www.fcn.org.ar



Diplomatura en

Administración y
Dirección de
EMPRESAS
PREENLINE