

Desarrollando resiliencia en las PyMEs



**7 de octubre al 27
de noviembre**
18 a 20 h



Duración total
32 hs



Modalidad online



Fundamentación

En Argentina, los directivos de empresas, han adquirido un entrenamiento de alto nivel para adaptarse a los continuos cambios en las condiciones del mercado, las regulaciones estatales y la evolución de la tecnología. Sin embargo, desde 2024 y con perspectivas de extenderse por varios años, la economía argentina ha ingresado en un proceso de reducción del índice de inflación que ha generado la necesidad de adecuar los costos y los precios impulsando la búsqueda de mayor eficiencia en los procesos productivos.

Frente a este escenario, desarrollar la capacidad de adaptación a nuevas condiciones económicas, sociales y tecnológicas resulta fundamental para el crecimiento y la rentabilidad. Con el objetivo de fortalecer la resiliencia en las pymes argentinas, hemos diseñado el Programa CEO.

Objetivos

Objetivo general:

Fortalecer la resiliencia organizacional y emocional de las PyMEs mediante el desarrollo integral de capacidades estratégicas, tecnológicas, financieras y comerciales, promoviendo la gestión emocional individual y colectiva, la mejora estructural y legal, la adopción de innovaciones digitales, y la implementación de estrategias de marketing y comercio electrónico, con el fin de incrementar su adaptabilidad, competitividad y sostenibilidad ante crisis e incertidumbres.

Objetivos específicos:

Fortalecer la resiliencia organizacional y emocional en PyMEs, enfatizando la gestión emocional individual y colectiva para afrontar crisis e incertidumbre, promoviendo una cultura organizacional saludable y adaptable.

Objetivos

- Mejorar la estructura societaria y organizacional**, comprendiendo la importancia del diseño legal y herramientas como estatutos, reglamentos y tipos societarios para potenciar la eficiencia funcional.
- Comprender el impacto estratégico de los procesos y la gestión de stocks** en la rentabilidad y la competitividad de una organización.
- Desarrollar capacidades estratégicas** y tecnológicas, explorando la adopción y mitigación de barreras para innovaciones como la inteligencia artificial, junto con la construcción de hojas de ruta para su implementación.
- Potenciar el marketing digital y la comunicación corporativa**, integrando estrategias basadas en propósito, contenido, herramientas digitales y posicionamiento de marca en un entorno competitivo.
- Analizar el estado actual del comercio electrónico**, identificando las claves del éxito, los principales canales y plataformas, así como los retos comunes que limitan el crecimiento de las ventas online.
- Fortalecer la gestión financiera**, incluyendo estructuración de costos, flujo de caja, análisis de márgenes y toma de decisiones estratégicas de reinversión.
- Adaptar la estrategia comercial al comportamiento de clientes y mercados**, formulando indicadores de gestión para evaluar y ajustar acciones comerciales y estructurales.

Destinatarios

Dirigido a directores o dueños de PyMEs y emprendedores.

Programa

Martes 7 y jueves 9 de octubre de 18 a 20 h.

Módulo 1: La gestión de las emociones en las empresas y cómo optimizar el trabajo

- Introducción a la resiliencia organizacional en PyMEs.
- Inteligencia emocional aplicada al trabajo. Autoconciencia y autorregulación emocional.

Martes 14 y jueves 16 de octubre de 18 a 20 h.

Módulo 2: Perspectiva legal y organizacional en la búsqueda de eficiencia en las empresas

- Geografía de las estructuras societarias.
- Herramientas de gestión societaria.

Martes 21 y jueves 23 de octubre de 18 a 20 h.

Módulo 3: Convertí tus procesos y stocks en motores de rentabilidad

- Procesos que impulsan resultados.
- Gestión de inventarios para una empresa ágil.

Programa

Martes 28 y jueves 30 de octubre de 18 a 20 h.

Módulo 4: Innovación y aplicación de IA en las empresas

- Introducción a la inteligencia artificial.
- La adopción de soluciones IA en la empresa.

Martes 4 y jueves 6 de noviembre de 18 a 20 h.

Módulo 5: Estrategias de marketing que crean valor

- El marketing desde el interior. Fundamentos y propósito. Marca.
- Del propósito a la conexión. Comunicar y posicionar en el mercado.

Martes 11 y jueves 13 de noviembre de 18 a 20 h.

Módulo 6: E-commerce y optimización de las redes para aumentar las ventas

- Marketing en Internet.
- Comercio Electrónico

Martes 18 y jueves 20 de noviembre de 18 a 20 h.

Módulo 7: Finanzas para crecer: flujo de caja, márgenes, reinversión inteligente

- Flujo de caja y márgenes de rentabilidad.
- Reinversión inteligente y decisiones financieras.

Martes 25 y jueves 27 de noviembre de 18 a 20 h.

Módulo 8: Estrategia de negocios y estrategia comercial en el contexto actual

- Análisis de las variables clave del negocio en el contexto actual.
- Estrategia de negocios y comercial a futuro.

Especialistas

MARIELA VALENTEN

Psicóloga Clínica de la Universidad de Buenos Aires y Terapeuta EMDR. Mediadora familiar y comunitaria. Coach Ontológico. Capacitadora y consultora independiente. También dicta talleres para Amia servicios de empleo & capacitación y para JGPYA (Javier González Pedraza y Asociados) desde el año 2003. Especializada en Negociación y técnicas de resolución de conflictos, Trabajo y conducción de equipos, Liderazgo, Administración efectiva del tiempo, Comunicación asertiva, técnicas de inteligencia y gestión emocional, hábitos de alimentación positiva, adicciones y diversos temas diseñados para la necesidad de cada empresa/institución.

Especialistas

RAMIRO SALVOCHEA

Abogado. Socio Administrador de Estudio Salvochea Abogados. Consultor de Empresas. Especialista en la Problemática de la Empresa Familiar. Master in Laws (LL.M.) de la University of Texas at Austin School of Law, USA, y Master en Derecho Empresario de la Universidad de Palermo. Linkage Student por la Yale University Law School. Director de la Maestría en Derecho Empresario de ESEADE. Profesor Asociado (R) a cargo de Cátedra de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA, y Profesor Titular de la Universidad de San Andrés. Autor y Expositor de temas de su especialidad.

AYELÉN ZANITTI

Ingeniera Industrial y Magister en Optimización y Seguridad de Sistemas Industriales.

Ha realizado proyectos de consultoría en Gestión Industrial en los más diversos rubros: distribuidoras alimenticias, bulonerías, papelerías, metalúrgicas, textil, etc.

Ha desarrollado técnicas y capacitaciones al personal en las distintas áreas, tales como Programación de la Producción, implementación de Sistemas de Gestión de la Calidad, documentación de procesos, análisis de rentabilidad, análisis del sector de compras y stock, diagramado de la logística e intralogística (Depósito y Almacenes), entre otras temáticas.

Es docente en la UTN FRBA e investigadora en temática de Industria 5.0.

ADRIÁN LEBENDIKER

Licenciado en Administración de Empresas. Magister en dirección de empresas. Consultor de empresas en estrategia de negocios y estrategia comercial.

Profesor en diplomados y posgrados en diferentes universidades.

Director de la Usina de Emprendedores. Director de Ecomanagement SRL.

PABLO GIL

Creativo Publicitario, Coach Ontológico especializado en PNL, Docente, facilitador y Consultor en Potencial Humano y Creativo. Inició su carrera en 1992 como Redactor Publicitario en agencias internacionales, trabajando con marcas nacionales, latinoamericanas y globales. Fue Docente en UCES, Fundación de Altos Estudios y Escuela de Creativos Publicitarios. Como Socio y Director Académico Regional de Escuela Underground de Creatividad (2000-2015), formó miles de creativos en Latinoamérica. En 2011 fundó Coupé, agencia donde es CEO y Consultor Estratégico, ayudando a empresas a crecer con disrupción creativa y marketing de resultados.

PABLO KATCHEROFF

Director de TRES FAROS, agencia de e-commerce y Marketing Digital. Consultor Certificado por Mercado libre, también es speaker, capacitador, mentor y asesor en temas relacionados con el marketing online, comercio electrónico y emprendedurismo.

Especialistas

GERARDO TAPIA

Magister en Finanzas, Universidad Torcuato Di Tella. Magister en Dirección de Empresas, Universidad Torcuato Di Tella. Diploma de honor de la Universidad de Buenos Aires como Lic. en Administración y Contador Público. Profesor de grado y posgrado; Planeamiento estratégico, Simulación y Plan de Negocios, Economía & Finanzas y Contabilidad como herramienta gerencial. Ha dictado cursos relacionados con el área en diferentes casas de estudio, centros de capacitación y empresas. Ha trabajado en el área de consultoría para LHM Casey McGrath, en Dublín, Irlanda, asesorando empresas de la Comunidad Económica Europea. Actualmente se desempeña como consultor en temas relacionados a planeamiento, control de gestión y área económica financiera, además de una activa participación académica.

JAVIER GONZÁLEZ PEDRAZA

Licenciado en Administración de Empresas. Magister en dirección de empresas. Consultor de empresas en estrategia de negocios y estrategia comercial.

Profesor en diplomados y posgrados en diferentes universidades.

Director de la Usina de Emprendedores. Director de Ecomanagement SRL.

Metodología

La metodología se basa en un aprendizaje interactivo, colaborativo, vivencial y basado en contenidos relevantes para los participantes. Se fomentará la constitución de un grupo colaborativo ya que amplía la perspectiva y visión del participante, potenciando el entendimiento tanto grupal como individual.

Constancia de participación

Se entregará una constancia de participación a aquellos que cumplan con el 70% de asistencia a las clases online.

Si deseas conocer el costo de la actividad, no dudes en contactarte:

☎ 11-3815-1192 | ✉ usina@cac.com.ar