



Área Empresarial

Carrera de Gerenciamiento de Pymes

Objetivo

El personal de mandos medios que depende de la Dirección Superior de las empresas, se ha convertido en un eje clave para el desarrollo eficaz de los objetivos empresariales. Las empresas en la actualidad requieren personal proactivo que lidere equipos de alto desempeño alineados con la visión estratégica y las metas organizacionales, capaces de adaptarse a los cambios rápidamente.

Es el objetivo de la carrera formar personas capaces de conocer todas las funciones y habilidades gerenciales para una mayor aplicación operativa y proveer las destrezas necesarias para la conducción, planificación y motivación de equipos.

Perfil del egresado

El egresado de esta carrera estará capacitado para gerenciar, reflexionar, planificar, formar equipos de trabajo, presentar informes, solucionar problemas en las empresas comerciales o similar, ya que se abordan aspectos empresariales enfocados con un perfil analítico potenciando las habilidades relevantes de su función haciéndola mas eficaces y eficientes.

Requisitos

Los alumnos deberán tener ciclo básico aprobado o similar.

Metodología

Basada en la incorporación de los conceptos teóricos empleando una metodología práctica que considera el análisis de casos y trabajos prácticos que posibiliten el uso efectivo de los instrumentos enseñados. El cuerpo docente está constituido por especialistas de nivel universitario con alto nivel de experiencia práctica en la disciplina que dicta.

Plan de Estudios

Gerenciamiento de Pymes	Introducción a la Administración	Liderazgo, Motivación
	Cultura Organizacional	Adm. del tiempo y reuniones
	Conductas emprendedoras	Negociación
	Dirección Estratégica	Comunicación Interpersonal. PNL aplicado

Contenido

Introducción a la administración: Evolución de la Teoría Administrativa. La Escuela de la Administración Científica. Escuela Clásica. Escuela Conductista. Escuela de la Ciencia de la Administración. El Proceso Administrativo. Planificación. Organización. Dirección. Control. El management moderno.

Cultura y Clima Organizacional.

Cultura y Cambio Organizacional. Cambio Planeado y Agentes de Cambio. El pasaje de la Administración Tradicional a la Nueva Administración. Cultura Empresarial. Tipos de cultura. Miope, Reactivas, Previsoras y Preactivas. Características y Naturaleza del cambio en la Cultura. Valores Organizacionales. Sistemas de Valores. Valores compartidos. El papel de los líderes en el cambio. Teoría de los campos de Fuerza.

Fuerzas impulsoras. Fuerzas restrictivas. La resistencia al cambio. La resistencia, causas y sus síntomas. Pautas para reducir la resistencia al cambio. Teoría del clima organizacional. La estrategia de cambio y su impacto en el comportamiento. Estrategia Participativa y coercitiva.

Dirección y Administración Estratégica

Conceptos y técnicas. Proceso de Dirección Estratégica. Formulación de la estrategia. Análisis Competitivo. Función del análisis de situación en la formulación de la estrategia. Análisis de la situación de la compañía. Estrategias y Ventaja Competitiva. Adaptación de la estrategia a la situación. Estrategias de Diversificación. Compromiso, Cultura Organizacional.

Técnicas de Negociación

Concepto de negociación. No negocie en base a posiciones. El método de los cuatro pasos. Las tres alternativas. Tácticas de negociación. Negociación y poder. Negociación y principios. Ejemplos prácticos.

Conductas Emprendedoras.

Desarrollar el potencial individual de los participantes y su comportamiento como emprendedor interno de una organización, para aprovechar las oportunidades y evitar amenazas. El propósito es estimular las habilidades proactivas del individuo para hacerlas más eficientes y competitivas. Características del comportamiento Empresarial. Buscar Oportunidades y tener Iniciativa. Ser Persistente. Correr Riesgos Fijar Metas. Conseguir Información Planificar y hacer Seguimiento Tener Auto confianza. Exigir Eficiencia y Calidad. Crear Redes de Apoyo.

Liderazgo y Motivación

Interrelación entre motivación y liderazgo. Análisis de la motivación y su aplicación en la empresa. Herramientas para motivar al personal. Coaching, proceso y aplicación. Análisis y aplicación de las teorías del liderazgo. Importancia del trabajo en equipo. Grupos de trabajo vs equipos de trabajo. Cómo desarrollar las destrezas del liderazgo en equipo. Cómo facilitar el aprendizaje en equipo. Como constituir equipos eficaces. Desarrollo y liderazgo en equipo. Como resolver problemas en el grupo.

Administración del Tiempo y Reuniones

Que es el tiempo. Valor e importancia del tiempo. El uso del tiempo. La pérdida de tiempo. Que es importante y que es Urgente. Administración del tiempo. El rendimiento del tiempo gerencial. Mejorar el rendimiento y la efectividad. Planificación de reuniones. Dificultades comunes en las reuniones. Objetivo de una reunión, la agenda, el desarrollo y los planes de acción. Principios de Stephen Covey.

Comunicación Interpersonal. PNL aplicado.

La importancia de la comunicación. Procesos y teoría de la comunicación humana. Comunicación en uno y dos sentido. La actitud en la comunicación. Barreras para el logro de una comunicación interpersonal efectiva. Como superar las barreras de la comunicación. La comunicación en las organizaciones. Redes de comunicación dentro de una empresa. Habilidades comunicativas. Comunicación verbal y gestual. La comunicación asertiva. Desarrollo de la escucha atenta y niveles de empatía. PNL (pensamiento neuro lingüístico). Conceptos y aplicación practica. Canales de comunicación con PNL

Análisis de Informes y Plan de Negocio

El alumno finaliza el curso con la presentación de un plan de negocios, el análisis y evaluación de informes comerciales.

PLAN DE PAGOS

Carrera Gerenciamiento de Pymes		
Inversión		Observaciones
Precio	17.900	
Contado	15.752	
2 pagos	8.413	
3 pagos	5.788	
4 pagos	4.475	
5 pagos	3.580	
6 pagos	2.983	
7 pagos	2.557	
8 pagos	2.238	Inscripción anticipada de 1 mes
9 pagos	1.989	Inscripción anticipada de 2 meses
10 pagos	1.790	Inscripción anticipada de 3 meses
11 pagos	1.627	Inscripción anticipada de 4 meses
12 pagos	1.492	Inscripción anticipada de 5 meses

Consultar otras formas de Pagos

Los pagos son **MENSUALES, CORRELATIVOS Y CONSECUTIVOS.**

Los precios vigentes no son acumulables a ninguna otra promoción y/o bonificación salvo expresa autorización de la administración.

Círculo Informático Capacitación se reserva el derecho de realizar ajustes al plan de estudios, contenidos, plan de pagos, fechas y horarios de los seminarios, talleres, cursos y carreras. La confirmación de los mismos en los horarios y grupos ofrecidos está sujeta a un nivel mínimo de inscripciones que habiliten su funcionamiento.