

OFERTA DE CAPACITACIÓN

CURSOS Y TALLERES

MODALIDAD PRESENCIAL Y WEBINAR

2026



ESCUELA-NEGOCIOS-CAME.COM.AR



Confederación Argentina de la Mediana Empresa

La **Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME)** reconoce en la capacitación uno de los pilares fundamentales para el desarrollo y la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas del país. En un contexto económico que exige adaptación constante, invertir en conocimiento es una de las decisiones más estratégicas que puede tomar cualquier organización que aspire a crecer y sostenerse en el tiempo.

Desde la **Secretaría de Capacitación**, y a través de la **Escuela de Negocios de CAME**, diseñamos programas formativos pensados desde y para la realidad Pyme. Nuestra propuesta no parte de modelos genéricos, sino de las necesidades concretas del sector: fortalecer la gestión, mejorar la rentabilidad, potenciar equipos y tomar mejores decisiones en cada etapa del negocio.

La **Oferta de Capacitación 2026** está compuesta por **88 títulos** que abarcan las áreas más relevantes de la gestión empresarial actual: administración y finanzas, marketing y ventas, liderazgo, planificación estratégica, innovación y transformación digital, entre otras. Cada propuesta formativa está diseñada para que empresarios, mandos medios y equipos de trabajo puedan incorporar herramientas concretas y aplicarlas de inmediato en su actividad cotidiana.

La metodología combina formación técnica actualizada con análisis de casos reales e intercambio de experiencias entre participantes, generando un aprendizaje significativo que se traduce en mejoras reales en los procesos, la organización interna y el desempeño comercial.

Todos nuestros contenidos han sido desarrollados bajo normas de calidad ISO 9001:2015, certificadas por IRAM, lo que garantiza rigor metodológico, coherencia y mejora continua en cada propuesta formativa.



ÍNDICE DE CONTENIDOS

Todos los programas formativos disponibles organizados por área temática

01	COMERCIO ELECTRÓNICO
1	¿Cómo vendo por internet? Primeros pasos
2	Pasos para implementar el comercio electrónico en mi Pyme
3	Logística en la venta digital
02	VENTAS DIGITALES
1	Estrategias para vender mejor con mis redes sociales
2	Vender mejor a través de Facebook
3	Vender mejor a través de Instagram
4	Técnicas de ventas con WhatsApp
5	Anuncios en Instagram y Facebook
6	Herramientas digitales para potenciar tus ventas: CRM, chatbots, mailing
7	Nuevo rol del vendedor en la era digital
8	Técnicas de Venta Digital
9	Post venta en la Era Digital
10	Storytelling en la venta: cómo contar la historia de tu producto
11	Cómo medir los contenidos en redes sociales
12	Community Manager
13	Cómo automatizo el proceso de ventas digitales
14	WhatsApp Business Básico
15	WhatsApp Premium y API
03	LA TECNOLOGÍA EN LAS PYMES
1	Herramientas digitales para ser más eficiente tu Pyme
2	Oficina virtual: cómo automatizo tareas
3	Ciberseguridad: El ABC para proteger tus datos
4	Inteligencia Artificial para Pymes – Parte 1

5	Inteligencia Artificial para Pymes – Parte 2
6	Rediseñar la estrategia para transformar tu Pyme
7	Hoja de ruta para digitalizar tu empresa

04 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 con éxito un producto o servicio
7	Investigación de Mercados para Pymes
8	Cómo construir tu Marca Personal
9	Diseño para no diseñadores: Canva
10	Comunicación y Posicionamiento Profesional
11	LinkedIn estratégico para profesionales y líderes
12	Oratoria, Pitch y Presentaciones con impacto
13	Marca Personal aplicada a crecimiento profesional y comercial
14	Comunicación estratégica para equipos comerciales
15	Inteligencia Artificial aplicada al posicionamiento profesional

05 PLANIFICACIÓN Y ESTRATEGIA

1	Estrategias y Técnicas de Fidelización de Clientes
2	Cómo Innovar en tu Pyme
3	Administración de empresas Pyme
4	Repensar el Negocio para obtener más ganancias
5	Tablero de Comando y control de Gestión para Pymes
6	Pasos para certificar normas de calidad ISO 9001/2015 en tu Pyme
7	Design Thinking: Desarrollo de soluciones creativas
8	Metodologías ágiles para el desarrollo de productos y servicios
9	Cinco pilares para superar la crisis de crecimiento

10	Cómo armar el plan estratégico
11	Cómo armar el plan Comercial
12	Metodología de las 5 S para una Pyme más eficiente

06	EMPRESAS FAMILIARES
1	Empresas Familiares: claves de gestión para crecer
2	Integración generacional
3	Protocolo de la empresa familiar

07	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

08	HABILIDADES GERENCIALES
1	La comunicación como pilar de la empresa
2	Oratoria: Habilidades para hablar en público
3	PNL: Cómo mejorar tus habilidades de comunicación
4	Administración del Tiempo
5	Reuniones eficientes
6	Técnicas de Negociación
7	Liderazgo para empresas Pyme
8	Conducción de Equipos de Trabajo
9	El proceso de delegar tareas en las Pymes
10	Costos ocultos: cómo afectan la rentabilidad de la Pyme
11	Cómo gestionar el stress en la empresa
12	Negociación inteligente: psicología, estrategia y resultados

13	El poder de la comunicación interna: menos ruido, más productividad
09	CREACIÓN DE EMPRESAS
1	Cómo armar un plan de negocios
2	Emprender: primeros pasos para la creación de tu Pyme
10	ECONOMÍA Y FINANZAS
1	Gestión Financiera de la empresa Pyme
2	Análisis de Costos y Fijación de Precios para Pymes
11	SALUD EN EL TRABAJO
1	Salud y Seguridad en el Trabajo
2	Gestión de un Sistema de Salud y Seguridad en el Trabajo
12	ENTIDADES GREMIALES
1	Gestión de eventos de capacitación
2	Transformación y modernización de entidades gremiales empresarias
3	Dirección Estratégica y Habilidades Gerenciales para entidades gremiales
4	Mejoramiento organizacional en una entidad gremial empresaria
13	COMERCIO EXTERIOR
1	Estrategias y oportunidades para empresas agroexportadoras
2	Gestión logística en el comercio internacional
3	Régimen Exporta Simple

¿Necesitás más información?

capitacion@came.org.ar – www.escuela-negocios-came.com.ar

1. COMERCIO ELECTRÓNICO

1. ¿Cómo vendo por internet? Primeros pasos

Disertante: Pablo Román Vila o a designar

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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: Pablo Román Vila o a designar

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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: Pablo Román Vila o a designar

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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 como 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. Pablo Román Vila o a designar

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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. Pablo Román Vila

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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. Pablo Román Vila

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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. Pablo Román Vila

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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. Pablo Román Vila

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams

Formato: Reunión

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: Ing. Lorena Carballo

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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: Lic. Pablo Román Vila

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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: Ing. Lorena Carballo

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams

Formato: 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 Microsoft Teams

Formato: 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: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams o Presencial

Formato: Reunión

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. MARKETING Y VENTAS

1. Marketing para empresas Pyme

Docente: Lic. Daniel Carballo o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

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 Microsoft Teams

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 – Lic. Esteban Aricó o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

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. Néstor Rabinovich o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: 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 Microsoft Teams

Formato: 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. Daniel Carballo o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: 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 Microsoft Teams

Formato: Reunión

Temario:

- El proceso de una investigación comercial
 1. La necesidad y los sistemas de información y recolección de datos.
 2. Diferentes tipos de investigaciones: cuantitativas y cualitativas.
 3. Técnicas para realizar los relevamientos.
 4. El cuestionario y la muestra.
- Investigación del mercado y de la competencia
 1. 2.1 Análisis de la oferta:
 2. 2.1.1 Entorno competitivo: oportunidades y amenazas del mercado.
 3. 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
 1. Análisis de la demanda
 2. Segmentos objetivo y demanda potencial.

8. Cómo construir tu Marca Personal

Disertante: Lic. Cecilia Nuñez

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Conferencia técnica
Modalidad: Virtual por Microsoft Teams
Formato: 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: Canva

Disertante: Verónica Giménez
Carga horaria: 2 horas
Categoría: Taller
Modalidad: Virtual por Microsoft Teams
Formato: 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.

10. Comunicación y Posicionamiento Profesional

Disertante: Lic. Cecilia Nuñez
Carga horaria: 2 horas
Categoría: Curso
Modalidad: Virtual por Microsoft Teams
Formato: Reunión

Temario: Cómo clarificar el aporte de valor, diferenciarse en mercados saturados y comunicar con coherencia para generar mejores oportunidades comerciales o laborales.

11. LinkedIn estratégico para profesionales y líderes

Disertante: Lic. Cecilia Nuñez
Carga horaria: 2 horas
Categoría: Taller

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

Temario: Optimización de perfil, contenidos con intención y networking inteligente para posicionarse y abrir nuevas oportunidades.

12. Oratoria, Pitch y Presentaciones con impacto

Disertante: Lic. Cecilia Nuñez

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Taller

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

Temario: Estructura de un pitch claro, storytelling aplicado a negocio y herramientas para comunicar propuestas con seguridad y autoridad.

13. Marca Personal aplicada a crecimiento profesional y comercial

Disertante: Lic. Cecilia Nuñez

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

Temario: Cómo alinear identidad, narrativa y propuesta para aumentar percepción de valor y fortalecer reputación.

14. Comunicación estratégica para equipos comerciales

Disertante: Lic. Cecilia Nuñez

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

Temario: Unificación de discurso, argumentos de valor y conversaciones comerciales más efectivas.

15. Inteligencia Artificial aplicada al posicionamiento profesional

Disertante: Lic. Cecilia Nuñez

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Taller

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

Temario: Uso estratégico de IA para mejorar narrativa, contenidos, propuestas y presentaciones sin perder autenticidad.

5. 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 Microsoft Teams

Formato: Reunión

Temario:

- Definición de Paradigma
- ¿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 –
- 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

2. Cómo Innovar en tu Pyme

Docente: Romina Ávila o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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 Lic. Jorge Silva o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams

Formato: Reunión

Temario:

- En que consiste un cuadro de mando integral: Principales Conceptos
- Proceso de Realimentación - ventaja de un CMI
- Planificación 5 Factores
- Planificación Estratégica – KPI's
- Proceso Constructivo
- Trilogía Misión Visión Valores - Valores Cultura Clientes – Matriz MVV visión Temporal.
- Planeamiento y proyección empresarial: Reflexión
- Las cuatro Perspectivas del CMI – El Mapa Estratégico – Dificultades al implementar un CMI
- 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

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 Microsoft Teams

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams

Formato Zoom: Reunión

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 Microsoft Teams

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams

Formato: Reunión

Temario:

Pensamiento estratégico

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

11. Cómo armar el plan Comercial

Disertante: Alejandro Crisafulli

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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
 - Armando un plan de acción
 - Ejecución, control y seguimiento

12. Metodología de las 5 S para una Pyme más eficiente

Disertante: Débora Fioretti

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

Temario:

¿Qué es la metodología 5 S? Es una herramienta del kaizen (palabra de origen japonés que significa “mejora continua”) que permite crear una cultura de orden en la empresa, siendo su objetivo final poner el foco en el trabajo en equipo, la colaboración y productividad.

En el curso se abordarán los 5 aspectos aplicables a la empresa Pyme argentina.

1. Clasificación (seiri)
2. Organización (seiton)
3. Limpieza (seiso)
4. Estandarizar (seiketsu)
5. Seguir mejorando (shitsuke)

6. 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 Microsoft Teams

Formato: Reunión

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: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: 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: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

Temario:

- Definición y características de la empresa familiar.
- Sistemas que confluyen.

- Principales fuentes de conflictos.
- Protocolo de familia

7. RECURSOS HUMANOS

1. Técnicas de Selección de Personal

Docente: Lic. Carlos Bauab o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams o Presencial

Formato: Reunión

Temario:

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

5. Administración de Recursos Humanos para Pymes

Docente: Lic. Silvia Galván o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams o Presencial

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams o Presencial

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams

Formato: Reunión

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.

8. 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 Microsoft Teams o Presencial

Formato: Reunión

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. Daniel Carballo o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams o Presencial

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams o Presencial

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams o Presencial

Formato: Reunión

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?

5. Reuniones eficientes

Docente: Lic. Fernando Etzensberger o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams o Presencial

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams o Presencial

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams

Formato: Reunión

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 Microsoft Teams

Formato: Reunión

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.

11. Cómo gestionar el stress en la empresa

Disertante: Lic. en Psicología Norberto Schapira

Carga horaria: 4 horas (2 jornadas de 2 horas)

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

Temario:

- Definición, clasificación y análisis de factores estresores presentes en diversos escenarios.
- Mecanismos de afrontamiento. Aprendiendo a gestionar mis pensamientos de una manera saludable y a expresarme eficazmente en la empresa.
- Mindfulness y su importancia.

Este curso incluye prácticas de técnicas de relajación y visualización. Análisis de casos en video.

12. Negociación inteligente: psicología, estrategia y resultados

Disertante: Lic. en Psicología Norberto Schapira

Carga horaria: 4 horas (2 jornadas de 2 horas)

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

Temario:

- Desarrollo de modelos de intervención, que le permitirá actuar eficazmente en cada etapa del proceso.
- Análisis en diversos escenarios, en articulación con un marco teórico de relevante actualidad.
- Se habilita un espacio para incorporar habilidades comunicacionales para optimizar resultados.
- Análisis de casos de estudio y ejercicios prácticos, para optimizar su estrategia de negociación.

Es un curso netamente práctico que incorpora recursos del ámbito de la Psicología. Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de incorporar innovadoras habilidades comunicacionales y técnicas que les permitirá negociar con eficacia.

13. El poder de la comunicación interna: menos ruido, más productividad

Disertante: Lic. Norberto Schapira

Carga horaria: 4 horas (2 jornadas de 2 horas)

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

Temario:

- Comunicación lingüística y paralingüística.
- Como lograr potenciar los recursos en diversos escenarios.
- Amplio desarrollo desde un paradigma netamente práctico.

Análisis de situaciones de conflicto comunicacional técnicas de resolución en la empresa. El curso incorpora el uso de videos, en un espacio dinámico e interactivo. El curso habilita a generar y optimizar cambios en el circuito comunicacional, para su empresa.

9. CREACIÓN DE EMPRESAS

1. Cómo armar un plan de negocios

Docente: Lic. Daniel Carballo o a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams o PRESENCIAL

Formato: Reunión

Temario:

- Definiciones
- ¿Qué Veremos? - Idea – Dar forma a la idea - Conceptos importantes – Definición – Por qué realizar un Plan de Negocios - ¿Qué es un plan de negocios? – 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 Microsoft Teams o PRESENCIAL

Formato: 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

10. 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 Microsoft Teams o PRESENCIAL

Formato: 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: a designar

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams o PRESENCIAL

Formato: 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.

11. 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 Microsoft Teams

Formato: 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 Microsoft Teams

Formato: 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.

12. ENTIDADES GREMIALES

1. Gestión de eventos de capacitación

Disertante: Verónica Gimenez

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: 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:

2.1 Transformación y modernización necesaria de las entidades gremiales empresarias

Disertante: Ing. José Luis Miño

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: 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.

2.2 Dirección Estratégica y Habilidades Gerenciales para entidades gremiales empresarias

Disertante: Ing. José Luis Miño

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: 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

2.3. Mejoramiento organizacional en una entidad gremial empresaria

Disertante: Ing. José Luis Miño

Carga horaria: 2 horas

Categoría: Curso

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: 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.

13. COMERCIO EXTERIOR

1. Estrategias y oportunidades para empresas agroexportadoras

Disertante: Lic. Andrea Zinik

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

Temario:

1. Panorama global del sector agroexportador
2. El Factor Geopolítico
3. Estrategias comerciales y acceso a mercados
4. El Rol de la Economía del Conocimiento como ventaja competitiva
5. El camino de la adaptación comercial y cultural
6. De las Cadenas de Valor a los Ecosistemas de Valor.
7. Certificaciones
8. Economía circular y alimentación saludable.
9. Oportunidades y desafíos

2. Gestión logística en el comercio internacional

Disertante: Lic. Andrea Zinik

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

Temario:

1. Fundamentos Estratégicos de la Logística de Exportación
2. Los Pilares de una Gestión Logística de Excelencia
3. Prácticas Operativas Clave para la Competitividad Internacional
4. Identificación y Mitigación de Riesgos Logísticos en el Contexto argentino
5. Adaptación a las Nuevas Tendencias del Mercado y la Tecnología
6. Zonas Francas herramienta para potenciar exportaciones
7. Hacia un Modelo Estratégico de Logística Integrada
8. Casos prácticos y de éxito

3. Régimen Exporta Simple

Disertante: Lic. Andrea Zinik

Carga horaria: 1 hora

Categoría: Conferencia técnica

Modalidad: Virtual por Microsoft Teams

Formato: Reunión

Temario:

1. Coyuntura del Comercio Exterior Argentino
2. Estrategias de exportación de pequeños envíos
3. Qué es el Régimen Exporta Simple
4. Características del Régimen Exporta Simple
5. Evolución desde su implementación hasta el presente
6. Requisitos para los exportadores
7. Sectores priorizados
8. Tutorial de la plataforma
9. Casos prácticos y de éxito
10. Recomendaciones
11. Conclusiones