

PROGRAMA DE FORMACIÓN GERENCIAL

Maracaibo y Valencia



GERENCIA Y LIDERAZGO RESPONSABLE

TODO LO QUE SUBE TIENE QUE SEGUIR SUBIENDO



RIE-10067547-3

OTRAS ACTIVIDADES DESTACADAS

- Programa de principios de supervisión y gerencia
- Certificación internacional en gerencia de procesos BPTrends
- Diplomado en gerencia de operaciones - Valencia
- Certificado de altos estudios en dirección de ventas
- Programa de gestión de empresas familiares - Maracaibo

iesa.edu.ve/cursos-y-programas
avanza@iesa.edu.ve
[@cursosiesa](https://facebook.com/iesa.formacionejecutiva)
(0212) 555-IESA



Programa de formación gerencial - Maracaibo y Valencia

Proporciona a gerentes y profesionales, con más de 3 años de experiencia y una trayectoria significativa en funciones gerenciales, una visión integral de las áreas funcionales de la organización con un enfoque estratégico. A través de este programa podrán desarrollar destrezas de liderazgo, reforzar las habilidades de negociación, presentaciones y toma de decisiones, que fortalecen las competencias personales del gerente de hoy.

Coordinadora académica: Profesora ROSA MARÍA REY

Edición Maracaibo

Fechas: 7 de julio al 5 de noviembre **Duración:** 160 horas académicas
Horario: lunes a miércoles de 8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Edición Valencia

Fechas: 23 de septiembre al 21 de enero **Duración:** 160 horas académicas
Horario: lunes a jueves de 8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Programa de principios de supervisión y gerencia

Logre un desempeño exitoso como supervisor al desarrollar habilidades de liderazgo, comunicación y trabajo en equipo. Conozca también procesos gerenciales como planificación y presupuesto. Asimismo, alcance un claro entendimiento de los conceptos de organización y estructura. Dirigido a supervisores con moderada o poca experiencia que requieran mejorar sus funciones y desempeño, así como a profesionales jóvenes con perspectivas de desarrollo.

Coordinador académico: Profesor MARCEL ANTONORSI

Fechas: 7 de julio al 8 de agosto **Duración:** 80 horas académicas
Horario: lunes a viernes de 8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Certificación internacional en gerencia de procesos BPTrends

Transforme su organización, respondiendo rápida y oportunamente al cambiante entorno del mercado actual con procesos sólidos, eficaces, gerenciados y medidos, en alineación a la planificación estratégica y arquitectura organizacional de su empresa, y basados en la metodología *BPTrends* (*Business Process Trends*). Este programa está avalado por la IIBA (Asociación Internacional de Analistas de Negocios) y representa 40 PU's (Professional Units) requeridas como parte del proceso para obtener la Certificación Internacional como Analistas de Negocios.

Coordinador académico: Profesor NIVARIO RANCEL

Fechas: 14 al 16 de julio, 28 y 29 de julio **Duración:** 40 horas académicas
Horario: Sesión 1 - lunes a miércoles de 8:30 a.m. a 3:30 p.m.
Sesión 2 - lunes y martes de 8:30 a.m. a 3:30 p.m.



Diplomado en gerencia de operaciones - Valencia

Concebido para gerentes de variadas áreas operativas de los negocios, así como para ejecutivos con otras responsabilidades dentro de las organizaciones, que deseen adquirir una visión estratégica y global del funcionamiento de las operaciones de la organización, y transformar al área operativa para convertirla en la clave de diferenciación que les permitirá construir ventajas competitivas sostenibles para la empresa.

Coordinador académico: Profesor JOSÉ LUIS GIMÉNEZ

Fechas: 17 de julio al 6 de diciembre **Duración:** 136 horas académicas
Horario: jueves y viernes de 2:00 a 9:00 p.m., sábados de 8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Certificado de altos estudios en dirección de ventas

Este certificado agrega valor a los líderes de ventas que buscan fortalecer su liderazgo y efectividad en su gestión laboral, a través de una metodología experiencial para trabajar “en el terreno” la transformación hacia una forma mucho más eficaz de relacionarse consigo mismo y con sus vendedores, para que consigan resultados extraordinarios. Dirigido a profesionales con más de 3 años de experiencia en ventas o gerencia general, que lideren equipos de ventas.

Fechas: 15 de septiembre al 14 de noviembre **Duración:** 134 horas académicas

Horario: Sesión 1: lunes a sábado de 8:00 a.m. a 3:30 p.m. - Sesión 2: lunes a viernes de 8:00 a.m. a 3:30 p.m.
Sesión 3: lunes a viernes de 8:00 a.m. a 5:15 p.m.

Programa de gestión de empresas familiares - Maracaibo

Ser parte de una familia no es fácil, y ser parte de una familia que trabaja junta es más difícil aún. Es por ello que resulta fundamental poder entender las peculiaridades de este tipo de empresas, y este programa le proporciona a los miembros de las familias, así como a sus gerentes y administradores, las herramientas que les permitirán escindir lo afectivo de lo efectivo, para convertir los sueños familiares en logros gerenciales.

Coordinadora académica: Profesora PATRICIA MONTEFERRANTE

Fechas: 30 de septiembre al 28 de octubre **Duración:** 66 horas académicas
Horario: martes a jueves de 8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Liderazgo auténtico: oportunidades y retos

Adquiere conocimientos y herramientas para desarrollar habilidades de conducción que sustentan y posibilitan un liderazgo auténtico. Dirigido a ejecutivos y gerentes con responsabilidades de supervisión y con deseo de fortalecer sus habilidades de liderazgo.

Profesora: MARÍA HELENA JAÉN

Fechas: 2 y 3 de julio **Lugar:** IESA, sede Caracas

Duración: 12 horas académicas **Horario:** 8:00 a.m. a 1:00 p.m.

Liderazgo, cultura y resiliencia: organizaciones que enfrentan situaciones desafiantes

Los tiempos de estabilidad han quedado atrás. La incertidumbre, turbulencia y volatilidad son globales y no es posible predecir cuánto tiempo se quedarán. Sin embargo, muchas organizaciones han sido capaces de sobreponerse e, incluso, crecer bajo estas circunstancias. Son organizaciones resilientes que han desarrollado la capacidad para realizar ajustes bajo condiciones desafiantes, logrando desenvolverse con éxito en entornos inciertos.

Profesores: OLGA BRAVO y RAMÓN PIÑANGO

Fechas: 3 y 4 de julio **Lugar:** IESA, sede Caracas

Duración: 24 horas académicas **Horario:** 8:00 a.m. a 1:00 p.m.

Formulación de objetivos estratégicos

En el mundo moderno, las empresas han identificado que, aun con el uso de tecnologías de última generación, muchos de los planes para su desarrollo u operación no llegan a concretarse exitosamente. Una de las causas es la deficiencia en la definición de las metas generales y específicas. Ante esta realidad, es fundamental disponer de herramientas que permitan redactar objetivos estratégicos u operativos alineados con las metas generales de la organización.

Profesor: ERNESTO BLANCO

Fechas: 9 Y 10 de julio **Lugar:** IESA, sede Caracas

Duración: 12 horas académicas **Horario:** 8:00 a.m. a 1:00 p.m.

Conquistando al consumidor: cómo potenciar la colaboración entre proveedores y minoristas

Cada día es más difícil posicionar productos de consumo masivo sin considerar los intereses de los canales de distribución (mayoristas y cadenas minoristas) y ejecutar estrategias diferenciadoras cuando la oferta de productos es tan similar. Ante esta realidad, es imperativo conocer en detalle ambas perspectivas proveedor-minorista y evitar cometer los errores más comunes en su estrategia comercial.

Profesores: JEAN-MARC FRANÇOIS y JOSÉ RAFAEL MACHADO

Fechas: 1 al 3 de septiembre **Lugar:** IESA, sede Caracas

Duración: 24 horas académicas **Horario:** 8:00 a.m. a 3:30 p.m.

Compensación de ventas: incremente la productividad de su equipo

La fuerza de ventas es clave en el logro de los resultados de una organización. Es por ello que el desarrollo de habilidades en el diseño de planes de incentivos de ventas es de fundamental importancia para lograr la mayor productividad de la misma. El diseño de los planes de incentivos de ventas puede significar la diferencia entre realizar los resultados esperados o mantenerse por debajo de ellos aún con otras condiciones favorables.

Profesor: FEDERICO LÓPEZ

Fechas: 22 y 23 de septiembre **Lugar:** IESA, sede Caracas

Duración: 16 horas académicas **Horario:** 8:00 a.m. a 3:30 p.m.

GERENCIA GENERAL

Programa de formación gerencial
Programa de principios de supervisión y gerencia
Balanced scorecard: control de gestión y formulación de indicadores
Formulación de objetivos estratégicos **NUEVO**
Negociación para gerentes
Balanced scorecard: control de gestión y formulación de indicadores
Disciplinas de la ejecución: ¿cómo lograr que las cosas se hagan?
Gerencia estratégica
Presentaciones gerenciales efectivas
Gerencia estratégica
Gerencia del tiempo
Programa de formación gerencial
Negociación para gerentes
Programa de gestión de empresas familiares

MES	FECHAS	HORAS	LOCALIDAD
Jul	7	160	Maracaibo
Jul	7	80	Caracas
Jul	7 y 8 / 22 y 23	12	Maracaibo / Caracas
Jul	9 y 10	12	Caracas
Jul / Ago	21 al 23 / 26 y 27	18	Caracas / San Cristóbal
Ago	5 y 6	12	San Cristóbal
Jul / Ago	29 y 30 / 12 y 13	12	Maracaibo / Barquisimeto
Ago	5 y 6	12	Barquisimeto
Ago / Sep	13 y 14 / 17 y 18	12	Valencia / Barquisimeto
Sep	3 y 4 / 29 y 30	12	Maracaibo / Caracas
Sep	16 y 17	12	Caracas
Sep	23	160	Valencia
Sep	23 y 24	18	Maracaibo
Sep	30	66	Maracaibo

HABILIDADES GERENCIALES

Liderazgo auténtico: oportunidades y retos **NUEVO**
Liderazgo, cultura y resiliencia: organizaciones que enfrentan situaciones desafiantes **NUEVO**
Gestión del conflicto laboral y negociación
Desarrollando las competencias del gerente coach
Fortaleciendo habilidades para tomar mejores decisiones
Construyendo equipos de alto desempeño
Liderazgo e inteligencia emocional
Programación neurolingüística y comunicación gerencial

MES	FECHAS	HORAS	LOCALIDAD
Jul	2 y 3	12	Caracas
Jul	3 y 4	12	Caracas
Jul	8 y 9	16	Valencia
Jul / Ago	14 y 15 / 4 al 6	18	Maracaibo / Caracas
Ago	5 y 6	12	Caracas
Ago / Sep	6 al 8 / 23 y 24	18	Caracas / Barquisimeto
Ago	7 y 8	12	Caracas
Ago	18 al 20	18	Caracas

MERCADEO Y VENTAS

Lanzamiento de productos
Pasión por la gente: el arte de atender
Coaching de ventas
Gerencia de cuentas clave
Atención al cliente: cómo crear una cultura de servicios
Personal Branding: la marca eres tú
Conquistando al consumidor: cómo potenciar la colaboración entre proveedores y minoristas **NUEVO**
Certificado de altos estudios en dirección de ventas
Gerencia de ventas: dirección y administración de la fuerza de ventas
Compensación de ventas: incrementa la productividad de su equipo **NUEVO**
Técnicas de ventas consultivas en ambientes adversos
Diplomado en mercadeo e innovación

MES	FECHAS	HORAS	LOCALIDAD
Jul	11 y 2	12	Caracas
Jul / Sep	8 y 9 / 18 y 19	12	Maracaibo / Caracas
Jul / Ago	16 al 18 / 13 y 14	18	Caracas / Maracaibo
Jul	22 y 23	12	Maracaibo
Jul / Ago	28 y 29 / 14 y 15	12	Valencia / Caracas
Jul	29 al 31	18	Caracas
Sep	1 al 3	24	Caracas
Sep	15	134	Caracas
Sep	15 y 16	18	Valencia
Sep	22 y 23	16	Caracas
Sep	23 y 24	12	Caracas
Sep	26	140	Caracas

FINANZAS

Finanzas para ejecutivos no financieros
Flujo de caja
Presupuesto y control de gestión
Bonos de mercados emergentes: riesgos y oportunidades

MES	FECHAS	HORAS	LOCALIDAD
Jul / Sep	14 al 17 / 15 al 17	24	Caracas / S.Cristóbal
Jul	21 al 23	18	Caracas
Sep	8 y 9 / 18 y 19	12	Barquisimeto / Caracas
Sep	23 y 24	12	Caracas

OPERACIONES Y TECNOLOGÍA

Certificación internacional en gerencia de procesos *BPTrends*
Diplomado en gerencia de operaciones
Manual de procesos y procedimientos
Gestión del mantenimiento productivo total

MES	FECHAS	HORAS	LOCALIDAD
Jul	7	40	Caracas
Jul	17	136	Valencia
Jul	30 y 31	12	Barquisimeto
Jul	31/7 y 1/8	12	Caracas

EMPRENDEDORES

Emprende: desarrolla tu plan de negocios (*e-learning*)
Ideas para emprender
Emprende: desarrolla tu plan de negocios (*e-learning*)
Emprende: desarrolla tu plan de negocios (*e-learning*)

MES	FECHAS	HORAS	LOCALIDAD
Jul	14 / 28	80	Virtual
Ago	6 y 7	12	Caracas
Ago	11 / 25	80	Virtual
Sep	15 / 29	80	Virtual

GERENCIA PÚBLICA

Indicadores de gestión pública: evaluación y seguimiento del desempeño de las instituciones del sector público

MES	FECHAS	HORAS	LOCALIDAD
Sep	19 y 26	18	Caracas