

Programa de
Desarrollo Gerencial



Los Programas Ejecutivos

La Graduate School of Business de la Universidad de Palermo tiene como objetivo contribuir al crecimiento de las empresas y sus ejecutivos mediante el diseño, desarrollo e implementación de programas de excelencia académica destinados a brindar conocimientos y herramientas a los profesionales participantes.

Cada uno de los programas ejecutivos han sido diseñados para brindar la visión, creatividad, espíritu emprendedor, pensamiento estratégico y habilidades adecuadas para el perfeccionamiento y profundización del área de especialización.

Los Programas Ejecutivos están estructurados para maximizar el intercambio de ideas entre participantes y profesores. De esta forma se descubre y se genera conocimiento, al mismo tiempo que se promueven conexiones que continuarán luego de finalizado el programa.

PDG: Programa de Desarrollo Gerencial



Compañías e industrias enteras crecen y se desploman constantemente en todo el mundo. En este panorama competitivo cambiante: ¿cómo pueden los directivos liderar mercados y adquirir las habilidades necesarias para adelantarse y desarrollar sus carreras y organizaciones? ¿Cómo posicionar sus compañías y a sí mismos para dirigir y crear oportunidades diferenciales?

El Programa de Desarrollo Gerencial (PDG) brinda una sólida formación a directores generales, divisionales, ejecutivos con alto potencial gerencial y otros especialistas profesionales para la transición exitosa de su carrera a roles de dirección y también a empresarios que desean consolidar su conocimiento de management.

En un programa completo, el PDG otorga la visión estratégica y las herramientas de dirección y gestión necesarias para ser directores sobresalientes. Desarrolla las habilidades, la creatividad y el espíritu emprendedor en la gestión organizacional.

Los participantes reciben una fuerte capacitación en las disciplinas gerenciales claves, incluyendo estrategia, procesos de toma de decisiones, management, marketing, economía internacional, recursos humanos, operaciones, finanzas y control. Asimismo se desarrollan las aptitudes interpersonales necesarias para alcanzar la excelencia como un ejecutivo cross-funcional.



Objetivos y Contenidos del Programa

Objetivos

El PDG brinda la oportunidad de:

- Obtener una visión objetiva e integradora de la organización, identificar problemas y oportunidades.
- Aprender modelos y herramientas de dirección y gestión.
- Desarrollar capacidades para evaluar oportunidades de mercado, estrategias competitivas y planes de acción para su implementación.
- Implementar sistemas de información y control para la dirección y toma de decisiones: contabilidad gerencial, costos, sistemas de control directo y operaciones y finanzas corporativas.
- Alinear la organización a la estrategia, formular e implementar procesos de cambio y crecimiento organizacional.
- Gestionar los procesos, logística y relación en la cadena de valor, operaciones de calidad y servicios.
- Desarrollar experiencias de implementación a través del método de casos y trabajos sobre situaciones reales.
- Manejar herramientas para evaluar la viabilidad financiera de los proyectos.
- Generar programas para maximizar la performance individual y de equipo.

Contenidos del Programa

Entorno Económico

Brinda herramientas para la comprensión del entorno económico, social y político en el cual se desenvuelve la empresa y la forma en que impacta en la misma; se realizan análisis de escenarios futuros y los riesgos y oportunidades para la empresa.

Costos y Control de Gestión

Apunta a lograr una mayor comprensión e interpretación de la teoría de los costos. Con este fin utiliza la información contable para la gestión y enseña a determinar las estructuras de costos y sus características diferenciales en los productos y servicios de la empresa.

Gestión de Operaciones

Se proveen herramientas para entender los procesos principales de la organización, profundizando en diversas metodologías de análisis y rediseño de los mismos con el objetivo de lograr una mayor efficientización.

Negociación

Se analizan los factores intervinientes en un proceso de negociación y las herramientas prácticas para desarrollar la habilidad de negociar: Preparación de la negociación. Variables cruciales. Búsqueda y chequeo de información. Negociación por posiciones. Negociación por intereses. Tácticas y contratácticas. Manejo del Poder. Tipos de Conflictos. Estilos de negociación. Modelo de Harvard.

Contenidos del Programa

>	Entorno Económico
>	Costos y Control de Gestión
>	Gestión de Operaciones
>	Negociación
>	Gestión de los Recursos Humanos
>	Estrategias de Comercio Internacional
>	Marketing y Comunicaciones Integradas
>	Estrategia Empresarial y Plan de Negocios
>	Management Financiero y Evaluación de Proyectos de Inversión

Gestión de los Recursos Humanos

Brinda una visión estratégica de los Recursos Humanos. Estudia procesos y herramientas para alinear los recursos humanos con la estrategia general de la empresa tales como: reclutamiento y selección de última generación, motivación, capacitación y desarrollo, evaluaciones de performance, compensaciones y beneficios, gestión por competencias y management del conocimiento.

Estrategias de Comercio Internacional

Se desarrollan conocimientos de negocios internacionales y su operatoria, que posibilitan generar herramientas para la expansión de la empresa. Se estudian temas de marketing internacional, finanzas globales y operatoria del comercio exterior.

Comunicaciones Integradas de Marketing

Desarrolla el concepto de marketing desde la interpretación del contexto. Se estudian las acciones e instrumentos más adecuados para la gestión estratégica del marketing de la empresa. Concepto de marca y su desarrollo. Marketing Estratégico. Estrategia militar y de negocios. Hitos en la historia de la estrategia de marketing. E-marketing. Marketing Directo. Estrategias de Diferenciación y Posicionamiento. Estrategias de Marketing por tipo de Empresas. Marketing de Relaciones. Marketing Global.

Estrategia Empresarial y Plan de Negocios

Se desarrollan estrategias de management y su implementación en la empresa para lograr ventajas competitivas sostenibles y duraderas. Se estudian los procesos de dirección estratégica y las metodologías de análisis competitivo junto con su aplicación en el diseño y puesta en marcha del plan de negocios.

Management Financiero y Evaluación de Proyectos de Inversión

Provee la teoría y la práctica necesarias para administrar financieramente la empresa. Se tiene en cuenta el contexto en el cual la empresa interactúa. Desarrolla instrumentos de análisis de la gestión y presupuestos financieros. También provee las herramientas necesarias para realizar la evaluación económica-financiera de un proyecto.

Cada clase se construye alrededor de una cuidadosa selección de bibliografía, casos, discusiones e integración de las experiencias adquiridas con el fin de orientar a la gente a la acción y a aprender un modo diferente de diagnosticar para tomar decisiones.



Metodología de Enseñanza

Perfil de los participantes

El PDG está dirigido a:

- Ejecutivos que deseen desarrollar y aumentar sus habilidades gerenciales, y alcanzar mejores resultados a partir de un management efectivo de la empresa.
- Ejecutivos de gerencias medias y con alto potencial gerencial.
- Gerentes generales o emprendedores de empresas que deseen capacitarse y profundizar sus habilidades de management.

Los participantes deben estar preparados para aprender y estudiar arduamente, estar abiertos a nuevas ideas y perspectivas y contribuir activamente a discusiones de grupos y casos.

La selección de candidatos se basa en la diversidad de industrias y áreas operativas acorde a su nivel de expertise en management y nivel organizacional.

Profesores

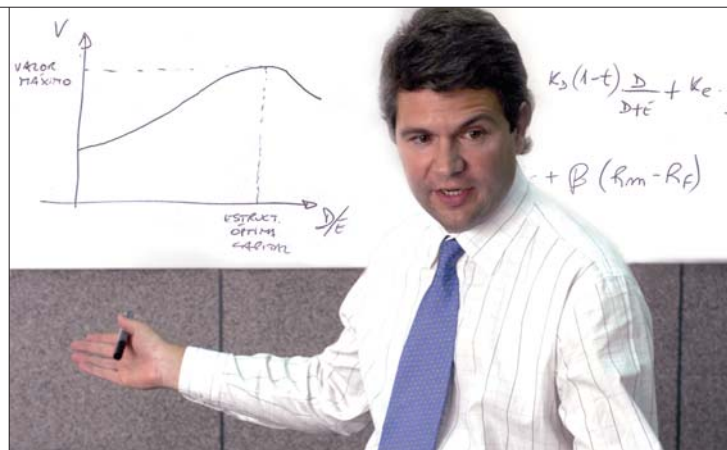
El Programa es dictado por Profesores de la Escuela de Posgrado en Negocios, especialistas en cada tema. Todos ellos desarrollan sus actividades profesionales en empresas y consultoras y cuentan con amplia experiencia docente y laboral.

Metodología de Enseñanza: Orientada a la Acción y al Desarrollo del Pensamiento Estratégico

El Programa de Desarrollo Gerencial se orienta a la acción, integrando la teoría y la práctica a través de metodologías de casos de Harvard y de casos desarrollados por el equipo de profesores.

Los conocimientos son aplicados a situaciones y contextos reales para maximizar el intercambio de ideas entre participantes y profesores.

Se utilizan métodos participativos individuales y grupales adecuados para quienes tienen experiencia en la administración y conducción de negocios.



Relaciones Duraderas

Los trabajos en equipo y actividades de networking, generan una sólida red de contactos y colaboración que se extiende luego de finalizado el programa. La intensidad y diseño de los programas generan beneficios personales y profesionales. Un egresado forma parte de nuestra comunidad académica para siempre.

Otras Actividades

Adicionalmente, se ofrece a los participantes la posibilidad de acceder a seminarios, conferencias y otras actividades académicas con especialistas y profesores invitados de otras universidades del país y del extranjero.

Admisión:

Es necesario contar con experiencia o desempeño actual en funciones directivas, ejecutivas o gerenciales.

Para participar del programa los interesados deberán llenar un formulario de aplicación y tener una entrevista de admisión.

Lugar:

Los programas ejecutivos se dictan en la sede Catalinas, ubicada en Torre Madero, Av. Madero 942, 8° y 9° piso, Ciudad de Buenos Aires.

Informes:

No dude en contactarnos para ampliar esta información o conocer personalmente a quienes serán sus profesores. Nuestro personal lo ayudará a concretar una entrevista. Podrá hacerlo por teléfono al 4964-4600, vía mail a informes@palermo.edu o bien en cualquiera de nuestros centros de informes.

www.palermo.edu/gsb



Centros de informes e inscripción:

Av. Madero 942 - 8° y 9° Piso - Catalinas - (C1106ACW)

Av. Córdoba 3501, esq. Mario Bravo - (C1188AAB)

Av. Santa Fe esq. Larrea 1079 - (C1117ABE)

Ciudad de Buenos Aires - Argentina

Tel.: (54 11) 4964-4600 | Fax: (54 11) 4963-1560

e-mail: informes@palermo.edu | www.palermo.edu

También en los shoppings Alto Palermo y Abasto.