

TEMARIO

Gestión y Planificación Estratégica en PyMEs

Gestión de RR.HH. en PyMEs.

Trabajo en equipo en PyMEs. Liderazgo y motivación.

Economía y Finanzas para PyMEs

Gestión de Operaciones y logística en las PyMEs

Dirección de Empresas Familiares

Dirección Comercial y Marketing para PyMEs

Cronograma de Clases:

Clase 1 Teorías de la administración

Clase 2 Planificación y análisis FODA

Clase 3 Procesos de negocio

Clase 4 El Mapa estratégico, Etapas del plan estratégico, El Plan estratégico

Clase 5 Liderazgo, coaching y Gestión de RR.HH. En PyMEs.

Clase 6 Gestión por Competencia.

Clase 7 Gestión del Talento, Gestión de las diferencias intergeneracionales.

Clase 8 Evaluación y devolución de desempeño, Mejora de clima laboral.

Clase 9 Liderazgo y coaching.

Clase 10 Teorías de la Motivación, Dinámica de las relaciones interpersonales

Clase 11 Trabajo en Equipo. Concepto, Diferentes tipos y fuentes de motivación

Clase 12 Cultura organizacional

Clase 13 Cómo son las finanzas y economía de las PyMEs, Flujo de Fondos. Métodos de apalancamiento, Impuestos y subsidios

Clase 14 Cómo leer un cuadro de resultados, Qué debo exigirle al contador de la compañía, Inversiones. Distintos tipos.

Clase 15 ¿Qué es la economía?, La Demanda y la Oferta. Equilibrio de Mercado, Cuentas Nacionales. Ecuación macroeconómica fundamental

Clase 16 Consumo. Inversión. Sector Público, Base monetaria. Las funciones del dinero, Indicadores sociales. Inflación.

Clase 17 Gestión de operaciones

Clase 18 Gestión de logística

Clase 19 Gestión de almacenes y stocks, Almacenamiento, Transporte y Distribución

Clase 20 La importancia del costo logístico en el costo final del producto o servicio, Medidas para reducir su impacto.

Clase 21 La dinámica de la Empresa Familiar, Visión sistémica, Cultura familiar y empresarial. Estilos de gestión

Clase 22 Creencias, hábitos y mandatos, Buenos y malos hábitos empresarios, Los conflictos en la Empresa Familiar

Clase 23 Los desafíos de las relaciones, El protocolo societario familiar, La clave de la continuidad

Clase 24 El ingreso de los familiares, Etapas del protocolo familiar.

Clase 25 Marketing estratégico y operativo, Herramientas de marketing

Clase 26 Marketing digital, Cómo elaborar un plan de marketing

Clase 27 Procesos comerciales, Procesos de Venta

Clase 28 Gestión mediante metodología CRM