

DIPLOMADO EN GESTIÓN DE PEQUEÑAS EMPRESAS



R.M. N° 0907-83-ED / R.D. N° 053-2005-ED



Ser empresario es una carrera de obstáculos y muchos caen en el camino. El Perú figura en el segundo lugar del ranking de países emprendedores a nivel mundial (), sin embargo, 1 de cada 5 emprendimientos apenas duran un año. Quienes lograron el éxito reconocen que la educación fue vital para ampliar horizontes, crecer y/o consolidar resultados.*

(*) Global Entrepreneurship Monitor, elaborado por Babson College y London Business School of Economics

Enfoque:

Desarrollar habilidades estratégicas y directivas no es un trabajo simple, requiere de un constante entrenamiento y de una perseverancia diaria. El diplomado pone a disposición de los participantes (empresarios, gerentes y ejecutivos vinculados a pequeñas y medianas empresas) el uso de diversas herramientas y conceptos aplicativos relevantes para realizar una mejor gestión en sus empresas, enfocada en la rentabilidad y crecimiento sostenible de las mismas.

Objetivos:

- Generar una visión integral de la organización, desarrollando competencias para el manejo de la gestión comercial, financiera, operacional y del capital humano en sus empresas.
- Propiciar el desarrollo de ciertas habilidades interpersonales de dirección, relacionamiento y gestión eficaz de equipos de trabajo.
- Conocer y gestionar el uso de diversos servicios financieros para Pequeñas Empresas a fin de lograr una mayor capacidad en la toma de decisiones.
- Fomentar el intercambio de experiencias y conocimientos con participantes de diversas industrias.

Dirigido a:

- Propietarios, Gerentes y ejecutivos de pequeñas y medianas empresas en busca de herramientas modernas de gestión que le permitan mejorar y lograr los objetivos de sus negocios.

- Socios accionistas de empresas que precisen formación para desarrollar funciones de gobierno en consejos de administración o consejos familiares.
- Sucesores con responsabilidad de gestión dentro de la empresa familiar.
- Personas que se encuentren en posiciones de mando medio en Pequeñas Empresas y que busquen asumir nuevas posiciones con mayores responsabilidades.

Metodología y Ventajas:

- Enfoque práctico (60%) y conceptos aplicados (40%), con nuestra metodología "Aprende Haciendo".
- Clases participativas, trabajo en grupo, presentaciones, trabajo de casos.
- Curso Plan de Negocios que integra al final del diplomado los temas desarrollados.
- Charlas especializadas.
- Sesiones orientadas al desarrollo de habilidades directivas e interpersonales.
- Sesiones de refuerzo de herramientas básicas para un mejor aprovechamiento del programa.
- Formato y horarios compatibles con las responsabilidades laborales de los participantes.
- Contenidos estructurados y alineados con los requerimientos empresariales.

Plan de Estudios

1. HERRAMIENTAS BÁSICAS

Herramientas Computacionales

Excel y Power Point

Contabilidad Empresarial

Balance General, Estado de Ganancias y Pérdidas.

2. HERRAMIENTAS FUNCIONALES

Administración y Organización

- Planeamiento Estratégico: definición de misión, visión, objetivos, metas. Análisis FODA.
- Estructura Organizacional: organigrama, definición de funciones, funcionalidad de las áreas.
- El Proceso Administrativo: Planificación, Organización, Dirección y Control.

Finanzas para Pequeñas Empresas

- Descuentos comerciales, medios de pago.
- Costeo: fijos y variables, directos, indirectos; márgenes de contribución, puntos de equilibrio.
- Apalancamiento Operativo y Financiero, entre otros.

Gestión de Operaciones

- Curso de Operaciones: PCP, procesos, costos, productividad, seguridad.
- Gestión Logística (SCM): compras, inventarios, almacenes, distribución.
- Innovación y Desarrollo.

Planificación y Gestión Financiera para Pequeñas Empresas

- Análisis y toma de decisiones con Estados Financieros.
- Evaluación de Alternativas de Inversión y negocio.
- Necesidades de capital de la empresa.
- Gestión y costo del Financiamiento: bancario, no bancario, factoring, renting, leasing.
- Presupuestos, Flujo de Caja.

Marketing y Comercialización

- Definición del negocio.
- Estrategias de Segmentación de mercado.
- Plan de Marketing.
- Plan de Ventas: pronósticos.
- Dirección y gestión de la fuerza de ventas.

Gestión Estratégica del Capital Humano

- Gestión Estratégica del Capital Humano.
- Reclutamiento y Selección.
- Compensación.
- Evaluación y Gestión del Rendimiento.
- Formación y Desarrollo.
- Clima Laboral.

3. HABILIDADES DIRECTIVAS E INTERPERSONALES

Trabajo en Equipo

Estimular el conocimiento entre los participantes y comprender las bases para conseguir un alto rendimiento de la organización mediante el trabajo en equipo.

Comunicación Efectiva

Conocer diversos estilos y herramientas para potenciar la habilidad de comunicarse de manera efectiva y lograr mejores resultados.

Presentaciones Eficaces

Se aprenderá a realizar presentaciones, incluyendo técnicas de oratoria, presentaciones efectivas, reconocimiento y contacto con la audiencia, autodominio, otros.

Negociación

Brinda al participante una técnica de negociación bajo el modelo de negociación por intereses.

Talleres obligatorios, se dan en la tercera semana de clases, en un día adicional a la frecuencia regular.

4. CONFERENCIAS ESPECIALES

- Gestión de Empresas Familiares
- Gestión del Tiempo y el Estrés
- Desafíos de Internet

5. TRABAJO INTEGRADOR

Curso Integrador

Plan de Negocios.

El curso permite al participante –a través de un trabajo de grupos– recibir la metodología y llevar a la práctica el desarrollo de un plan de negocios.

Información General:

SEDE MIRAFLORES: Av. Santa Cruz 884

Duración: 6 meses
Frecuencia: Martes y Jueves
Horarios: 7:00 p.m. a 10:00 p.m.
Inicio de clases: 15 de Marzo

Inversión:

PAGO AL CONTADO		PAGO EN CUOTAS		
Hasta el 20 de Febrero	Después del 20 de Febrero	Nº de Cuotas	Hasta el 20 de Febrero	Después del 20 de Febrero
S/. 3,395	S/. 3,875	7	S/. 535	S/. 615

Descuentos:

Corporativo (2 a 5 inscritos): 8% de descuento por participante sobre el precio regular.
Precio Preferencial y Corporativo: 15% de descuento por participante sobre el precio regular.
Ex alumnos de ISIL: 20% de descuento sobre el precio regular.

Los programas de EPI se abren con un mínimo de participantes exigidos por ISIL.