



GERENCIA Y LIDERAZGO
RESPONSABLE

REF.-J000675473

Educación Ejecutiva

Septiembre - Noviembre 2014

Certificado de altos estudios en dirección de ventas

OTRAS ACTIVIDADES DESTACADAS

- Diplomado en mercadeo e innovación
- Programa de gestión de empresas familiares - Maracaibo
- Programa de formación gerencial - Valencia
- PAG: programa avanzado de gerencia
- Programa de gerencia de proyectos - Caracas y Maracaibo



Ciudad del Saber
City of Knowledge

UNICON
Executive Education Consortium



Accredited by
**Association
of MBAs**



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



ACTIVIDADES DESTACADAS SEPTIEMBRE - NOVIEMBRE 2014

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.

Coordinadora académica: Profesora SILVANA DAKDUK

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.

Programa de formación gerencial - 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

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.

Diplomado en mercadeo e innovación

Mercadeo e Innovación es una combinación de análisis de mercados, evaluación estratégica, uso de tecnologías de información, colaboración creativa con el consumidor, desarrollo de nuevos conceptos y capacidad de ejecución. Para lograr innovaciones que cambian el juego competitivo es indispensable asumir un enfoque integral que permita a los gerentes de mercadeo construir conocimientos, manejar herramientas y desarrollar habilidades personales que alimentan de manera sistémica los procesos de cambios de cara al mercado.

Coordinadora académica: Profesora NUNZIA AULETTA

Fechas: 26 de septiembre al 20 de marzo **Duración:** 140 horas académicas

Horario: viernes de 2:00 p.m. a 8:00 p.m., sábados de 8:00 a.m. a 1:00 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 29 de octubre **Duración:** 66 horas académicas

Horario: martes a jueves de 8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Programa de gerencia de proyectos - Maracaibo / Caracas

¿Qué marca la diferencia entre un proyecto en el papel y un proyecto complejo hecho realidad? Un gerente con conocimientos y habilidades clave sobre procesos, alcance, tiempo, costos, conformación de equipos y comunicación efectiva, que prevé los riesgos y obstáculos que puedan surgir en la realización del proyecto y logra superarlos para llevarlo a término. Este programa te permitirá hacer de los proyectos complejos una realidad.

Coordinador académico: Profesor FRANCISCO FERMÍN

Edición Maracaibo

Fechas: 13 al 29 de octubre **Duración:** 48 horas académicas

Horario: lunes a miércoles de 8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Edición Caracas

Fechas: 13 al 29 de noviembre **Duración:** 48 horas académicas

Horario: lunes a miércoles de 8:00 a.m. a 3:30 p.m.

PAG: programa avanzado de gerencia

Con más de 60 ediciones en Caracas, Barquisimeto, Maracaibo, San Cristóbal y Valencia, el diseño del PAG incorpora las tendencias más recientes en la práctica de la gerencia mundial y enfatiza la importancia de contextualizarlas en nuestra realidad, mediante una educación centrada en el participante que utiliza como herramientas los casos de enseñanza, las simulaciones para la toma de decisiones gerenciales y la co-docencia de profesores y empresarios.

Coordinadora académica: LAURA GONZÁLEZ

Fechas: 18 de octubre al 4 de julio **Duración:** 332 horas académicas

Horario: lunes, martes y jueves de 6:00 a 8:15 p.m., algunos sábados de 8:00 a.m. a 3:30 p.m.

NUEVOS CURSOS SEPTIEMBRE - NOVIEMBRE 2014

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.

Construyendo un sistema de reportes a la medida en la web

Para el gerente de hoy es indispensable contar con información que le permita tomar decisiones acertadas y oportunas. Los avances tecnológicos en el ámbito de sistemas de información, le permiten al gerente desarrollar por sí mismo un sistema propio, adaptado a sus necesidades, mediante el cual disponer de información en tiempo real, en cualquier momento y lugar, sin requerir conocimientos formales en el área de las TICs.

Profesor: JOSÉ B. HUERTA P.

Fechas: 24 al 26 de septiembre **Lugar:** IESA, sede Caracas

Duración: 18 horas académicas **Horario:** 8:00 a.m. a 3:30 p.m.

Social Media Research: investigación de mercado en las redes sociales

Comprender al consumidor y estudiar a la competencia, son funciones principales de la actividad de investigación de mercados y constituyen los cimientos fundamentales para una adecuada estrategia de Marketing. Sin embargo, la investigación de mercados, en su forma tradicional, requiere de recursos (tiempo y dinero) en algunos casos inaccesibles. Consigue una alternativa práctica a tu problema.

Profesora: SOFÍA ESQUEDA

Fechas: 12 al 14 de noviembre **Lugar:** IESA, sede Caracas

Duración: 18 horas académicas **Horario:** 8:00 a.m. a 3:30 p.m.

Desarrolle su propio estilo de liderazgo

Aproveche las oportunidades e identifique sus principales retos para convertirse en un líder efectivo. Descubra cómo analizar sus prácticas de liderazgo, adquirir conocimientos y aplicar herramientas para desarrollar habilidades de conducción que sustentan y posibilitan un liderazgo auténtico.

Profesora: MARÍA HELENA JAÉN

Fechas: 24 y 25 de noviembre **Lugar:** IESA, sede Caracas

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

PROGRAMACIÓN TRIMESTRAL SEPTIEMBRE - NOVIEMBRE 2014

Gerencia General

	Mes	Fechas	Horas	Localidad
Gerencia estratégica	Sep	3 y 4 / 29 y 30	12	Maracaibo / Caracas
Gerencia del tiempo	Sep	16 y 17	12	Caracas
Negociación para gerentes	Sep	16 y 17	18	Maracaibo
Presentaciones gerenciales efectivas	Sep	17 y 18	12	Barquisimeto
Disciplinas de la ejecución: cómo lograr que las cosas se hagan	Sep	17 y 18	12	Maracaibo
Programa de formación gerencial	Sep	23	160	Valencia
Programa de gestión de empresas familiares	Sep	30	66	Maracaibo
Gerencia de negocios gastronómicos	Oct	6 al 8	24	Caracas
Programa de gerencia de proyectos	Oct / Nov	13 / 13	48	Maracaibo / Caracas
PAG: programa avanzado de gerencia	Oct	18	332	Caracas
Gerencia estratégica	Oct	21 y 22	12	Valencia
Disciplinas de la ejecución: cómo lograr que las cosas se hagan	Oct / Nov	23 y 24 / 20 y 21	12	Valencia / Caracas
Gerencia de negocios gastronómicos	Oct	30 y 31/10, 1/11	24	Margarita
Juntas directivas: cómo mejorar el gobierno de su empresa	Nov	4, 6 y 11/11	9	Caracas
Gestión del conflicto laboral y negociación	Nov	11 y 12	16	Caracas
Responsabilidad social y formulación de proyectos	Nov	17 al 19	18	Caracas
Gerencia del tiempo	Nov	18 y 19 / 25 y 26	12	Valencia / Maracaibo

Habilidades Gerenciales

	Mes	Fechas	Horas	Localidad
Construyendo equipos de alto desempeño	Sep / Oct	23 y 24 / 28 y 29	18	Barquisimeto / Maracaibo
Retención de talento	Oct	14 al 16	18	Caracas
Herramientas de pensamiento para gerentes	Oct	21 y 22	12	Caracas
Coaching en ambientes organizacionales	Oct	28 y 29/10 4 y 5/11	32	Caracas
Liderazgo y manejo del estrés	Nov	3 y 4	12	Caracas
Programación neurolingüística y comunicación gerencial	Nov	11 y 12	18	Barquisimeto
Efectividad personal y autocontrol	Nov	24 y 25	12	Caracas
Desarrolle su propio estilo de liderazgo NUEVO	Nov	24 y 25	12	Caracas
Desarrollando las competencias del gerente <i>coach</i>	Nov	24 al 26	18	San Cristobal

Mercadeo y Ventas

	Mes	Fechas	Horas	Localidad
Coaching de ventas	Sep	4 y 5	12	Maracaibo
Gerencia de cuentas clave	Sep / Nov	10 y 11 / 25 y 26	12	Maracaibo / Caracas
Certificado de altos estudios en dirección de ventas	Sep	15	134	Caracas
Pasión por la gente: el arte de atender	Sep	18 y 19	12	Caracas
Compensación de ventas: incremente la productividad de su equipo NUEVO	Sep	22 y 23	16	Caracas
Técnicas de ventas consultivas en ambientes adversos	Sep	23 y 24	12	Caracas
Diplomado en mercadeo e innovación	Sep	26	140	Caracas
Gerencia de ventas: dirección y administración de la fuerza de ventas	Sep / Nov	15 y 16 / 12 al 14	18	Valencia / Caracas
Internet Marketing: estrategias de mercadeo para el Web 2.0	Oct	20 y 21	12	Caracas
Atención al cliente: cómo crear una cultura de servicios	Oct	8 y 9	12	Barquisimeto
Social Media Research: investigación de mercado en las redes sociales NUEVO	Nov	12 al 14	18	Caracas
SEO: Herramientas y técnicas de posicionamiento en buscadores	Nov	20 y 21	12	Caracas

Finanzas

	Mes	Fechas	Horas	Localidad
Presupuesto y control de gestión	Sep	8 y 9 / 18 y 19	12	Barquisimeto / Caracas
Fijación de costos y precios en entornos regulados	Sep	11 y 12	12	Maracaibo
Finanzas para ejecutivos no financieros	Sep / Oct	15 al 17 / 13 al 15	24	S. Cristobal / Maracaibo
Bonos de mercados emergentes: riesgos y oportunidades	Sep	23 y 24	12	Caracas
Análisis financiero	Oct	6,7, 20 y 21	24	Caracas
Gerencia del entorno tributario	Oct	8 y 9	12	Caracas
Fijación de costos y precios en entornos regulados	Oct / Nov	15 y 16 / 18 y 19	12	Caracas / Valencia
¿Cómo generar valor desde la tesorería?	Oct	21 al 23	18	Caracas
Simulación financiera para la toma de decisiones	Nov	10 y 11	16	Caracas

Operaciones y Tecnología

	Mes	Fechas	Horas	Localidad
Construyendo un sistema de reportes a la medida en la web NUEVO	Sep	24 al 26	18	Caracas
Gerencia de compras	Oct / Nov	20 al 22 / 24 al 26	18	S. Cristobal / Valencia
Gerencia de inventarios	Oct	27 al 29	18	Caracas
Manual de procesos y procedimientos	Nov	18 y 19	12	Caracas
Gerencia de operaciones	Nov	26 y 27	12	Barquisimeto
Principio de gerencia de procesos BPT	Nov	26 al 28	16	Caracas

Emprendedores

	Mes	Fechas	Horas	Localidad
Emprende: desarrolla tu plan de negocios (<i>e-learning</i>)	Sep	15 / 29	80	Virtual
¿Cómo iniciar un negocio? Aspectos legales para emprendedores	Oct	9 y 10	12	Caracas
Emprende: desarrolla tu plan de negocios (<i>e-learning</i>)	Oct	13 / 27	80	Virtual
Emprende: desarrolla tu plan de negocios (<i>e-learning</i>)	Nov	17	80	Virtual

Gerencia Pública

	Mes	Fechas	Horas	Localidad
Indicadores de gestión pública: evaluación y seguimiento del desempeño de las instituciones del sector público	Sep	19 y 26	18	Caracas