



OFERTA DE CAPACITACIÓN

PARA ENTIDADES ASOCIADAS A LA CONFEDERACIÓN
ARGENTINA DE LA MEDIANA EMPRESA

MARZO 2022



La Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), con la finalidad de fortalecer y promover el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas del país, cuenta entre sus herramientas, con la Capacitación.

La formación es un instrumento clave del desarrollo de competencias profesionales en el sector del comercio, la industria y los servicios, indispensable para adaptarse a la realidad cambiante en la que vivimos.

Con dicha premisa, a través de su Secretaría de Capacitación, CAME pone a disposición de todas sus entidades asociadas la presente oferta de Capacitación, a los fines de brindar temáticas actualizadas con herramientas concretas de implementación directa, a través de un formato de dictado utilizando recursos tecnológicos innovadores.

Los contenidos han sido diseñados por la Secretaría de Capacitación bajo las normas de la calidad internacional ISO 9001/2015.

ÍNDICE TEMÁTICO

A. COMERCIO ELECTRÓNICO

- 1) ¿Cómo vendo por internet? Primeros pasos
- 2) Pasos para implementar el comercio electrónico en mi Pyme. Proceso comercial
- 3) Logística y distribución en el comercio electrónico

B. VENTAS DIGITALES

- 1) Cómo utilizo mis redes sociales para vender mejor - Estrategias
- 2) Cómo utilizo Facebook para vender en mi Pyme
- 3) Cómo utilizar Instagram para vender mejor
- 4) Técnicas de ventas con WhatsApp
- 5) Cómo comenzar a hacer anuncios en Instagram y Facebook
- 6) Herramientas digitales para potenciar tus ventas
- 7) Comunicaciones online y armado de videos para tu Pyme
- 8) Introducción a la Venta Digital y el Agente de Venta Digital (AVD):
- 9) Técnicas de Venta Digital
- 10) La importancia de la post venta en la Era Digital
- 11) Storytelling en la venta
- 12) Indicadores iniciales para entender que sucede con mi contenido en redes sociales
- 13) Herramientas de publicación y gestión para el día a día de Instagram y Facebook

C. MUNDO DEL TRABAJO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

- 1) Herramientas digitales para ser más eficiente tu Pyme
- 2) Teletrabajo: diferentes herramientas y cómo lo implementamos en la Pyme
- 3) Oficina virtual: cómo automatizo tareas
- 4) Reuniones digitales efectivas con ZOOM, Skype y WhatsApp
- 5) Comunicaciones online y armado de videos para tu Pyme
- 6) Cómo gestionar tu equipo de trabajo remoto con eficiencia
- 7) Teletrabajo: Cómo administrar tu tiempo
- 8) Ciberseguridad: ¿Quién tiene la llave de tu casa? ABC para proteger tus datos

D. PLANIFICACIÓN E INNOVACIÓN EN TIEMPOS DE CAMBIO

1. Rediseñar la estrategia de Negocios en tu Pyme
2. La pandemia como vector de la transformación digital
3. Hoja de ruta para digitalizar tu empresa
4. Transformación cultural para el cambio digital
5. Transformación del negocio

E. MARKETING Y VENTAS

1. Marketing para empresas Pyme
2. Técnicas de Ventas
3. Gestión exitosa del Punto de Venta
4. Calidad en el Servicio y Atención al Cliente
5. Gestión comercial para empresas Pyme
6. Cómo comunicar de forma exitosa los productos de una Pyme
7. Investigación de Mercados para Pymes
8. Cómo adaptar el punto de venta a la nueva normalidad

9. Cómo integrar la tienda Física y la tienda Online: Las tiendas Híbridas
10. Cómo planificar las Campañas en tiempo y forma en Tiendas Híbridas.
11. Técnicas de exhibición de productos en Exposiciones
12. Marca Personal como valor agregado

F. PLANIFICACIÓN Y ESTRATEGIA

1. Estrategias y Técnicas de Fidelización de Clientes
2. Gestión de la Innovación
3. Administración de empresas Pyme
4. Repensar el Negocio para obtener más ganancias
5. Tablero de Comando y control de Gestión para Pymes
6. Gestión de la Calidad para Pymes: ISO 9001/2015
7. Planeamiento Estratégico para Pymes
8. Design Thinking
9. Metodologías ágiles para el desarrollo de productos y servicios
10. Problemática de la delegación de tareas en las empresas Pymes
11. Cómo afectan a la rentabilidad los costos ocultos derivados de un mal modelo de gestión
12. 5 pilares para superar la crisis de crecimiento de las empresas medianas
13. Empresas Familiares: claves de gestión para crecer
14. Integración generacional
15. Profesionalización de la empresa familiar

G. RECURSOS HUMANOS

1. Técnicas de Selección de Personal
2. Liquidación de Sueldos
3. Planificación y gestión de Recursos Humanos para Pymes
4. Formación de Formadores

5. Administración de Recursos Humanos para Pymes
6. Formación Integral de Mandos Medios
7. Liquidación de Sueldos II: Impuesto a las Ganancias

H. HABILIDADES GERENCIALES

1. Comunicación interna en la empresa Pyme
2. Habilidades para hablar en público
3. Programación Neurolingüística –PNL- aplicada a empresas Pyme
4. Administración del Tiempo
5. Conducción de Reuniones
6. Técnicas de Negociación
7. Liderazgo para empresas Pyme
8. Conducción de Equipos de Trabajo
9. Liderazgo inclusivo
10. Auto Liderazgo en Tiempo de Crisis. Manejo de la ansiedad y la resiliencia desde las Neurociencias
11. Inteligencia emocional para aplicar a las Pymes en los tiempos actuales

I. CREACIÓN DE EMPRESAS

1. Cómo armar un plan de negocios
2. Marco Legal e Impositivo para nuevos emprendimientos
3. Emprender

J. ECONOMÍA Y FINANZAS

1. Gestión Financiera de la empresa Pyme
2. Análisis de Costos y Fijación de Precios para Pymes comerciales y de servicios

K. SALUD EN EL TRABAJO

1. Salud y Seguridad en el Trabajo
2. Gestión de un Sistema de Salud y Seguridad en el Trabajo
3. Seguridad y primeros auxilios psicológicos en el trabajo en tiempos de pandemia

L. FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL

- 1) Transformación y modernización necesaria de las entidades gremiales empresarias en el contexto actual
- 2) Dirección Estratégica y Habilidades Gerenciales para entidades gremiales empresarias en el contexto actual
- 3) Mejoramiento organizacional en una entidad gremial empresaria

A. COMERCIO ELECTRÓNICO

1) ¿Cómo vendo por internet? Primeros pasos

Disertante: Pablo Román Vila

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Pasos para la implementación del comercio electrónico. Tipos de comercio electrónico.
- Catálogos de productos
- Carrito de compras
- Promoción y ofertas
- Búsquedas
- Medios de pago

2) Pasos para implementar el comercio electrónico en mi Pyme. Proceso comercial

Disertantes: Federico Tozzi y Gastón Funes.

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Negociación comercial
- Integración y sincronización de la información
- Generación de órdenes de compra
- Aprovisionamiento y envío de la mercancía
- Recibo de mercancía
- Generación de la factura.

3) Logística y distribución en el comercio electrónico

Disertantes: Federico Tozzi y Gastón Funes

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Análisis para la determinación de los medios adecuados para realizar la entrega de productos

B. VENTAS DIGITALES

1) Cómo utilizo mis redes sociales para vender mejor - Estrategias

Disertantes: Lic. Marina Taliberto y Román Pellegrino

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Aspectos generales. Qué es, cómo funciona y para qué sirve hacer campaña.
- El "orden" como premisa. Ejemplos dinámicos que muestran problemas de no entender la plataforma.
- Configuración básica de una cuenta publicitaria (facturación, método de pago y administración compartida de una cuenta)

2) Cómo utilizo Facebook para vender en mi Pyme

Disertantes: Lic. Marina Taliberto y Román Pellegrino

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Aspectos básicos sobre perfil, fanpage y grupo.
- Cómo crear una página.
- Tipos de contenidos en Facebook.
- Estrategias para aumentar las interacciones: Concursos y aplicaciones.

3) Cómo utilizar Instagram para vender mejor

Disertantes: Lic. Marina Taliberto y Román Pellegrino

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Instagram es la red del momento. Con el mayor crecimiento entre sus pares (Facebook, Twitter, etc.) esta red presenta particularidades tanto a nivel contenido cómo a en términos de estrategias de crecimiento, acciones promocionales, manejo de influenciadores, etcétera.
- Cómo Instagram lee nuestros contenidos y cómo decide distribuir el mismo, nos permite adaptar nuestras piezas a lo que la plataforma hoy prioriza de modo de obtener el mayor impacto posible.

4) Técnicas de ventas con WhatsApp

Disertante: Lic. Maximiliano Panero

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- WhatsApp Business
- Migración y Configuración
- Recomendaciones para la venta
- Uso adecuado de las difusiones
- Administración de las conversaciones
- Etiquetas y Pipe de Venta
- Recomendaciones para uso del Catálogo
- Multiplicación de tiempo con Respuestas Rápidas.
- Cobranza con WhatsApp
- Reglas de Netiqueta (Uso de Emojis)

5) Cómo comenzar a hacer anuncios en Instagram y Facebook

Disertantes: Lic. Marina Taliberto y Román Pellegrino

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Fundamentos de anuncios en redes sociales
- Métodos de pago
- Promoción de contenido vs uso de ad manager
- Cómo pensar segmentaciones
- Regla del 20% de texto sobre las imágenes

6) Herramientas digitales para potenciar tus ventas

Disertante: Lic. Maximiliano Panero

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Qué es un CRM
- Cómo funciona un Pipe
- Gestión de Contactos y Empresas
- Gestión de Actividades de Venta
- Listas y Formularios
- Flujos de Chat automáticos
- Mailing para principiantes
- Chatbots
- Landings
- Métricas

7) Comunicaciones online y armado de videos para tu Pyme

Disertante: Ing. Alejandro Crisafulli

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Competencias Digitales
- Reuniones a través de: Skype; Hangouts; Whereby; Zoom
- Carga de Videos: Youtube; Vimeo
- Edición de videos: IMovie (Apple); Powtoon; Loom; Prezi

8) Introducción a la Venta Digital y el Agente de Venta Digital (AVD):

Disertante: Lic. Maximiliano Panero

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Economía Digital
- Transformación Digital de la Empresa
- Transformación Digital del Vendedor
- El Agente de Venta Digital
- Rol del AVD
- Perfil del AVD
- Herramientas de Venta Digital
- Técnicas de Venta Digital

9) Técnicas de Venta Digital

Disertante: Lic. Maximiliano Panero

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Cómo publicar en el Marketplace
- Cómo vincular tu Fanpage a tu WhatsApp

- Cómo redactar difusiones de alto impacto
- Cómo sinergizar WhatsApp con Facebook

10) La importancia de la post venta en la Era Digital

Disertante: Lic. Pablo Román Vilá

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Seguimiento de los clientes post venta. Interacciones
- Proceso de post venta como elemento fundamental de la fidelización del cliente.
- Experiencia del cliente (Customer Experience - CX).
- Experiencia de usuario (User Experience. UX).

11) Storytelling en la venta

Disertante: Lic. Maximiliano Panero

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Qué es el Storytelling
- Por qué es importante
- Por qué funciona en la venta
- Elementos de un Relato
- Secuencia de un Relato
- Los Relatos del Vendedor
- Quién Soy
- Para qué estoy
- Historia de éxito

12) Indicadores iniciales para entender que sucede con mi contenido en redes sociales

Disertante: Lic. Román Pellegrino

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Presentación de los conceptos claves a comprender en cada red social.
- Que significa cada concepto
- Ejemplo de cómo comprar contenidos en base a los objetivos que cada marca tenga

13) Herramientas de publicación y gestión para el día a día de Instagram y Facebook

Disertante: Lic. Román Pellegrino

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Presentación de los distintos tipos de contenidos actuales para las redes sociales
- Como publicar y programar los distintos tipos de contenidos (las internas de las plataformas + una externa)
- Herramientas de gestión de clientes (las internas de las plataformas + una externa)
- Herramientas para medir que sucede con mis contenidos.

C. MUNDO DEL TRABAJO Y NUEVAS TECNOLOGÍAS

1) Herramientas digitales para ser más eficiente tu Pyme

Disertante: Ing. Alejandro Crisafulli

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Las herramientas de ofimática de la empresa
- Almacenando información en la Nube
- Las reuniones usando videoconferencia
- Cómo crear vídeos para la empresa

2) Teletrabajo: diferentes herramientas y cómo lo implementamos en la Pyme

Disertante: Dr. Raúl Benitez Alias

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Revolución digital y nueva economía
- TICs aplicados al trabajo
- Herramientas de teletrabajo
- Omnicanalidad y Multicanalidad
- Medios de pago

3) Oficina virtual: cómo automatizo tareas

Disertante: Ing. Lorena Carballo

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Creación de documentos
- Presentaciones y planillas de cálculo sin el pago de licencias
- Personalizar encuestas y diseñar formularios para recibir pedidos
- Evaluar los productos y servicios ofrecidos.

4) Reuniones digitales efectivas con ZOOM, Skype y WhatsApp

Disertante: Ing. Alejandro Crisafulli

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Paradigma comunicacional
- Zoom
- Skype
- WhatsApp
- Reuniones efectivas

5) Comunicaciones online y armado de videos para tu Pyme

Disertante: Ing. Alejandro Crisafulli

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Competencias Digitales
- Reuniones en Zoom; Skype y Whereby
- Edición de videos: iMovie (Apple); Loom; Powtoon; Prezi

6) Cómo gestionar tu equipo de trabajo remoto con eficiencia

Disertante: Ing. Lorena Carballo

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Características del teletrabajo
- Herramientas para trabajo remoto
- Efectividad del teletrabajo
- Cultura saludable de teletrabajo

7) Teletrabajo: Cómo administrar tu tiempo

Disertante: Lic. Maximiliano Panero

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Agenda. Agenda Flexible

- Lista de tareas
- Tablero Kanban
- Kanban de ventas (Pipe)
- Pomodoro

8) **Ciberseguridad: ¿Quién tiene la llave de tu casa? ABC** para proteger tus datos

Disertante: Ing. Daniel Aisemberg

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

La digitalización de la economía originada por la imparable transformación digital y las redes de comunicaciones, está obligando a las Pymes a adaptarse contra el reloj a esta nueva era tecnológica. Los cambios que supone para una empresa ajustarse al mundo virtual no están exentos de riesgos.

Cuidar la información es como cuidar tu casa o el ingreso a la empresa ¿Quién tiene las llaves? Sea cuál sea la respuesta, lo primero que percibirás es que no se trata de un tema técnico. Es un asunto que concierne a la dirección y a los empresarios.

Temario:

- Cómo se organiza un ataque en 3 pasos
- Seguridad de la información en tu empresa
- Ciber delincuencia
- Mitos sobre la seguridad
- ¡Tengo 225 claves diferentes! ¿Dónde las guardo?
- Diccionario de palabras nuevas que pueden alterar tu empresa: phishing, adware, virus, ransomware, botnet, cookie, autenticación y otras.
- ¿Qué puedes hacer para que el diccionario de palabras nuevas no altere tu empresa?

D. PLANIFICACIÓN E INNOVACIÓN EN TIEMPOS DE CAMBIO

1) Rediseñar la estrategia de Negocios en tu Pyme

Disertante: Ing. Carlos Baldelli

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- La importancia la estrategia en tiempos de crisis
- Herramientas imprescindibles para un análisis de situación
- Definición de objetivos estratégicos
- Pautas para la confección de un Plan Estratégico contingente

2) La pandemia como vector de la transformación digital

Disertante: Ing. Daniel Aisemberg

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Agenda Digital
- Hoja de Ruta
- Competencias digitales
- Digitalización
- Potencialidad del teletrabajo
- Transformación Digital

3) Hoja de ruta para digitalizar tu empresa

Disertante: Ing. Daniel Aisemberg

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Desde el 2020 se acentuó un proceso de cambio fenomenal. Esto comprende y comprenderá el teletrabajo, las formas de comprar, las formas de pagar, las relaciones del trabajo, las relaciones entre personas.

¿Qué deben hacer las empresas Pyme?

Si bien cada empresa, cada negocio, tiene particularidades que hacen que las tecnologías aplicables sean diferentes, las tecnologías cambian, evolucionan muy rápido. Con lo cual, centrarse en cada tecnología puede hacer que se pierda el tren.

Temario: En este webinar se verá una hoja de ruta basada en 4 ideas fuerza para no quedar fuera el mundo:

- Aprender y fomentar el aprendizaje
- Digitalizar
- Transformar
- Aventajar

4) Transformación cultural para el cambio digital

Docente: Licenciada **EMILSEGARZÓN SÁNCHEZ.**

Carga horaria: 3 horas

Categoría: Taller

Modalidad: Virtual por ZOOM (formato Reunión) o Presencial

Introducción

El crecimiento exponencial de la tecnología versus el crecimiento gradual de las habilidades humanas para incorporarla son una barrera al momento de integrar nuevos sistemas y procesos, como también el modo de entender a los usuarios y clientes. La velocidad del mercado, la idea de comunidad, y la exigencia por parte de los clientes en generar mejores experiencias requieren respuestas ágiles que sólo pueden ser llevadas adelante por

agentes de cambio de todas las áreas, comprendiendo la importancia de su rol. "El status quo ya no es alternativa" y quien logre implementar los nuevos proyectos, en todos los casos, podrán medir resultados y ser efectivamente innovadores.

Objetivo:

Que los participantes se lleven un plan de acción concreto para implementar con habilidades de negocio y habilidades blandas para los procesos de transformación.

Dirigido a:

- Empresas en proceso inicial de transformación digital.
- Mandos medios y directivos de pymes.
- Personas con potencial de desarrollo en el impacto de generar nuevos negocios, que deban ser agentes de cambio en comercios minoristas.
- Equipos de recursos humanos en gestión del cambio cultural.

Temario:

- Las habilidades del agente de cambio.
- Hegel, la innovación
- Visión de negocio, propuesta de valor y empatía para y por todos.
- Toma de decisiones ágiles son metodologías ágiles.
- Intervinientes en el proceso de transformación digital.

5) Transformación del negocio

Disertante: Magister **MAXIMO CRESPO**

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato: Reunión o Seminario Web

Introducción

La realidad siempre sufrió cambios, pero nunca con la velocidad actual. Las empresas y sus negocios requieren procesos más creativos, más innovadores, más osados y un equipo más comprometido.

El 80 % de las empresas que existían antes de 1980 ya han desaparecido, otro 17 % probablemente no esté aquí para el 2021 (Vijay Govindarajan, Universidad de Dartmouth).

La transformación empresarial ahora tiene un lugar prominente en las agendas corporativas. El 93% de las empresas multinacionales con sede en EE.UU. se encuentran en una fase de cambio de sus modelos de negocios (KPMG).

Dirigido a:

Hay un grupo de empresas que están en situaciones delicadas (positivas o negativas) y cuyos ejecutivos saben que solos no podrán afrontar ello. Son empresas que quieren -o deben- transitar de una realidad, a otra.

Hay un grupo de empresas más amplio aún, que, aunque no están transitando ningún cambio, pero que sus líderes ya están inquietos.

Empresas target: aquellas que se encuentran en situaciones de quiebre por fuerte crecimiento y/o crisis; y aquellas que detectan en la coyuntura actual una oportunidad de cambio.

Objetivos

- Ayudar al participante a comprender algunos cambios que están sucediendo en el ámbito de los negocios y por qué su empresa no es ajena a ello.
- Motivar al participante a pensar su negocio de forma diferente y que sea un agente de cambio.

Temario:

- ¿Qué es business transformation? ¿Por qué nos preocupa cambiar?
- Business transformation vs. digital transformation vs. change management.
- Desafíos que hay en desarrollar nuevos negocios.
- Elementos a tener en cuenta para que la transformación sea exitosa.
- ¿Quiénes son aquellas personas de tu equipo las que mejor pueden encarar un proceso de cambio?
- Métodos de trabajo (LEAN CANVAS, DESIGN THINKING y HRC) y herramientas.
- Planificación (agenda, proyecto, presupuesto, responsables)
- La Comunicación, factor clave de éxito.

E. MARKETING Y VENTAS

1. Marketing para empresas Pyme

Docente: Lic. Daniel Carballo o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato: Reunión

Temario:

¿Existen mecanismos a través de los cuales la empresa Pyme consigue diferenciarse y agregar valor en los mercados en que actúa, compitiendo eficazmente?

Este curso permite a los propietarios de Pymes comerciales y de servicios sistematizar variables comerciales y optimizar las ventas.

2. Técnicas de Ventas

Docente: Lic. Daniel Carballo o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato: Reunión

Temario:

¿El personal de contacto de la empresa Pyme puede vender más y obtener mejores resultados, satisfaciendo a los clientes?

Este curso brinda a los vendedores la oportunidad de optimizar la relación con los clientes, detectando necesidades y ofreciendo beneficios, antes del cierre de la venta.

3. Gestión exitosa del Punto de Venta

Docente: Lic. Daniel Carballo o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato: Reunión

Temario:

¿Puede la empresa Pyme gestionar la disposición interna del local y la exhibición de mercaderías de tal modo de incrementar su rentabilidad?

Este curso permite a los propietarios y gerentes de empresas Pyme comerciales y de servicios analizar la disposición interna del local y optimizar la exhibición de mercaderías, maximizando la rentabilidad del lineal.

4. Calidad en el Servicio y Atención al Cliente

Docente: Lic. Daniel Carballo, Lic. Néstor Rabinovich o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión

Temario:

¿Puede la empresa Pyme sorprender y cautivar a los clientes mediante un servicio de excelencia?

Este curso permite a los participantes detectar los puntos débiles y de fortaleza de la organización, en cuanto al servicio y las competencias requeridas del personal y contar con guías de trabajo para sostener planes de mejora.

5. Gestión comercial para empresas Pyme

Docente: Alberto Guida o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión

Temario:

¿Es posible mejorar los sistemas de distribución que utiliza la empresa Pyme, analizando los modelos de gestión de los canales que utiliza?

Este curso permite analizar los factores de desarrollo en las ventas, evaluando la estructura de los canales de distribución, su selección y el replanteo de los objetivos a establecer en relación con los mismos, dentro del Plan de Negocios.

6. Cómo comunicar de forma exitosa los productos de una Pyme

Docente: Lic. Eduardo Sallenave o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión

Temario:

¿Cómo llegar al cliente de la empresa Pyme con mensajes de impacto, despertando su interés mediante medios eficaces y económicos?

El curso conduce a los participantes a comprender el entramado complejo de las posibilidades comunicacionales en una organización, así como evaluar los distintos formatos comunicacionales del Marketing institucional y operativo.

7. Investigación de Mercados para Pymes

Docente: Lic. Emiliano Schwartz o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión

Temario:

¿Puede la empresa Pyme realizar investigaciones de mercado que logren satisfacer sus necesidades de información?

Este curso permite al empresario Pyme obtener herramientas sencillas para estudiar el mercado, alcanzando la información necesaria para optimizar los procesos de toma de decisiones estratégicas y la formulación de tácticas comerciales.

8. Cómo adaptar el punto de venta a la nueva normalidad

Disertante: Arq. María Cristina Castro

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión

Presentación

En la actual coyuntura, la incorporación del comercio electrónico en la mayoría de las tiendas, complementa la venta del negocio físico, en forma rápida y favorablemente a partir del confinamiento social que instaló el actual contexto de aislamiento social. Los comercios necesitan prepararse con nuevos protocolos para adaptar sus puntos de venta a la nueva normalidad.

A quiénes está dirigido

El curso está destinado a comercios minoristas que necesiten adaptar sus puntos de venta a la nueva normalidad.

Objetivos

- Que la reapertura de la tienda sea en forma segura, tanto para los empleados, proveedores y clientes.

- Brindar herramientas prácticas y soluciones alternativas, tanto en layout como en las comunicaciones de vidrieras y espacios de espera, para lograr captar al cliente que busca la "compra segura" que imponen los cambios de hábitos: (distanciamiento social, higiene, circulaciones controladas)
- Responder a la demanda de compra sustentable, a partir de los problemas que la pandemia puso en evidencia. (compromiso social, mensajes en las vidrieras, captación de nuevos clientes que provienen del inn).

Metodología

El curso presentará las "idea fuerza" con los conceptos claves del tema, ejemplos de aplicación de sentido práctico. Para que el aprendizaje resulte interesante y dinámico para los participantes, se trabaja mediante exposiciones con soportes visuales para la presentación y la mayor cantidad de recursos posibles (pequeñas encuestas on line como por ejemplo <https://www.mentimeter.com/>, etcétera).

Temario:

Se abordarán 3 ejes:

- 1- Cuan flexible es mi tienda? ¿Cuáles son los ítems que debo modificar?
- 2 -Los nuevos equipos de trabajo. ¿Qué necesitamos para el inn/off del retail?
- 3- Planning y check list de estos cambios y propuestas de visual.

9. Como integrar la tienda Física y la tienda Online: Las tiendas Híbridas

Disertante: Arq. María Cristina Castro

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Presentación

El RETAIL (comercio minorista) está pasando por procesos de cambio y flexibilización. Se ha visto afectado en sus esquemas de funcionamiento

anteriores, pero paralelamente ha acelerado procesos de alianzas con el Universo Online. Estamos frente a la oportunidad de re-diseñar estrategias, basadas en planes de negocio continuos y de acuerdo a resultados.

Este nuevo modelo de TIENDAS HÍBRIDAS, se basa en el uso acertado de redes que lleven a la tienda física, que a su vez interactúa con contenidos visuales con la tienda on line, que se encarga de generar audiencia para convertirlos en potenciales clientes.

A quiénes está dirigido

El curso está destinado al comercio minorista y emprendedores que desean integrar la tienda física con la tienda on line.

Objetivos

- Potenciar y dar a conocer las nuevas posibilidades que brindan las tiendas físicas, a través de contenidos en las tiendas on line.
- Brindar herramientas y soluciones de comunicación visual en tiendas híbridas.
- Incorporar la implementación de Campañas como metodología de trabajo en Tiendas Híbridas

Metodología

El curso presentará las "idea fuerza" con los conceptos claves del tema, ejemplos de aplicación de sentido práctico. Para que el aprendizaje resulte interesante y dinámico para los participantes, se trabaja mediante exposiciones con soportes visuales para la presentación y la mayor cantidad de recursos posibles (pequeñas encuestas on line como por ejemplo <https://www.mentimeter.com/>, etcétera).

Temario

- Generando audiencia : las redes y su función.
- ¡No todo lo que parece es!!
- Comunicación Visual: nuevos recursos y nuevos mensajes
- Los nuevos modelos de negocios
- OMNICALIDAD: ¿cómo y cuándo?
- Análisis de un caso: el ABC de la implementación de una campaña en Tienda Híbrida.

10. Como planificar las Campañas en tiempo y forma en Tiendas Híbridas.

Disertante: Arq. María Cristina Castro

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Presentación

Devenidas del Universo de la Publicidad, las Campañas han dado forma real a las nuevas estrategias de venta del RETAIL en las Tiendas Híbridas.

Establecer sus objetivos, duración, categorías de productos a visibilizar, alianzas estratégicas y planning de contenidos visuales, dan forma a Campañas que se rediseñan de acuerdo a resultados que nos dan las métricas o indicadores de ventas.

La tecnología ha potenciado el alcance de estas campañas con recursos inmediatos y de fácil acceso en redes (app, programas de fidelización etcétera).

A quiénes está dirigido

El curso está destinado al comercio minorista y emprendedores que deseen planificar sus contenidos visuales en redes y/o tiendas físicas.

Objetivos

- Incorporar una metodología de trabajo para la implementación de campañas estratégicas.
- Ampliar el universo del Retail a partir de nuevas herramientas en la Comunicación Visual.

Metodología

El curso presentará las "idea fuerza" con los conceptos claves del tema, ejemplos de aplicación de sentido práctico. Para que el aprendizaje resulte interesante y dinámico para los participantes, se trabaja mediante exposiciones con soportes visuales para la presentación y la mayor cantidad de recursos posibles (pequeñas encuestas on line como por ejemplo <https://www.mentimeter.com/>, etcétera).

Temario

- Campañas: definición y función:
- Planning y desarrollo de contenidos
- Las nuevas oportunidades: co-branding, estrategias de stock, vidrieras pop up.
- Indicadores: isin números no hay mejoras!!!
- Análisis de un caso: el ABC del desarrollo de una campaña.

11. Marca Personal como valor agregado

Disertante: Lic. Cecilia Nuñez

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato Zoom: Reunión

Objetivos:

El taller de Marca Personal genera un espacio individual y grupal de motivación, inspiración y trabajo interno que permite a los asistentes diseñar las bases de su marca personal, a partir de revalorizar los recursos internos que ya poseen, trazarse objetivos valiosos y conocer la relevancia de su perfil profesional de acuerdo al entorno en el que tienen impacto.

Metodología

La propuesta contiene un marco conceptual y distintas actividades prácticas que permiten diseñar las claves de nuestra marca personal aplicada a espacios de posicionamiento como LinkedIn u otros.

Temario:

Desarrollamos conceptos y ejercicios en torno a tres ejes principales:

- Nuestra historia como nuestro mejor capital. Integramos aquí no sólo nuestras experiencias laborales o curriculares, sino también todas aquellas otras experiencias vitales que nos definieron y nos trajeron hasta este presente.
- Nuestros deseos como guías. Nuestros sueños, nuestro propósito de vida y los objetivos que nos trazamos, son quienes nos focalizan en el futuro que queremos lograr, más allá de las limitaciones de tiempo, habilidades, conocimientos, que podamos tener en el presente.

- Nuestros destinatarios como indicadores de relevancia. Nuestro ser profesional también se construye, de acuerdo al contexto en el que trabajamos, y pasa a ser relevante o no, si somos capaces de escuchar y responder a las verdaderas necesidades que tienen nuestros clientes.

F. PLANIFICACIÓN Y ESTRATEGIA

1. Estrategias y Técnicas de Fidelización de Clientes

Docente: Ing. Carlos Baldelli, o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Puede la empresa Pyme fidelizar y retener sus mejores clientes, haciéndoles olvidar la competencia?

Este curso se propone sensibilizar acerca del valor del cliente y de la información valiosa que el mismo trae consigo para explotar nuevas oportunidades de negocios y mostrar los beneficios efectivos de implementar actividades sencillas y efectivas de relacionamiento sistemático con el cliente.

2. Gestión de la innovación

Docente: Ing. Carlos Baldelli o Pedro Trejo o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Puede una empresa Pyme replantear su estrategia de negocios mediante acciones que le permitan contrarrestar escenarios recesivos o de resultados no deseados a través de la innovación?

Este curso brinda las bases teóricas de los procesos cognitivos que permiten entender el funcionamiento de los procesos creativos, así como practicar herramientas para la búsqueda de alternativas frente a diversos problemas, para facilitar la toma de decisiones.

3. Administración de empresas Pyme

Docente: Lic. Cristina Palmeyro o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Es posible que los directivos de una empresa Pyme desarrollen funciones directivas más eficientes en entornos complejos, competitivos y cambiantes?

Este curso capacita a los participantes para desarrollar funciones directivas más eficientes en entornos complejos, competitivos y cambiantes, con una visión integradora de la gestión empresarial.

4. Repensar el Negocio para obtener más ganancias

Docente: Lic. Néstor Rabinovich o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Es posible, aplicando una matriz de análisis y guías con preguntas acerca del negocio de una empresa Pyme, que ésta realice su diagnóstico y mejore su rentabilidad y desempeño ante clientes y competidores?

El curso permite analizar la empresa o el negocio desde distintos ángulos a fin de repensar la estrategia y elaborar un plan de acción a fin de optimizar la gestión del negocio en épocas de cambios.

5. Tablero de Comando y control de Gestión para Pymes

Docente: Ing. Carlos Baldelli o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Puede la empresa Pyme obtener y manejar información clave de un modo sencillo, ordenado y resumido, con una determinada frecuencia de actualización, con indicadores que le permitan una gestión más eficiente?

Este curso destaca la importancia del control de gestión como una herramienta fundamental para que las empresas Pyme puedan conocer qué está sucediendo y cómo volver más eficiente la gestión operativa.

6. Gestión de la Calidad para Pymes: ISO 9001/2015

Docente: Lic. Julián Canderno o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Puede la empresa Pyme analizar sus procesos y sistemas de gestión de clientes, proveedores y recursos humanos, apuntando a la excelencia y aproximándose a la Certificación de Calidad?

Este curso procura orientar a la pequeña y mediana empresa en la detección de sus fortalezas y aspectos a mejorar y en el desarrollo de pautas de comparación con sus principales competidores o con empresas consideradas como modelo, para determinar su nivel de competitividad. Asimismo, se busca sensibilizar sobre la conveniencia de certificar normas internacionales de calidad.

7. Planeamiento Estratégico para Pymes

Docente: Ing. Carlos Baldelli o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Es posible para una empresa Pyme desarrollar de manera sencilla el proceso del planeamiento estratégico y sus herramientas de gestión, rompiendo el paradigma de que es una actividad reservada a las grandes compañías?

Este curso focaliza el que los participantes puedan definir o redefinir su estrategia general en dimensiones tales como: clientes, proveedores, resultados económico – financieros, entre otras.

8. Design Thinking

Disertante: Lic. Romina Ávila

Carga horaria: 4 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Presentación

La metodología Design Thinking permitirá promover y generar ideas a partir de participar de procesos de innovación.

Nacido en el mundo del diseño, nos permite resolver problemas complejos, generando valor centrado en el usuario.

A quiénes está dirigido

El curso está destinado a emprendedores y empresarios Pymes que quieran aprender sobre una metodología de desarrollo de ideas creativas para aplicar en los productos y servicios.

Objetivos

- Dar a los asistentes los conocimientos teóricos-prácticos para la aplicación del proceso de Design Thinking en distintos tipos de proyectos: desarrollo de productos, diseño de servicios, mejora de proceso, armado de negocios, etc.
- Aprender sobre la generación de productos y procesos innovadores, incorporando el punto de vista del usuario.

- Comprender modelos teóricos sobre la arquitectura mental humana, por qué tomamos las decisiones que tomamos y como incorporar esos principios al diseño de productos y servicios.

Metodología

- Bajada teórica y práctica de los ejes temáticos a trabajar.

Temario

- Introducción a la temática de diseño
- ¿Qué es el diseño?, El Proceso de Design Thinking
- Empatizar, Mapa de la empatía, recorrido del cliente (Customer Journey Map)
- Definir: El concepto de persona
- Idear: el origen de las ideas, técnicas para la generación de ideas.
- Prototipar: Importancia de armar un prototipo, Armado, Construcción colaborativa
- Testear: pasos para el testeo, cierre y análisis de resultados

9. Metodologías ágiles para el desarrollo de productos y servicios

Disertante: Lic. Romina Ávila

Carga horaria: 4 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Presentación

La sociedad está en plena transformación.

En los últimos años cambió la forma de liderar equipos y generar negocios con impacto que promuevan valor a los clientes y grupos de interés.

Estamos transitando la cuarta revolución industrial en un contexto volátil, incierto, complejo y ambiguo que impulsa gestionar negocios basados en la innovación y agilidad.

Las Metodologías Ágiles llevan a la reconfiguración de las estrategias, a la participación de los clientes en el proceso, iterando para producir las mejoras que confirmen la visión del negocio.

Se propone cambiar la cultura instalada en los equipos que permita flexibilidad para equivocarse en el menor tiempo posible, lograr feedback a partir de las entregas y llegar a los resultados buscados con nuevas funcionalidades mediante un proceso ágil.

A quiénes está dirigido

El curso está destinado a emprendedores y empresarios Pymes que quieran incorporar metodologías ágiles para el desarrollo de productos y servicios centrados en el cliente.

Objetivos

- Describir el mundo VUCA y sus desafíos
- Detallar el concepto de las características de una Mentalidad ágil
- Delinear al Cliente como centro de los proyectos y decisiones de negocio
- Detallar la gestión de los proyectos ágiles
- Analizar las principales metodologías ágiles: Scrum, Lean y Kanban
- Describir cómo se impulsan las habilidades de los equipos

Metodología

- Bajada teórica y práctica de los ejes temáticos a trabajar.

Temario

- Metodologías Ágiles de Desarrollo. Conceptos Claves. Visión, Valores y Cultura de Organizaciones Ágiles.
- Metodologías de trabajo: Kanban, Scrum. Gestión del Proceso: pivots e iteraciones.

10. Problemática de la delegación de tareas en las empresas Pymes

Disertante: Dr. Juan Carlos Valda

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

- El rol del empresario o gerente en las empresas pymes
- La necesidad de delegar.
- Qué significa delegar tareas
- Cuáles son las dificultades habituales. Cómo superarlas.
- Delegar no es un acto, es un proceso. Cómo implementarlo
- Una trampa peligrosa: la delegación inversa.

11. Cómo afectan a la rentabilidad los costos ocultos derivados de un mal modelo de gestión

Disertante: Dr. Juan Carlos Valda

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Modelo tradicional de gestión y su relación con el ciclo de vida de la empresa
- Dolores de crecimiento. Costos ocultos habituales.
- Su incidencia en el margen de rentabilidad.
- Análisis y propuestas de mejora
- Cuál es el modelo adecuado para una empresa del siglo XXI.
- Cambiar la cultura para cambiar el modelo de gestión.

12. 5 pilares para superar la crisis de crecimiento de las empresas medianas

Disertante: Dr. Juan Carlos Valda

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

- Crisis de crecimiento de las empresas medianas. ¿Por qué ocurren?
- Principales características y como se manifiestan.
- Su incidencia en la tasa de mortalidad de las pymes.
- Como superarlas. Los 5 pilares
- Replanteo de la cultura (de la cultura emprendedora a la empresaria)
- Replanteo estratégico del negocio (redefinición del negocio a la luz de las necesidades del siglo XXI)
- Replanteo del liderazgo del modelo de liderazgo. (del mandar a liderar)
- Replanteo del modelo organizacional (del "todos hacemos de todo" a una organización ordenada)
- Replanteo del modelo de control (del control personal del empresario a un sistema de control de gestión)

13. Empresas Familiares: claves de gestión para crecer

Docente: Lic. Néstor Rabinovich o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Las empresas Pyme, en su mayoría de naturaleza familiar, pueden enfrentar aiosos cambios generacionales que, en ocasiones, les impiden el crecimiento y desarrollo?

Este curso presenta una metodología para que los asistentes comiencen a trabajar en los Factores de Máxima Conflictividad – FMC; que existen o están latentes en el sistema empresario familiar, así como facilitar el análisis previo para la implementación del Protocolo Familiar.

14. Integración generacional

Docente: Dr. José Esteban Schena

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato Zoom: Reunión

Temario:

- Encuadre de la situación actual en las organizaciones.
- Clasificación de las distintas generaciones.
- Aspectos distintivos de cada generación.
- Herramientas de gestión para la integración.

15. Profesionalización de la empresa familiar

Docente: Dr. José Esteban Schena

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato Zoom: Reunión

Temario:

- Definición y características de la empresa familiar.
- Sistemas que confluyen.
- Principales fuentes de conflictos.
- Protocolo de familia

G. RECURSOS HUMANOS

1. Técnicas de Selección de Personal

Docente: Lic. Carlos Bauab o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Pueden las empresas Pyme implementar procesos de selección de personal con normas y pasos planificados, estableciendo mecanismos que les permitan disponer de los recursos humanos que mejore adecúen a los objetivos de la búsqueda?

Este curso permite a las empresas Pyme ampliar el conocimiento de las fuentes de reclutamiento e incorporar criterios y prácticas útiles para evaluar antecedentes, optimizar las entrevistas y elaborar herramientas técnicas de evaluación de candidatos.

2. Liquidación de Sueldos

Docente: Lic. Sabrina Nanni o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

En las empresas Pyme las funciones administrativas de registro (archivo de documentación) y liquidación de sueldos suelen ser repetitivas y rutinarias, pero muy importantes y esenciales a la vez; requiriendo que la persona responsable de las mismas, tenga la formación y el conocimiento técnico apropiado, en el marco de la legislación laboral actual.

Este curso permite que los participantes puedan comprender y analizar los distintos ítems que forman parte de una liquidación de sueldos y realizarla teniendo en cuenta la legislación laboral vigente.

3. Planificación y gestión de Recursos Humanos para Pymes

Docente: Monserrat Bahamonde o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Pueden las empresas Pyme alcanzar resultados superiores, control y mejora en sus organizaciones con herramientas prácticas y dinámicas, que posibiliten mejorar el rendimiento, la motivación y la participación del personal?

Este curso permite conocer y comprender cómo se organiza la gestión de los recursos humanos de manera integral, así como controlar el resultado de las competencias aplicadas al trabajo y sus necesidades de mejora.

4. Formación de Formadores

Docente: Lic. Fernando Etzensberger o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Pueden las empresas Pyme aprovechar mejor la experiencia y los conocimientos de sus equipos de trabajo mediante formadores capaces de entrenar a nuevos y actuales compañeros?

Este curso se dirige a formar personas en las organizaciones con destrezas para identificar y conducir procesos de capacitación y entrenamiento.

5. Administración de Recursos Humanos para Pymes

Docente: Lic. Silvia Galván o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

Es conveniente para la empresa Pyme conocer, entender y aplicar la normativa legal y formal vigente, consolidando los aspectos administrativos de la documentación: qué elementos guardar, dónde y por cuánto tiempo, armando los legajos técnicos y/o los elementos respaldatorios de las acciones de trabajo.

Este curso permite analizar y sistematizar la variada documentación obligatoria mínima exigida por las Autoridades pertinentes (AFIP, ANSES, Ministerio de Trabajo, etcétera) en cada una de las áreas. Asimismo, suministra instrumentos operativos en cuanto a las relaciones laborales.

6. Formación Integral de Mandos Medios

Docente: Lic. Fernando Etzensberger o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Los mandos medios son fundamentales como nexo entre los directivos y los niveles jerárquicos inferiores, y también en la dinámica de la organización de las empresas Pyme?

Este curso brinda conocimientos y habilidades necesarias para profesionalizar la línea media de una pequeña y mediana empresa, basándose en el desarrollo de las competencias.

7. Liquidación de Sueldos II: Impuesto a las Ganancias

Docente: Lic. Sabrina Nanni o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

Este curso permite que los participantes puedan comprender y analizar los diferentes conceptos básicos, y las herramientas necesarias para el cálculo del Impuesto a las Ganancias. Desde la perspectiva de este impuesto, se hace especial referencia a los temas relativos a los conceptos incluidos y excluidos de la base de cálculo del impuesto y a las deducciones generales y personales, que son los puntos que en la práctica presentan dudas. También se abordarán las últimas medidas recientemente publicadas que afectan significativamente la liquidación del gravamen.

H. HABILIDADES GERENCIALES

1. Liderazgo para empresas Pyme

Docente: Lic. Fernando Etzensberger o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Pueden las empresas Pyme emplear un modelo para gestionar el rendimiento en equipo de los colaboradores, focalizado en motivarlos y reforzar los procesos de la organización?

Este curso permite ampliar nuestras ideas sobre el liderazgo en la gestión de equipos de trabajo y analizar su impacto en otras variables organizacionales.

2. Comunicación en la empresa Pyme

Docente: Lic. Fernando Etzensberger o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Pueden, los integrantes de una empresa Pyme, aplicando herramientas para comunicarse de manera eficaz, alcanzar y superar los objetivos y metas establecidas?

Este curso permite mejorar las destrezas comunicativas individuales, destacando la importancia de la comunicación para la eficaz integración de los equipos de trabajo.

3. Habilidades para hablar en público

Docente: Lic. Lisandro Montero o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Es posible que los directivos de una empresa Pyme adquieran habilidades y técnicas que les permitan realizar adecuadas intervenciones en público y hacer más efectivas sus presentaciones?

Este curso permite a los participantes adquirir mayor seguridad y confianza al momento de presentar ideas y proyectos, logrando un nivel de persuasión óptimo frente al auditorio.

4. Programación Neurolingüística –PNL- aplicada a empresas Pyme

Docente: Lic. Fernando Etzensberger o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Es posible que los directivos de una empresa Pyme se adapten creativamente a un contexto social cambiante, mejorando las relaciones comerciales con proveedores y clientes, creando situaciones propicias para que sus empleados puedan desarrollar todo su potencial?

Este curso enseña a establecer vínculos con todo tipo de personas, a leer el lenguaje no verbal, descubrir la importancia de la propia imagen, identificar el nivel de autoestima y asertividad, y cómo éste afecta la comunicación con los demás y por tanto, la gestión empresarial.

5. Administración del Tiempo

Docente: Lic. Luis Di Pietro o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Es posible para los empresarios Pyme contar con instrumentos para mejorar la administración personal del tiempo disponible y realizar la formulación de objetivos y de tareas de manera planificada?

Este curso permite que los participantes puedan evaluar sus capacidades en relación a la administración personal del tiempo disponible, obteniendo mejores resultados en la gestión empresarial.

6. Conducción de Reuniones

Docente: Lic. Fernando Etzensberger o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Es posible planificar y ejecutar en las empresas Pyme una reunión de trabajo de modo que permita alcanzar los objetivos que motivaron su realización?

Este curso se centra en el hecho de que las reuniones constituyen el vínculo de intercomunicación más utilizado en empresas Pyme como medio para la coordinación de planes y proyectos y el fortalecimiento de la integración grupal e individual en los equipos de trabajo.

7. Técnicas de Negociación

Docente: Lic. Alberto Guida o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Puede el empresario Pyme desarrollar, mediante un estudio sistemático, las habilidades que caracterizan al negociador exitoso?

Este curso suministra modelos de interpretación y técnicas específicas de negociaciones y su aplicación en casos concretos.

8. Conducción de Equipos de Trabajo

Docente: Lic. Sergio Quiroga Morla o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

¿Pueden los responsables operativos de las empresas Pyme conducir los recursos humanos conformando equipos de trabajo, altamente motivados y comprometidos?

Este curso permite conocer cómo funcionan los mecanismos que permiten desarrollar la motivación e incentivación del personal y los distintos tipos de liderazgo a utilizar a fin de obtener el mejor resultado.

9) Liderazgo inclusivo

Disertante: Lic. Paola Filgueira

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

El objetivo de esta conferencia es expandir el poder de la inclusión en el sentimiento de pertenencia y desempeño de los equipos de trabajo. Está dirigido a toda persona que quiera generar compromiso con el trabajo en tiempos de pandemia y post-pandemia.

Los contenidos principales son:

- Sesgos cognitivos.
- Dimensiones de la Diversidad.
- Modelo de Liderazgo inclusivo: de la inconciencia a la promoción de la Diversidad.

10) Auto Liderazgo en Tiempo de Crisis. Manejo de la ansiedad y la resiliencia desde las Neurociencias

Disertante: Lic. Paola Filgueira

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Charla

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato Zoom: Reunión

Temario:

- Neurociencias básicas
- Procesos ejecutivos del cerebro
- Crisis y auto-liderazgo
- Manejo de la ansiedad
- Generación de resiliencia

11) Inteligencia Emocional para aplicar en las Pyme en los tiempos actuales

Disertante: Mag. Corina Verminetti

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión o Seminario Web

Temario:

- ¿Qué es la Inteligencia Emocional?
- Aptitudes personales
- Aptitudes sociales
- Emprender con Inteligencia Emocional
- Inteligencia Emocional y calidad de vida

I CREACIÓN DE EMPRESAS

1. Cómo armar un plan de negocios

Docente: Ing. Carlos Baldelli o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión

Temario:

¿Conviene a los emprendedores disponer de un plan que les permita superar debilidades internas y amenazas del contexto, así como aprovechar sus fortalezas y oportunidades?

El curso se propone asistir al emprendedor en el proceso de puesta en marcha de su idea o negocio a través de un análisis riguroso, repasando los factores claves de éxito y los criterios de formulación del plan para que el mismo sea comprensible, convincente y cuente con toda la información que corresponde, de acuerdo con los estándares vigentes.

2. Marco Legal e Impositivo para nuevos emprendimientos

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión

Temario:

¿Es conveniente para los emprendedores entender el marco jurídico e impositivo que rodea a las nuevas empresas y los aspectos a considerar en cuanto a trámites y gestiones para asegurar una adecuada inserción en el mercado?

El curso suministra una guía sobre los aspectos a tener en cuenta en lo relativo a trámites y gestiones de inscripción de la empresa, de acuerdo al marco jurídico e impositivo.

3. Emprender

Docente: Lic. Néstor Rabinovich o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión

Temario:

¿Qué es emprender? ¿Qué cualidades y condiciones requiere de nosotros? ¿Alcanza con una idea? ¿Sin plata no se emprende? ¿qué hace falta para ser parte del grupo de emprendedores que logran superar el comienzo y trascender en el tiempo? ¿Cuáles son los obstáculos a superar? ¿Qué conocimientos, actitudes, técnicas, es bueno aprender para mejorar nuestra performance y crecer? Son algunas de las preguntas que nos hacemos al comenzar a pensarnos como posibles emprendedores.

En este curso se compartirán conocimientos, herramientas, modelos de actuación, que permitirán desarrollar la idea del emprendedor. El objetivo es conocer las actitudes y habilidades básicas para emprender; distinguir aspectos que favorecen el éxito o el fracaso, y los hábitos y modelos mentales asociados a ellos; comprender la secuencia lógica que lleva una idea a proyecto, y del proyecto a la acción e incorporar las bases de cuestiones prácticas a la hora de emprender.

J. ECONOMÍA Y FINANZAS

1. Gestión Financiera de la empresa Pyme

Docente: Lic. Miguel A. Siebens o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión

Temario:

¿Es más rentable la empresa Pyme que gestiona su capital de trabajo con esmero, proyectando sus ingresos y gastos de manera permanente, mediante flujos de caja?

Este curso posibilita el análisis financiero de la empresa, de su estructura de ingresos y costos y facilita la toma de decisiones sobre la utilización de recursos propios o de terceros en función de la estrategia, los objetivos y flujos de ingresos.

2. Análisis de Costos y Fijación de Precios para Pymes comerciales y de servicios

Docente: Cr. Sergio Lazzarin o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión

Temario:

¿Es posible para la empresa Pyme mejorar sus niveles de rentabilidad, identificando y controlando sus costos relevantes, al mismo tiempo que establece, a partir de lo anterior, precios que sus clientes consideren satisfactorios?

Este curso desarrolla instrumentos como el análisis y categorización de los costos, establecimiento del punto de equilibrio y el análisis de las diversas variables a considerar para la fijación de precios.

K. SALUD EN EL TRABAJO

1. Salud y Seguridad en el Trabajo

Docente: Lic. Alexis Blanklejder o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión

Temario:

¿Es conveniente para una empresa Pyme atender a las condiciones y al medio ambiente de trabajo como factor decisivo que contribuye a la productividad y a la competitividad?

El curso brinda una metodología de identificación, evaluación y valoración de riesgos, elaborando y aplicando medidas correctivas y preventivas de los factores que pueden estar presentes en el ámbito de trabajo.

2. Gestión de un Sistema de Salud y Seguridad en el Trabajo

Docente: Lic. Gabriela Bertazzoli o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

Formato Zoom: Reunión

Temario:

¿Es posible diseñar e implementar un Sistema de Gestión de la Salud y Seguridad en el Trabajo, que permita a la empresa Pyme no sólo garantizar el cumplimiento de las disposiciones legales sino también reducir costos y avanzar en procesos de mejora continua?

Este curso muestra, a través de prácticas concretas, cómo llevar a cabo la implementación de un sistema de gestión de la Salud y Seguridad en

el Trabajo que asegure una mejora en la eficacia, tanto en términos de prevención como en beneficios económicos.

3. Seguridad y primeros auxilios psicológicos en el trabajo en tiempos de pandemia

Disertante: Lic. en Psicología Paula Filgueira

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato Zoom: Reunión

Presentación:

El objetivo de esta actividad es identificar riesgos psico-sociales y generar hábitos resilientes en un contexto laboral incierto.

Está dirigido a personas con roles de liderazgo formales e informales.

Temario:

- Estrés laboral, factores de riesgo y señales de vulnerabilidad
- Competencias para desarrollar la seguridad psicológica de los equipos de trabajo y brindar primeros auxilios ante signos de estrés.
- Factores protectores y resiliencia.

K. FORTALECIMIENTO INSTITUCIONAL

1) Transformación y modernización necesaria de las entidades gremiales empresarias en el contexto actual

Disertante: Ing. José Luis Miño

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato Zoom: Reunión

Temario:

Las instituciones del sector público y privado están viviendo un proceso de transformación, tanto desde el punto de vista organizacional, como estructural. Las entidades gremiales empresarias no son ajenas a dicho proceso, por lo que deben afrontar el desafío de innovar para sostener la estructura activa de la organización y avanzar en el contexto post pandemia.

El curso en cuestión tiene por objetivo marcar el camino que deben recorrer los integrantes de las entidades gremiales empresarias para llevarlas al siguiente nivel, es decir, para adaptarse a las nuevas características y demandas que la sociedad requiere de las cámaras empresarias.

2) Dirección Estratégica y Habilidades Gerenciales para entidades gremiales empresarias en el contexto actual

Disertante: Ing. José Luis Miño

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato Zoom: Reunión

Temario:

- La entidad gremial empresaria como Organización
- Misión y Valores: una definición insoslayable
- Análisis del entorno externo y de la realidad interna
- Relación entre calidad de gestión y auto sustentabilidad en el tiempo
- Estructura funcional de la Entidad Gremial

3)Mejoramiento organizacional en una entidad gremial empresaria

Disertante: Ing. José Luis Miño

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por ZOOM

Formato Zoom: Reunión

Temario:

- Establecer los criterios e indicadores de mejora de la entidad conectando la estrategia organizacional, con las capacidades y desempeño de los integrantes de la misma
- Fijar los Procesos claves para llevar a cabo la estrategia con los recursos necesarios para el cumplimiento de los objetivos.