

Curso de Posgrado en
**DIRECCIÓN DE
EMPRESAS**
Virtual

Curso de Posgrado en **DIRECCIÓN DE EMPRESAS**



Acerca del programa

Este programa estimula el desarrollo de habilidades para la gestión de negocios y de competencias gerenciales con el fin de aprovechar oportunidades y superar desafíos. Prepara a los participantes para asumir las responsabilidades propias de quienes tienen a sus cargo organizaciones, áreas de gestión y equipos de trabajo, dotándolos de una visión integral del negocio y brindándoles las herramientas necesarias para coordinar los distintos recursos disponibles (en empresas industriales, comerciales o servicios, así como en emprendimientos personales).



Inicio

Abril 2023

Finalización

Noviembre 2023

Jueves, 19 a 22 hs.

UADE
BUSINESS SCHOOL

Curso de Posgrado en **DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

¿Por qué elegir Educación Ejecutiva en UADE Business School?

- Respaldo de UADE.
- Cerca de 60 años enseñando gestión de negocios.
- 30 años en la capacitación de líderes y ejecutivos.
- Enseñanza orientada a la Transferencia al Puesto de Trabajo.
- Contenidos asociados a la realidad del participante.
- Desarrollo de mejores prácticas de negocios.
- Toma de decisiones gerenciales a través de casos.
- Docentes con vasta experiencia profesional y gerencial.
- Infraestructura edilicia y tecnológica de primer nivel.

Nuestros Valores y Competencias

- Trabajo en Equipo
- Integración
- Empoderamiento
- Responsabilidad Social
- Transformación de la Realidad
- Gestión del Cambio
- Creación de Valor
- Emprendedurismo
- Innovación
- Liderazgo
- Proactividad
- Flexibilidad
- Actualización
- Madurez Emocional
- Legitimidad en la Toma de Decisiones



Curso de Posgrado en **DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

Beneficios que ofrece el Curso de Posgrado en Dirección de Empresas de UBS

- Mejorar el perfil profesional.
- Obtener herramientas para alcanzar el siguiente nivel en la organización.
- Proveer herramientas para la superación personal y laboral.
- Apalancar el crecimiento profesional.
- Alcanzar nuevos desafíos, proyectos y responsabilidades.
- Desarrollar el potencial creativo e innovador.
- Intercambiar experiencias.



Curso de Posgrado en DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Objetivos del programa

El objetivo general de este curso es formar cuadros gerenciales a partir de la capacitación en disciplinas centrales del *management*.

Los objetivos específicos son:

- Adquirir conocimientos técnicos y funcionales.
- Desarrollar competencias y habilidades directivas y de liderazgo.
- Estimular el espíritu emprendedor.
- Brindar una visión integrada del funcionamiento de los negocios.
- Ofrecer la oportunidad de trabajar en la realidad de empresas y del propio negocio.

Metodología innovadora de enseñanza

- a) Clases sincrónicas semanales con TEAMS, de 3 horas.
- b) Foros de análisis, investigación y debate colaborativo de temas (puede ser individual o grupal).
- c) Trabajo en Equipo con transferencia al contexto puesto/área/ organización/ sector/industria.
- d) Lectura de capítulos de libros, artículos de publicaciones de negocios y notas técnicas.
- e) Acceso al Bloomberg FinLab.
- f) Trabajo Integrador Final.

Destinatarios

Profesionales y graduados que requieran complementar los conocimientos adquiridos en sus carreras de grado o en su trayectoria laboral, para gestionar las diferentes áreas de una organización y los equipos de trabajo a su cargo.



Curso de Posgrado en DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Plan de estudios

Módulo 1 - Gestión de Empresa

Gestión y performance. Eficiencia, Eficacia y Efectividad en los diferentes niveles de gestión. Legitimidad. Gestión como proceso y como resultado. Los procesos de gestión. El tiempo como variable de la gestión.

La configuración del equipo y la delegación como desarrollo y construcción de confianza. Gestión Estratégica a nivel Empresa, a nivel sector/área, a nivel posición/puesto. La finalidad y las oportunidades. El análisis del contexto. El plan estratégico, su implementación y monitoreo. Gestión Operativa. Del plan estratégico al plan de trabajo. Programación y prácticas operativas.

El seguimiento y acompañamiento. Los focos de atención de la gestión operativa. La mejora continua. Desarrollo del seguimiento e intervención selectiva. La gestión del desempeño. La gestión de la conducción. Gestión y contexto. El plan de mejora de gestión.

Módulo 2 - Información Contable y Decisiones Empresarias

Importancia de la información contable como soporte de la toma de decisiones. Introducción a la contabilidad. Estados contables básicos. Uso de herramientas de respaldo. Indicadores. Análisis de tendencia y estructura. Importancia de la relación entre lo económico y lo financiero. Visión integral de la información contable como complemento para la gestión, su importancia.



Curso de Posgrado en DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Plan de estudios

Módulo 3 - Comportamiento Humano

La evolución de la organización moderna hacia la innovación y transformación. Comprensión y análisis de la cultura organizacional. El comportamiento humano requerido a partir de la decodificación estratégica. La organización formal e informal y su impacto en la sustentabilidad. Los motivos y valores como vectores del comportamiento individual y colectivo. Presunciones básicas subyacentes como aceptación de la cultura organizacional. Los valores laborales en la alineación al puesto de trabajo. La gestión del desempeño como proceso medular del gestor de personas y de los equipos descentralizados en la revolución 4.0, para el logro de los resultados. Prácticas de compensación y beneficios como incentivos del comportamiento.

Módulo 4 - Finanzas

Concepto de valor tiempo del dinero. Tasas de interés efectivas y nominales. Operaciones de descuento. Capitalización simple y compuesta. Anualidades. Teorema de Fisher. Sistemas de amortización de préstamos. Préstamos con ajuste UVA. Operaciones activas y pasivas con moneda extranjera. Estructura de capital y costo de capital de las empresas. Utilidad de los indicadores financieros. Herramientas de evaluación de proyectos de Inversión: VAN y TIR.



Curso de Posgrado en DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Plan de estudios

Módulo 5 - Liderazgo y Trabajo en Equipo

El liderazgo como capacidad de influencia y persuasión en la conducta de los otros. El líder y la actitud, pasar de víctima a protagonista, rol crítico para alcanzar los resultados junto al equipo de trabajo. La práctica de conducir personas, transmisión o creación conjunta de la visión que brinda sentido al trabajo individual y colectivo. El Liderazgo situacional de Hersey y Blanchard como base de la gestión de personas. Los 6 estilos del liderazgo eficaz de Daniel Goleman y su impacto en la generación de clima de compromiso y motivación. Las 5 condiciones esenciales para lograr equipos de alto desempeño. Liderazgo de equipos descentralizados. Equipos de trabajos Agile, propósito y sentido de pertenencia. Gestión de la diversidad en los equipos de trabajo. Team canvas

Módulo 6 - Costos y Control

La contabilidad de costos. Sus usos y contenidos. Costos diferenciales vs costos contables. Importancia de la capacidad y el factor tiempo para su cálculo. Las decisiones gerenciales a corto y largo plazo. Diferencia con la información contable.

Módulo 7 - Operaciones y Supply Chain

Introducción al complejo mundo actual de los negocios. Abastecimiento, Producción y Distribución Globales. Globalización y el Foco en Costos. La Cadena de Abastecimiento. Alineamiento con la Estrategia del Negocio. Evolución de los Modelos de SC. El punto de desacople entre Planificación y Cumplimiento de Ordenes: Lean vs Responsive (Agile). Las SC en un mundo MUVUCA. Objetivos de las Cadenas de Abastecimiento. Las SC 4.0. El concepto de interfase multifuncional. Lead Time Logístico. "Cero LTL. Sistemas Pull y Push. Herramientas de la Competitividad: Eficacia, Eficiencia, Efectividad. Procesos de Negocio. Gestión

Curso de Posgrado en DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Plan de estudios

Módulo 7 - Operaciones y Supply Chain (cont.)

por Procesos. Rentabilidad Asociada. BMP. Objetivos de una Organización.

La Gestión Industrial. Operaciones. Sistemas de Producción de Bienes. Sistemas de Ejecución de Servicios. Gestión de Clase Mundial. Industria 4.0. Agregando valor desde las Operaciones. Excelencia Operacional. Herramientas de Mapeo y Control. OEE Medición de la Efectividad. Sistema de Producción Toyota. Metodología. Filosofía y Pensamiento "Lean". Gestión de Mantenimiento: Correctivo, Preventivo, Predictivo, Basado en la Confiabilidad, TPM.

Gestión de la Calidad. Definiciones: Calidad, Gestión de la Calidad, Evolución del concepto y las prácticas. Componentes del Sistema de Gestión de la Calidad y de un Sistema de Gestión Integrado (SIG). Gestión de Compras. Importancia de las Compras y su Evolución. Gestión Clásica y Gestión de Clase Mundial. Mención de Mejores Prácticas. Gestión por Categorías. Costo Total de Propiedad. Gain Sharing. Abastecimiento Estratégico (7SS). Planificación de Producción e Insumos. Gestión de Depósitos y de Stocks. Pronósticos y sus limitaciones Modelización. Inventarios y su Gestión. Curva ABC. El costo de mantener inventarios (ICC). Stocks de Seguridad. Auditoría de Inventarios.

Logística. Flujo Logístico Inbound y Outbound. Indicadores. Efecto Látigo. El Proceso Colaborativo. Tipos de Depósitos. Gestión de Centros de Distribución. Equipamiento. Nivel de Servicio. Tercerización. Partnership. Megatendencias en SCM.



Curso de Posgrado en DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Plan de estudios

Módulo 8 - Herramientas de Marketing

El marketing entendido como una filosofía y una forma de hacer las cosas. Los elementos básicos del marketing. Objetivos del marketing: Creando Ventajas Competitivas. El Valor para los clientes. Evolución del marketing tradicional al marketing 5.0. Las etapas y componentes del proceso del marketing. Marketing de Productos y Marketing de Servicios.

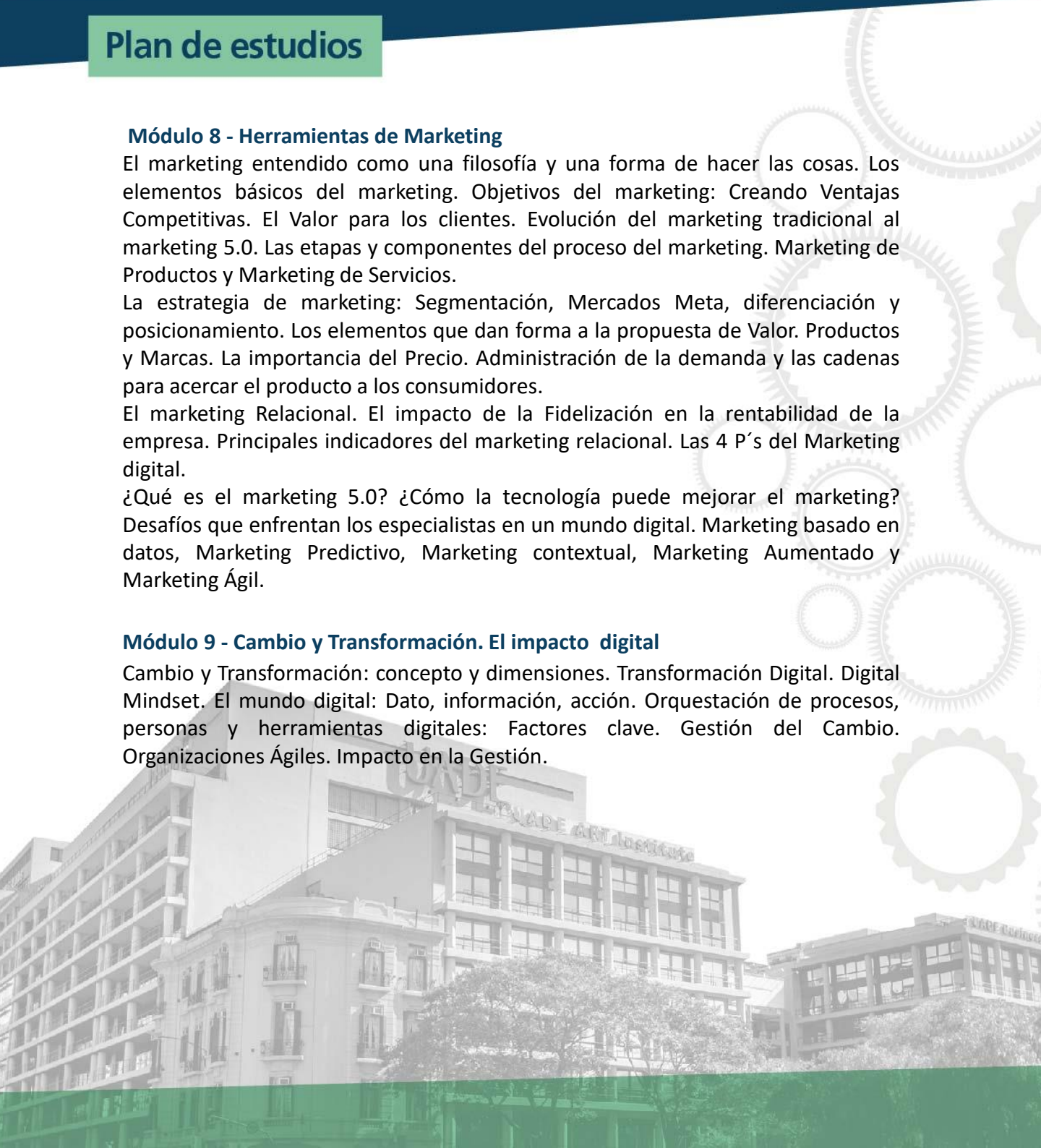
La estrategia de marketing: Segmentación, Mercados Meta, diferenciación y posicionamiento. Los elementos que dan forma a la propuesta de Valor. Productos y Marcas. La importancia del Precio. Administración de la demanda y las cadenas para acercar el producto a los consumidores.

El marketing Relacional. El impacto de la Fidelización en la rentabilidad de la empresa. Principales indicadores del marketing relacional. Las 4 P's del Marketing digital.

¿Qué es el marketing 5.0? ¿Cómo la tecnología puede mejorar el marketing? Desafíos que enfrentan los especialistas en un mundo digital. Marketing basado en datos, Marketing Predictivo, Marketing contextual, Marketing Aumentado y Marketing Ágil.

Módulo 9 - Cambio y Transformación. El impacto digital

Cambio y Transformación: concepto y dimensiones. Transformación Digital. Digital Mindset. El mundo digital: Dato, información, acción. Orquestación de procesos, personas y herramientas digitales: Factores clave. Gestión del Cambio. Organizaciones Ágiles. Impacto en la Gestión.



Curso de Posgrado en DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Cuerpo docente

ROMANI, GUILLERMO

Coordinador del Curso de Posgrado en Dirección de Empresas de UADE Business School.

Profesor en Maestrías y Educación Ejecutiva UADE Business School.
Contador Público - Educación Ejecutiva en IAE Business School (Arg) y Stanford Business School (USA). Co-Founder at ZGEN MIND. Consultor en Tecnología de la Información, Procesos y Gestión del Cambio. Mas de 35 años de experiencia en compañías globales de siderurgia y energía, con responsabilidad directa en la decisión, implementación y operación de sus sistemas de información, gestión empresarial, cambio y transformación

BARRIENTOS, JORGE WASHINGTON

Profesor de Gestión de Empresas en UADE Business School
Profesor Titular Ordinario UADE.

Doctor (CC.EE./Administración) por FCE/UBA.

MBA Ejecutivo Internacional por FIA/FEA/Universidade de São Paulo.

Licenciado en Administración por FCE/UBA.

Socio de Aximia | Dirección y Organización de Empresas, previamente se ha desempeñado en áreas de administración y finanzas en posiciones desde asistente a Director.

Investigador, autor y conferencista en temas de su especialidad

BESTETTI, SERGIO

Profesor en materias relacionadas al Marketing en UADE Business School MBA, IAE.

Licenciado en Informática, Fundación UADE.

Diplomatura y Especialización en Educación y Tecnologías en FLACSO.

Se especializó en áreas de Gestión de Clientes estando a cargo del área de Soporte a la gestión de la Dirección de Customer Service, la conducción de la operación de distintos Call Center y otras tareas en Telefónica de Argentina.

Lideró la operación del Centro de Contactos del Grupo Bapro. Actualmente, se desempeña en Vital Soja S.A.

Curso de Posgrado en DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Cuerpo docente

CONTENTI, JORGE

Profesor de Change Management, Comportamiento Humano y Gestión Internacional de los Recursos Humanos, en UADE Business School.
Profesor de Comunicaciones, Estrategia, Objetivos, Valores y Cultura en diversas universidades del país.

Doctorando en Sociología por la Universidad Católica Argentina.

Becario de tesis de Investigación doctoral del CONICET.

Master en Administración de Empresas, IDEA

Licenciado en Psicología, Universidad del Salvador

Coach Ontológico por Newfield Consulting. Mastering Motives & Facilitation por HayGroup. Diplomado e-learning con Moodle y recursos open source por la Universidad Tecnológica Nacional.

Director en i4D management consulting. Consultor privado, director de recursos humanos y gerente de consultoría regional en las siguientes organizaciones: Oxford Partners, Hay Group, Blockbuster y Met Life Argentina.

CORONEL, WALTER

Profesor de Logística, Operaciones, Compras y Abastecimientos en UADE Business School.

Master en Dirección de Empresas, IAE.

Ingeniero Industrial, UBA.

Coordinador del Curso de Posgrado en Logística y Cadena de Abastecimiento de UADE.

Director de ABnow!-Procurement Optimizers, Consultora especializada en temas de Compras y Abastecimiento.

Ex Presidente y Gerente General de Agrega SA, el Consorcio de Compras de ABInBev + BAT para Cono Sur.

Ex Gerente de Compras de Cervecería Quilmes para Argentina.

Curso de Posgrado en **DIRECCIÓN DE EMPRESAS**

Cuerpo docente

DE VITA, NATALIA

Profesora de Gestión de las Personas y Marca Personal en UADE Business School. Master en Administración de Empresas, IDEA. Licenciada en Relaciones del Trabajo, UBA.

Se desempeñó en distintas funciones gerenciales en:
GlaxoSmithKline, Petrobras, Coca Cola Femsa, HSBC.

Actualmente realiza Consultoría de Recursos Humanos en diferentes empresas nacionales y multinacionales

DIAZ KARINA

Profesora de Finanzas y Mercados Financieros en UADE-UBS

Licenciada en Finanzas de Empresa, UADE. Posgrado de Especialización en Mercado de Capitales, UBA. Magíster en Dirección de Empresas, UADE. Certificación BMC otorgada por Bloomberg.

Se desempeñó como coordinadora del Laboratorio de Finanzas de UADE FinLab. Fue responsable de la Diplomatura en Administración de Inversiones Financieras de UADE y del Programa de Especialización en Administración Bancaria de UNLAM.

Participó en la coordinación académica del "Primer Congreso Argentino de Mercado de Capitales. Aspectos jurídicos y contables". Fue asesora de Directorio de la Comisión Nacional de Valores. Fue asesora técnica en la Cámara de Diputados de la Nación para el proyecto de reforma del Mercado de Capitales Argentino. Es consultora en gestión financiera corporativa.

NEGRI ROBACH, MARIANA

Profesora de Información Integrada de la Empresa - UADE
Contadora Pública, UADE

Magister en Dirección de Empresas, EDDE

Posgrado en Análisis de Inteligencia Estratégica - En curso

Docente Asociada Fundación UADE.

Profesora Contabilidad y diagnóstico financiero - UBA

Jefa de División Investigación Monotributo – AFIP

Curso de Posgrado en DIRECCIÓN DE EMPRESAS

Requisitos de Admisión

- Completar la solicitud de Admisión.
- Presentar Currículum Vitae
- Presentar copia Título de grado.
- Entrevista de admisión, en caso de ser requerida.

Condiciones de Evaluación y Certificación

Quienes cumplan con el 75% de asistencia al programa y hayan cumplimentado todas las materias, recibirán su certificado de Asistencia.

Quienes además aprueben un Trabajo Integrador Final, recibirán un certificado de Aprobación.

Valor y forma de pago del programa

Consultar a: posgrados@uade.edu.ar

Cursos y programas que no constituyen carreras de posgrado en los términos del Art. 39 de la Ley de Educación Superior Nº 24.521 y de la Resolución Ministerial 160/11





UADE

BUSINESS SCHOOL

Admisiones de Posgrado

(54-11) 4000-7666

posgrados@uade.edu.ar

www.uade.edu.ar/sites/business-school/capacitacion-ejecutiva/



UADE Business School: Lima 775 (CABA)