



# OFERTA DE CAPACITACIÓN

2025

**Cursos y Talleres**  
Modalidad Presencial y Webinar

[www.escuela-negocios-came.com.ar](http://www.escuela-negocios-came.com.ar)

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

La materialización de esta meta se encuentra a cargo de la **Secretaría de Capacitación**, que cuenta con una Escuela de Negocios que diseña e implementa diferentes Programas de capacitación.

En un contexto empresarial cada vez más dinámico y competitivo, la formación continua se ha convertido en un pilar fundamental para el crecimiento y la sostenibilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas. En Argentina, donde este sector representa una parte esencial del entramado productivo, contar con herramientas y conocimientos actualizados no solo fortalece la capacidad operativa de los negocios, sino que también impulsa su adaptación a los nuevos desafíos del mercado.

La **Oferta de Capacitación 2025** de la **Escuela de Negocios de CAME** ha sido diseñada con un enfoque práctico y estratégico, orientado a brindar soluciones concretas a las necesidades de los empresarios, emprendedores y equipos de trabajo que buscan potenciar sus habilidades y optimizar la gestión de sus negocios. Abordamos áreas clave como la administración y finanzas, marketing y ventas, innovación, liderazgo y transformación digital, planificación y estrategia, entre otras.

Con el respaldo de profesionales y expertos en cada materia, estas instancias de formación no solo brindan conocimientos teóricos aplicables a la realidad cotidiana de las PyMEs, sino que también fomentan el intercambio de experiencias y la creación de redes de contacto.

Apostar por la formación es apostar por el futuro, y estamos comprometidos en acompañar a cada empresa en su camino hacia la excelencia.

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

## ÍNDICE TEMÁTICO

<b>1. Comercio electrónico .....</b>	<b>04</b>
<b>2. Ventas digitales .....</b>	<b>06</b>
<b>3. La tecnología en las pymes .....</b>	<b>15</b>
<b>4. Innovación y transformación .....</b>	<b>19</b>
<b>5. Marketing y ventas .....</b>	<b>22</b>
<b>6. Planificación y estrategia .....</b>	<b>30</b>
<b>7. Empresas familiares .....</b>	<b>40</b>
<b>8. Recursos Humanos .....</b>	<b>42</b>
<b>9. Habilidades gerenciales .....</b>	<b>46</b>
<b>10. Creación de empresas .....</b>	<b>51</b>
<b>11. Economía y finanzas .....</b>	<b>53</b>
<b>12. Salud en el trabajo .....</b>	<b>55</b>
<b>13. Entidades gremiales .....</b>	<b>57</b>

# 1. COMERCIO ELECTRÓNICO

## 1. ¿Cómo vendo por internet? Primeros pasos

**Disertante: Pablo Román Vila**

**Carga horaria: 1 hora**

**Categoría: Charlas**

**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:**

- Qué entendemos por E-Commerce
- E-Commerce en Argentina
- Los 4 pilares de E-Commerce
- Proceso general de e E-Commerce
- ¿Cómo aprovechar nuestros locales?
- ¿Cómo gestionar exitosamente nuestro negocio?

- Aspectos clave a tener en cuenta para la implementación.

### **3. Logística en la venta digital**

**Disertantes: Federico Tozzi y Gastón Funes**

**Carga horaria: 1 hora**

**Categoría: Charla**

**Modalidad: Virtual por ZOOM**

**Formato: Reunión o Seminario Web**

**Temario:**

- La Logística dentro del proceso general del Comercio Electrónico
- Modelo Logístico Vs. Maneras de Entrega
- Las 4 etapas claves de la logística en el proceso básico de Comercio Electrónico.
- Modelo Logístico
- Maneras de Entrega
- Ecosistema de Proveedores logísticos para el e-commerce
- TIPS a tener en cuenta
- Conclusiones y próximos pasos

## 2. VENTAS DIGITALES

### 1. Estrategias para vender mejor con mis redes sociales

**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. Vender mejor a través de Facebook

**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. Vender mejor a través de Instagram

**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. 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: CRM, chatbots, mailing**

**Disertante: Lic. Maximiliano Panero**

**Carga horaria: 1 hora**

**Categoría: Charla**

**Modalidad: Virtual por ZOOM**

**Formato: Reunión o Seminario Web**

**Temario:**

- Qué es un CRM
- El Pipe de ventas
- Trabajo con formularios, listas y mailing
- ¿Qué es un flujo de chat?

## **7. Nuevo rol del vendedor en la era digital**

**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

## 8. 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 o reglas de Netiqueta (uso de Emojis)

## 9. 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:**

- Conceptos claves sobre la postventa en la era digital.
- Etapas de la posventa.
- Herramientas de gestión para Postventa.
- 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).

## **10. Storytelling en la venta: cómo contar la historia de tu producto**

**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

## **11. Cómo medir los contenidos 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

## **12. Community Manager**

**Disertante:** Lorena Carballo

**Carga horaria: 2 horas**

**Categoría: Curso**

**Modalidad: Virtual por ZOOM**

**Formato: Reunión o Seminario Web**

**Temario:**

- Tareas y funciones
- Trabajo del Community Manager:
- Creación de contenido
- Actuar ante crisis
- Medir resultados
- Posicionamiento web
- Informes y resultados
- Herramientas de marketing digital empleadas por Community Manager
- E-mail marketing
- Marketing de contenidos
- Social Media Marketing
- Posicionamiento SEO
- Publicidad online
- Marketing Digital para empresas Pymes

### **13. Cómo automatizo el proceso de ventas digitales**

**Disertante: Maximiliano Panero**

**Carga horaria: 1 hora**

**Categoría: Charla**

**Modalidad: Virtual por ZOOM**

**Formato: Reunión o Seminario Web**

**Temario:**

- Transformación digital
- Digitalización del proceso de venta
- Automatización del proceso
- Pasos para la automatización
- Herramientas para automatizar la venta

### **14. WhatsApp Business Básico**

**Disertante: Maximiliano Panero**

**Carga horaria: 1 hora**

**Categoría: Charla**

**Modalidad: Virtual por ZOOM**

**Formato: Reunión o Seminario Web**

**Temario:**

- Qué es WhatsApp Business
- Herramientas para empresa
- Perfil de empresa
- Catálogo de productos y servicios
- Mensajes automáticos y Respuestas rápidas
- Administración de conversaciones con Etiquetas

## **15. WhatsApp Premium y API**

**Disertante: Maximiliano Panero**

**Carga horaria: 1 hora**

**Categoría: Charla**

**Modalidad: Virtual por ZOOM**

**Formato: Reunión o Seminario Web**

**Temario:**

- WhatsApp Business Premium
- Gestión de vendedores
- WhatsApp Business API
- Beneficios de la API de WhatsApp
- Reglas para utilizar WhatsApp Business API
- Cómo elegir la plataforma omnicanal

## 3. LA TECNOLOGÍA EN LAS PYMES

### 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:**

- Competencias digitales.
- Desarrollo de tareas en red.
- Diferentes herramientas informáticas y aplicaciones que se pueden utilizar en una oficina para mejorar la productividad.
- Almacenando información en la nube.

### 2. 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:**

- Videoconferencias.
- Licencias y software sin pago de licencias.
- Repositorio de archivos y opciones para compartir.
- Creación de documentos.
- Presentaciones y planillas de cálculo.
- Personalizar encuestas y diseñar formularios para recibir pedidos.
- Evaluar los productos y servicios ofrecidos.
- Crear un sitio web (vincular a formulario, vincular presentación) publicar, vincularlo a redes sociales.

### 3. Ciberseguridad: El ABC para proteger tus datos

**Disertante:** Ing. Daniel Aisemberg

**Carga horaria:** 1 hora

**Categoría:** Charla

**Modalidad:** Virtual por ZOOM

**Formato:** Reunión o Seminario Web

**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?

### 4. Inteligencia Artificial para Pymes – Parte 1

**Docente:** Mag. Lorena Carballo

**Carga horaria:** 2 horas

**Categoría:** curso

**Modalidad:** Virtual por Zoom

**Formato de Zoom:** Reunión

**Temario:**

¿Qué es IA?

Principales tecnologías de IA para empresas:

- Machine Learning y Deep Learning
- Procesar lenguaje natural
- Visión por computadora
- Realidad aumentada y realidad virtual

5 casos de uso concreto en empresas:

- 1) Sugerencias y recomendaciones personalizadas
- 2) Chatbots
- 3) Reconocimiento de voz

- 4) Reconocimiento de imágenes
- 5) Fijar precios

Aplicaciones listas para usar en Pymes:

1. Chatbots (celulares, integración en carritos de e-commerce)
2. Generadores de contenido (textos, imágenes, creación de videos, toma de decisiones, redacción, copywriting, crear contenido, música, subtítulos, generadores de voz)
3. Diseño
4. Whatsapp (chatbots, traductor, convertir audio en texto)

## 5. Inteligencia Artificial para Pymes – Parte 2

**Docente: Mag. Lorena Carballo**

**Carga horaria: 2 horas**

**Categoría: curso**

**Modalidad: Virtual por Zoom**

**Formato de Zoom: Reunión**

**Temario:**

¿IA es una amenaza para los trabajadores? ¿y para las Pymes?

5 casos de uso concreto en empresas:

- 1) Segmentación
- 2) Campañas digitales
- 3) Personalización de productos/servicios
- 4) Selección y cura de contenido
- 5) Búsquedas personalizadas

Aplicaciones listas para usar en Pymes:

1. Generadores de contenido
2. Búsqueda (preguntar dentro de un pdf, en la web, en redes sociales)
3. Generadores de código (creación de webs, recepcionista virtual)
4. Redes sociales
5. Marketing
6. Ventas

## 6. Rediseñar la estrategia para transformar 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

## 7. 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

**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



## 5. 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:**

- ¿Qué es el Marketing?
- Las variables del Marketing Mix.
- Requisitos de una Mentalidad de Marketing.
- Análisis del entorno externo e interno.
- Realizar una autoevaluación de la Gestión Comercial.
- El Plan de Marketing: concepto, importancia y características principales.
- ¿Cuáles son las etapas del Plan de Marketing?
- Desarrollo de los conocimientos principales de cada una de las etapas.

### 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 cambio de mentalidad como factor crítico de éxito

- El vendedor profesional en el nuevo escenario.
- El vendedor como asesor profesional.
- La planificación del vendedor para lograr los objetivos de venta.

Modelo de ventas efectivas (paso a paso)

- Dimensiones de la venta.
- La productividad de ventas.
- Los pilares de la venta.
- La segmentación de la cartera de cliente.
- El proceso 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:**

- Definición y concepto del merchandising
- Elementos Claves
- Punto de Venta
- El nuevo concepto de la venta
- Pilares del merchandising
- Principios del merchandising
- Comportamiento del comprador en el PDV
- Merchandising Visual
- Merchandising Exterior e Interior
- Exhibición Primaria y Secundaria
- Exhibición Vertical y Horizontal
- Merchandising de Gestión
- Merchandising de Seducción

### 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:**

- Comprender conceptos básicos de calidad, servicio y atención.
- Reconocer mitos y verdades sobre la gestión de clientes.
- Conocer las claves de la gestión de clientes.
- La tipología de los clientes.
- Entender cómo funciona la gestión de clientes según lo virtual y lo presencial, y manejo de expectativas de clientes.
- Conocer los momentos de la entrevista de ventas y la evolución en la relación con clientes, en cada momento de contacto.
- Comprender el valor de la comunicación y la empatía en el proceso.
- Comprender cuál es la manera más efectiva para resolver quejas y reclamos.
- El ciclo del servicio.

## **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:**

- Bases de la gestión comercial
- Descubrir clientes y generar negocios
- Gestionar ventas
- La función comercial en la empresa y el proceso de ventas

## **6. Cómo comunicar con éxito un producto o servicio**

**Docente: Lic. Eduardo Sallenave** o a designar

**Carga horaria: 2 horas**

**Categoría: Curso**

**Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL**

**Formato Zoom: Reunión**

**Temario:**

- Rol de la comunicación en el proceso de marketing. Proceso de comunicación. Cómo nos comunicamos, efectividad y claves.
- La marca (producto o servicio). Dimensiones que hacen a una marca y su éxito.
- Herramientas de las CIM: Publicidad / Propaganda / Relaciones Públicas / Prensa / Marketing directo / Promoción de ventas / Online marketing
- El consumidor. Conocimiento y factores que influyen en su conducta
- Segmentación de público objetivo. Entender a los distintos públicos
- Investigación de mercados. Cómo aplicarla y sus alcances.
- Objetivos de la comunicación.
- Plan de comunicación integrado. Cómo armarlo y factores claves para las Pymes.

## **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:**

- El proceso de una investigación comercial
- 1.1 La necesidad y los sistemas de información y recolección de datos.
  - 1.2 Diferentes tipos de investigaciones: cuantitativas y cualitativas.
  - 1.3 Técnicas para realizar los relevamientos.
  - 1.4 El cuestionario y la muestra.

- Investigación del mercado y de la competencia
- 2.1 Análisis de la oferta:
- 2.1.1 Entorno competitivo: oportunidades y amenazas del mercado.
- 2.1.2 Percepciones del cliente: atributos e imagen de marca asociados a las empresas competidoras en el mercado.
- Investigación del producto y del consumidor
- 3.1 Análisis de la demanda
- 3.1.1 Segmentos objetivo y demanda potencial.

## 8. Cómo construir tu Marca Personal

**Disertante: Lic. Cecilia Nuñez**

**Carga horaria: 1 hora**

**Categoría: Charla**

**Modalidad: Virtual por ZOOM**

**Formato Zoom: Reunión**

### **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.

## 9. Diseño para no diseñadores

**Disertante: Verónica Giménez**

**Carga horaria: 2 horas**

**Categoría: Taller**

**Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL**

**Formato Zoom: Reunión**

**Temario:**

- Introducción al diseño. Componentes de mi imagen corporativa.
- Desarrollo: Identidad corporativa. Diseño de marca. Paquete básico a diseñar.
- Herramientas para diseño. Herramientas complementarias de diseño. Derecho de autor y permisos. Manual de marca y estandarización de recursos.

## 6. 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:**

- Definiciones:

Definición de Paradigma – Einstein y los paradigmas - ¿Qué significa fidelizar clientes? – Concepto de Fidelización ¿Qué es la fidelización? – ¿Qué es lealtad? – 5 ventajas de la fidelidad - Diferencia entre expectativa y percepción – Dentro de la mente del cliente – La percepción – El servicio esperado – El servicio adecuado – El servicio deseado – Alineando visiones - Encuestas Definición – Encuestas Ejemplos.

- Marketing y Gestión de Clientes:

Evolución del marketing – Donde me Encuentro – Marketing de Fidelización - Paradigma la voz del cliente – Paradigma el cliente es el Rey – Clases de Clientes – El nuevo Consumidor – La Gestión de Clientes - Clientes Insatisfechos – La Calidad de Servicio – Programas de Fidelización - Conclusiones.

### 2. Cómo Innovar en tu Pyme

**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:**

- **Una aproximación a la innovación**
  - o Los desafíos de la Innovación.
  - o Innovación y Gestión de la Innovación.
  - o Pensamiento innovador y creatividad.
  
- **Cómo organizar la innovación en la empresa**
  - o Gestión de las ideas y de la innovación.
  - o Ideación sistemática y Design Thinking.
  - o Estrategia para Innovar.
  
- **La esencia de la innovación: Las personas, los procesos y la tecnología**
  - o Gestión Innovación abierta y colaborativa. Los equipos.
  - o Cómo innovar. El proceso y las buenas prácticas.
  - o Organización y cultura.
  
- **La práctica y ejecución de la Innovación**
  - o Aplicación de la Innovación en PYMES.
  - o Las 8 P's de la Innovación.
  - o El lado oscuro de la innovación.

### **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:**

- Conceptos básicos sobre Administración de Empresas
- El proceso de planificación
- El proceso Organizativo
- El proceso de Dirección
- El Proceso de Control



- Claves para administrar y aplicar exitosamente en una empresa Pyme

#### **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:**

- La relación entre cómo pensamos, decidimos y los resultados del negocio.
- La era que vivimos y su impacto en negocios. Mitos que se caen.
- Factores de éxito y fracaso en los negocios.
- Impacto de cómo dirigimos, lideramos en obtener ganancias.
- El arte de conversar y motivar para ganar más.
- La gestión de equipos, clientes, ventas y precios para ganar más.
- Las nuevas generaciones como potenciadoras del negocio.

#### **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:**

- Parte 1: En que consiste un cuadro de mando integral:

Concepto del curso – Harrington, H, James – Principales Conceptos – Resumen del Curso – CMI Definiciones – CMI Definición - Proceso de Realimentación - PE Definición – ventaja de un CMI – 1er libro recomendado - Características de la Estrategia – Planificación 5 Factores - Planificación Descripción - Planificación Estratégica – KPI's – 2do libro recomendado – Estrategia, Características - ¿Qué Significa PE? - Estadísticas Sorprendentes -

Proceso Constructivo - Trilogía Misión Visión Valores - Valores Cultura Clientes – Matriz MVV visión Temporal.

- Parte 2: Planeamiento y proyección empresaria

Reflexión – Francis Bacon – Proceso Constructivo – Proceso Correcto – Las cuatro Perspectivas del CMI – El Mapa Estratégico – Dificultades al implementar un CMI – Ejemplo de Visualización – Etapas del proceso – Vínculo entre el ME y el TDC – Documentación de OE – Planilla de Medición de un OE – Ejemplo de Tablero para Servicios – Ejemplo de Tablero para una fábrica – Ejemplo de un tablero para la industria – Drill Down – TDC para Finanzas – Indicadores Financieros – Ejemplo de indicadores Financieros – Excel y los TDC’s – TDC Efectivo – Tipo de información de un TDC – Terminología del curso.

## **6. Pasos para certificar normas de calidad ISO 9001/2015 en tu Pyme**

**Docente:** Lic. Julián Canderma o a designar

**Carga horaria:** 2 horas

**Categoría:** Curso

**Modalidad:** Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

**Formato Zoom:** Reunión o Seminario Web

**Temario:**

- ¿Qué es Calidad?
- ¿Cuál es el objetivo de un SGC ISO 9001:2015?
- Macroestructura ISO
- Contexto Organizacional
- Liderazgo y compromiso
- Planificación
- Apoyo
- Operación
- Evaluación del desempeño
- Mejora
- Proceso de Certificación

## 7. Design Thinking: Desarrollo de soluciones creativas

**Disertante:** Lic. Romina Ávila

**Carga horaria:** 4 horas

**Categoría:** Curso

**Modalidad:** Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

**Formato Zoom:** Reunión o Seminario Web

### 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

## 8. 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

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.

### 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.

## **9. Cinco 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)

## **10. Cómo armar el plan estratégico**

**Disertante: Alejandro Crisafulli**

**Carga horaria: 2 horas**

**Categoría: Taller**

**Modalidad: Virtual por ZOOM**

**Formato Zoom: Reunión o Seminario Web**

**Temario:**

Pensamiento estratégico

- Paradigmas de la planificación estratégica
- Herramientas para la planificación estrategia:
  - Paso 1: análisis de situación
  - Paso 2: definición de objetivos estratégicos (oe)
  - Paso 3: plan estratégico contingente (pec)
  - Paso 4: armado del plan
  - Paso 5: conclusiones
  - Paso 6: ejecución del plan

Conclusiones

## 11. Cómo armar el plan Comercial

**Disertante: Alejandro Crisafulli**

**Carga horaria: 2 horas**

**Categoría: Curso**

**Modalidad: Virtual por ZOOM**

**Formato Zoom: Reunión o Seminario Web**

**Temario:**

- Introducción: ¿Qué es un plan comercial?
- Guía aplicada para construir un plan comercial
  - Búsqueda de información
  - Fijando el punto de llegada
  - Estableciendo la escalera de crecimiento
  - Estacionalizando el plan
  - Armandó un plan de acción
  - Ejecución, control y seguimiento

## 7. EMPRESAS FAMILIARES

### 1. 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:**

- ¿Qué es una empresa familiar?: Fortalezas y debilidades
- Diferencias empresa familiar de otras
- Equilibrio familia empresa
- El modelo de los tres círculos
- Modelo iceberg: resolución de conflictos
- Comunicación y creencias
- Protocolo de familia
- El traspaso generacional: Pasar la posta
- Proceso de transición y sucesión

### 2. 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.

### **3. Protocolo 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

## 8. 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:**

- Introducción a la selección de personal.
- Planificación de la estrategia de búsqueda.
- Los distintos puestos de Selección de personal. ¿Por qué se resiste al proceso?
- La Evaluación del puesto: objetivos y técnicas de relevamiento de información. El perfil del puesto.
- Fases del proceso de selección de personal
- La búsqueda de candidatos. Distintas fuentes de Reclutamiento: Interno y Externo. La utilización de las redes sociales.
- El CV: Distintos formatos. Niveles de análisis de un CV.
- Las fases de la entrevista laboral. La entrevista de exploración focalizada. La entrevista STAR. Áreas a explorar. La técnica flash back.
- Errores comunes del entrevistador.
- Los tests psicolaborales. Las técnicas de simulación: Assessment Center.
- La importancia del programa de inducción

### 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:**

- El Salario mínimo vital y móvil.
- Conceptos básicos de la liquidación de sueldos: clasificación de los conceptos.
- Aportes y contribuciones: características generales.
- Conceptos de una liquidación de sueldos:
- Adicionales
- Horas extra
- Enfermedad inculpable
- Licencias especiales
- Vacaciones
- Sueldo Anual complementario

### **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:**

- Planificar los recursos humanos
- Etapas de la planificación de los recursos humanos
- Formación y capacitación de los recursos humanos
- Agregados de valor en la planificación de recursos humanos

### **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:**

- Estructura del proceso de capacitación
- Pedido
- Trabajo de campo
- Diagnóstico
- Diseño
- Coordinación y rediseño
- Cierre

## 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:**

- A qué denominamos Recursos Humanos. Qué aspectos centrales ocupa en su rol. Con qué modelo analizar la realidad de recursos humanos en el mundo Pymes.
- La gestión formal y legal: la necesidad de actualización permanente para la gestión Operativa + la intervención directa en la empresa y sus sectores.
- La gestión de personas hoy: el desafío de un mundo cambiante. La vuelta al trabajo post pandemia y las perspectivas sobre nuestro sector de Recursos Humanos para Pymes.

## 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:**

- Problemática estratégica de la empresa hoy
- Áreas globales de entrenamiento de mandos medios
- Diseño de un plan de formación integral de mandos medios

## **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:**

- Liquidaciones finales: conceptos indemnizatorios, tipos de liquidación finales.
- Cargas Sociales: características generales, ejemplo de costo laboral.
- Impuesto a las ganancias de cuarta categoría:
- Sujetos alcanzados.
- Situación de pluriempleo.
- Obligaciones del Agente de Retención.
- Obligaciones de los Beneficiarios.
- Formulario 572 y Formulario 1357 (Ex Form 649).
- Conceptos gravados y exentos.
- Conceptos habituales vs. No habituales.
- Deducciones generales.
- Deducciones personales.

## 9. HABILIDADES GERENCIALES

### 1. La comunicación como pilar de la empresa

**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:**

- La comunicación y la Integración de equipos de trabajo:  
El equipo de trabajo como red de conversaciones: Conversar es pedir, ofrecer, recibir pedidos, recibir ofertas, prometer, hacer cumplir promesas, evaluar, dar feedback, cumplir promesas, negociar, renegociar, no cumplir, compensar
- La comunicación y el logro de objetivos estratégicos:  
Análisis del diseño de la comunicación del equipo de trabajo en relación a: Diseño de objetivos, Diseño de responsabilidades, Diseño de forma de trabajo, Diseño de evaluación de avance y Diseño de la entrega de feedback.

### 2. Oratoria: 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:**

- Autodiagnóstico de oratoria
- Miedo a hablar en público
- Autoestima

- Concepto de oratoria
- Fines de la oratoria
- Formas de oratoria
- La presentación
- El exordio
- El nudo o desarrollo
- La conclusión o momento final (cierre)
- El arte de hablar en público

### **3. PNL: Cómo mejorar tus habilidades de comunicación**

**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:**

- Qué es la PNL y cómo funciona
- Concepto de programación
- Lenguaje
- Autodiagnóstico
- Pasando el antivirus
- Percepción
- Deseos / anclajes
- El árbol
- Entre el cielo y la tierra

### **4. 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:**

#### EVALUACIÓN DE AVANCE SOBRE OBJETIVOS ESTRATÉGICOS:

- ¿Cuánto avanzamos recientemente sobre nuestros objetivos estratégicos?
- ¿Evaluamos satisfactorio el grado de avance?

#### ESTILO DE USO DEL TIEMPO:

- ¿Cuál es la relación entre nuestro uso del tiempo y nuestros objetivos estratégicos?
- ¿Tenemos espacios (horarios, lugares, recursos) delimitados en nuestra vida para la dedicación de nuestro tiempo a las áreas estratégicas?
- ¿Qué tan placentero o sufrido es para nosotros el paso del tiempo, considerando nuestro diseño del día?
- ¿Cuánto tiempo dedicamos a analizar cómo trabajamos?

#### ESTRATEGIAS PARA PONER EL PASO DEL TIEMPO A FAVOR DE LOGRAR LOS PROPIOS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

## 5. Reuniones eficientes

**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:**

- La reunión de trabajo
- Las reuniones y el equipo de trabajo
- La planificación de la reunión de trabajo - Las fases de una reunión
- El papel del coordinador en la reunión de trabajo

## 6. 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:**

Modelos de negociación

- Consumo masivo
- Tipos de negociadores
- Tipos de negociaciones

Visión y características del negociador actual

- Incertidumbre
- Temor
- Exigencia

Tips del proceso de negociación

- Procesos
- Accesibilidad a los sentidos

Referente del proceso de negociación

- El modelo Harvard y los siete elementos
- La negociación basada en principios

Funciones psicológicas

- Percepción
- Memoria
- Pensamiento
- Lenguaje

## **7. 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:**

- Definición de Liderazgo
- Relación observador-acción-resultados
- El contexto mayor del líder
- Elementos principales del liderazgo
- Diferentes estilos de liderazgo
- Comunicación y logro de objetivos estratégicos

## **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:**

- Crear un ambiente y condiciones de trabajo favorable
- Formar y entrenar al equipo
- Desarrollar un equipo de trabajo
- Motivar al Equipo
- Liderar y Conducir al equipo para mantenerlo motivado

## **9. El proceso de delegar tareas en las 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.

## **10. Costos ocultos: cómo afectan la rentabilidad de la Pyme**

**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.

## 10. 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:**

- Definiciones
- ¿Qué Veremos? - Idea – Dar forma a la idea - Conceptos importantes – PDN Definición – Por qué realizar un PDN - ¿Qué es un plan de negocios? -- Un PDN Permite.... – Beneficios de un PDN – Estadísticas - Entendiendo al cliente - Distintas visiones
- En que consiste el plan de negocio
- Lista de comprobación - ¿Qué información contiene un plan de negocios? - (A) Carátula y tabla de contenido - (B) Resumen Ejecutivo - (C) Descripción del negocio - (D) Análisis de Mercado - (E) Estrategia de comercialización y ventas - (F) Plan Operativo - (G) Plan de Gerenciamiento - (H) Plan Financiero

### 2. Emprender: primeros pasos para la creación de tu Pyme

**Docente:** Lic. Néstor Rabinovich o a designar

**Carga horaria:** 2 horas

**Categoría:** Curso

**Modalidad:** Virtual por ZOOM o PRESENCIAL

**Formato Zoom:** Reunión

**Temario:**

- ¿Qué significa emprender? ¿Se nace o se hace emprendedor? ¿A qué llamamos emprendimiento? Requisitos básicos.
- Elementos comunes a los emprendedores. Tipos y perfiles de emprendedores. Ventajas y desventajas del emprender. El ecosistema del emprendedor.

- Competencias básicas para emprender. Las actitudes, los conocimientos, las técnicas. Inteligencia práctica, racional, emocional y relacional.
- Qué se necesita para iniciar un emprendimiento. El emprendedor: emprendimiento y vida personal.
- Errores típicos del emprender. Claves de éxito y de fracaso de un emprendimiento.
- De la idea al proyecto, del proyecto a la acción.
- Bases para el desarrollo del emprendimiento.
- Las etapas lógicas: del desarrollo de la idea, al plan de negocios.
- Tendencias globales a tener en cuenta al emprender.
- El equipo emprendedor y sus claves.
- Temas impositivos y legales.
- Instituciones que apoyan al emprendedor

## 11. 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:**

- Definiciones y Alcances.
- Clasificación y comportamiento de los costos. Tipos de costos y gastos. El modelo costo – volumen – utilidad.
- Punto de equilibrio. Los costos y la fijación de precios.
- Técnicas de fijación de precios.
- El cálculo de los costos y márgenes de empresas de comercios y servicios.
- Planificación estratégica financiera.
- El capital de trabajo.
- Distinción entre la situación económica y la financiera en la empresa.
- Estrategias de financiamiento y flujo de fondos.
- Controlando el manejo del efectivo en el local.
- Tratamiento de la inflación en la evaluación de planes de negocios y en el análisis de rentabilidad empresarial.

### 2. Análisis de Costos y Fijación de Precios para Pymes

**Docente:** Cr. Sergio Lazzarin o a designar

**Carga horaria:** 2 horas

**Categoría:** Curso

**Modalidad: Virtual por ZOOM o PRESENCIAL**

**Formato Zoom: Reunión**

**Temario:**

1. Costos
    - Clasificación
    - Principales métodos de costeo
  2. Proceso de Fijación de Precios
  3. Precio en los Canales de Distribución
  4. Fijación estratégica de precios
- Fijación de precios a partir del costo más un margen.
  - Fijación de precios en función del cliente.
  - Fijación de precios en función de la competencia.
  - Guía práctica de preguntas para fijación estratégica de precios.
  - Fijación de precios para maximizar los beneficios
  - Variación de los niveles de rentabilidad respecto a los cambios en los volúmenes de venta producidos por una variación de precios.
  - Fijación de precios que reflejen valor para los consumidores
  - El rol del Valor en la fijación de precios.
  - Entender el juego de fijación de precios respecto de la competencia.
  - La importancia de tener una Ventaja Competitiva Sostenible.
  - Reacción competitiva. Cómo y cuándo se debe reaccionar.
  - Estrategia de fijación de precios por segmentos
  - Segmentación por tipo de comprador, por lugar de compra, por momento de compra, por cantidades de compra, de acuerdo al diseño de producto, por paquetes de productos.
  - Casos prácticos de fijación de precio, para un producto tangible y para un servicio.

## 12. 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:**

- Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo
- Prevención de Riesgos Del Trabajo
- Investigación y Análisis de Accidentes
- Sistema de Gestión de la salud y Seguridad en el 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:**

- Resumen del marco normativo.
- Servicios profesionales vinculados a la SST.
- La evaluación de riesgos como puntapié de la gestión.
- Obligaciones generales para toda organización.

## 13. ENTIDADES GREMIALES

### 1. Gestión de eventos de capacitación

**Disertante:** Verónica Gimenez

**Carga horaria:** 2 horas

**Categoría:** Curso

**Modalidad:** Virtual por Zoom

**Formato Zoom:** Reunión

**Temario:**

- Qué es gestión de eventos. Tipos de eventos de capacitación. Roles en la gestión de eventos.
- 5 PASOS a tener en cuenta en la gestión de eventos: investigación de audiencias. Selección de temas y disertantes. Planificación de programas. Gestión de presupuestos y ROI. Promoción y seguimiento de eventos. Ejemplos y casos prácticos.

### 2. PROGRAMA DE PROFESIONALIZACIÓN DE ENTIDADES GREMIALES

Este programa consta de 3 cursos correlativos que se detallan a continuación:

#### a. Transformación y modernización necesaria de las entidades gremiales empresarias

**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 su misión.

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.

## **b. Dirección Estratégica y Habilidades Gerenciales para entidades gremiales empresarias**

**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

## **c. 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.