



Desarrollo Gerencial IESA
ABRIL | MAYO | JUNIO 2010



IESA: Formando equipos que hacen la diferencia



Diplomado de abogados en gestión estratégica de empresas | 4

Diplomado de negociación estratégica | 4

Programa de desarrollo gerencial para líderes de venta | 15

Programa para emprendedores | 30

J-00067547-3



Única institución en Venezuela acreditada internacionalmente



Estimados amigos,

Iniciamos el 2010 compartiendo buenas noticias. El IESA continúa avanzando en su proceso de internacionalización generando nuevos espacios de colaboración y apoyo al desarrollo de organizaciones y profesionales de la región. Nuestro ámbito de acción ahora se expande a República Dominicana y se mantiene con fuerza en Colombia en alianza con Uniandes y Panamá a través del convenio con la Ciudad del Saber.

Después de explorar y entender las particularidades y retos que enfrentan los líderes y organizaciones dominicanas, hemos diseñado una oferta de alto valor para ese mercado, lo cual ha generado resultados de altísima satisfacción tanto en empresas privadas como en instituciones públicas. Este hecho nos anima a seguir adelante, avanzando con paso firme en la internacionalización de nuestra escuela, desarrollando nuevas experiencias con aliados estratégicos más allá de nuestras fronteras, enriqueciendo nuestro rol como institución líder en formación y desarrollo gerencial en Venezuela, soportados en los tres pilares que distinguen nuestra actividad académica:

- Método de Aprendizaje Centrado en el Participante
- Profesores de reconocida trayectoria académica y gerencial a nivel mundial
- Investigación y generación de contenidos propios que atienden los dilemas y paradojas que enfrentan los líderes

Son estas características las que nos permiten propiciar discusiones en las aulas, y generar espacios de reflexión y aprendizaje que logran potenciar en cada uno de ustedes y de sus colaboradores, las habilidades de liderazgo responsable requeridas para crear valor en sus empresas y en la sociedad que servimos. Los invitamos a que continúen acompañándonos como protagonistas de esta historia que este año alcanza su aniversario N° 45, y apenas comienza.

Los invitamos a que nos acompañen.

Carlos García Guglietta

DIRECTOR DE DESARROLLO GERENCIAL

cdg@iesa.edu.ve

Abril | Mayo | Junio 2010

Iesa Virtual	1
Gerencia General	3
Liderazgo y Gestión de Capital Humano	10
Mercadeo y Ventas	15
Finanzas	20
Gerencia Pública y Economía	26
Operaciones y tecnología	27
Emprendedores	30

CATEGORÍAS DE PRODUCTOS

De acuerdo con la duración y estructura de la actividad, el portafolio de productos de formación ejecutiva comprende cuatro categorías principales:

Cursos: actividades que proporcionan herramientas de gestión específicas, o que propician el desarrollo de habilidades particulares. Su duración comprende desde 12 hasta 32 horas académicas

Programas: actividades compuestas por varios módulos docentes auto contenidos, orientados a la formación integral del gerente o a tratamientos de tópicos especializados sobre un área en particular. Los programas se extienden desde 40 a 180 horas académicas

Diplomados: actividades con mayores exigencias de admisión y egreso. Comprenden un número mínimo de 100 horas académicas

Los diplomados, programas y cursos pueden ofrecerse bajo la modalidad de oferta abierta (*open enrollment*) o programas especiales (*in-company*)

IESA Virtual: es una modalidad de aprendizaje basada sobre las tecnologías de información. Estas actividades se desarrollan mediante la interacción del profesor con un grupo de estudios a través de Internet, en un ambiente amigable

IESA VIRTUAL

Actividades de formación gerencial que emplean el uso de tecnologías de información y comunicación para facilitar el aprendizaje, en cualquier momento y lugar, logrando una experiencia de calidad

Gerencia General

Gerencia estratégica 1
Planificación integral del tiempo en proyectos 1

Mercadeo y ventas

Mercadeo para ejecutivos 2

Finanzas

Control y reducción de costos 2

Equipo académico

Alberto Fariñas

Especialidad en Gerencia de Sistemas de Calidad, Universidad Central de Venezuela

José Augusto Briceño

Maestría en Gerencia de la Construcción, Universidad de Colorado. Gerencia Profesional de Proyectos (PMP), Instituto de Gerencia de Proyectos de Filadelfia

Luis Echenique

Maestría en Administración de empresas, IESA

Nunzia Auletta

Doctorado en Ciencia Política, Universidad Simón Bolívar

C U R S O

Gerencia estratégica

INICIO

26 de abril

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- Visión global y conceptos de estrategia
- Matriz estratégica
- Análisis situacional
- Cuadro de mando integral: BSC Balanced ScoreCard
- Indicadores de gestión
- Iniciativas y control de gestión

PROFESOR

Alberto Fariñas

Especialidad en Gerencia de Sistemas de Calidad, Universidad Central de Venezuela

Área de especialidad: Sistemas de planificación estratégica y control de gestión

IESA
VIRTUAL
GERENCIA
GENERAL

C U R S O

Planificación integral del tiempo en proyectos

INICIO

26 de junio

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Inducción a la Metodología del Project Management Institute (PMI)
- ¿Qué es un proyecto?
- ¿Qué es el alcance de un proyecto?
- El alcance como insumo para la planificación
- La gerencia del tiempo según el PMI
- Herramientas de planificación: mallas, Pert/CPM, diagrama de barras y curvas "S"
- Empleo de sistemas de planificación
- Herramientas de control y seguimiento

PROFESOR

José Augusto Briceño

Maestría en Gerencia de la Construcción, Universidad de Colorado. Gerencia Profesional de Proyectos (PMP), Instituto de Gerencia de Proyectos de Filadelfia

Área de especialidad: Tiempo, riesgo, planificación, control y economía de los proyectos en el sector industrial

C U R S O

IESA
VIRTUAL

Mercadeo para ejecutivos

INICIO

17 de mayo

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Planificación estratégica y plan de mercadeo
- Tendencias del mercadeo: análisis situacional
- Segmentación y target: posicionamiento y diferenciación
- Gerencia de productos y servicios: desarrollo de la identidad de la marca
- Estrategia de precios
- Gerencia de distribución: procesos de fijación de precios, análisis de costos, demanda y competencia
- Gerencia de comunicación

PROFESORA

Nunzia Auletta

Doctorado en Ciencia Política, Universidad Simón Bolívar
Área de especialidad: Mercadeo estratégico e internacional, telemercadeo, relación con el cliente y gestión de empresas editoriales en temas de gerencia, mercadeo y finanzas

C U R S O

IESA
VIRTUAL
FINANZAS

Control y reducción de costos

INICIO

14 de junio

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Sistemas tradicionales de costos
- Aspectos fundamentales del ABC
- Costos basados en las actividades
- Justo a tiempo
- Análisis de la cadena de valor
- Reingeniería
- Análisis de valor
- Costo de la calidad

PROFESOR

Luis Echenique

Maestría en Administración de empresas, IESA
Área de especialidad: Presupuesto, costos, finanzas y contabilidad

Programas In-company

Diseñamos con usted el programa apropiado para satisfacer las necesidades de desarrollo gerencial de su organización

Ponemos a su disposición la experiencia académica del IESA para que gerentes y colaboradores obtengan una visión global de la gerencia, se formen en áreas específicas, desarrollen un lenguaje común, potencien una mayor integración en los equipos de trabajo y desarrollen patrones de conducta identificados con la cultura organizacional

Aproveche la flexibilidad de horarios y la posibilidad de realizarlos en sus instalaciones o en las sedes de IESA en Caracas, Maracaibo, Valencia y Ciudad de Panamá



Mayor información

Caracas: Telf: (0212) 555 4556 | 4306

Maracaibo: Telf: (0261) 751 4613 | 4615 | 4562

Valencia: Telf: (0241) 823 8775 | 825 2132

incompany@iesa.edu.ve

Panamá: info@iesa.edu.pa

www.iesa.edu.ve



Orientadas a desarrollar competencias integrales relevantes a todas las áreas funcionales de la gerencia

Diplomados

Abogados en gestión estratégica de empresas	4
Negociación estratégica	4

Programas

Formación gerencial	5
Gerencia de proyectos	5
Gerencia del conflicto: negociación, mediación y arbitraje	5
Gestión de empresas familiares	6
Técnicas básicas de supervisión y gerencia	6

Cursos

Claves para optimizar los servicios de salud	6
Control de gestión y formulación de indicadores	7
Formulación y evaluación de proyectos	7
Gerencia del tiempo	7
Negociación para gerentes	8
Presentaciones gerenciales efectivas	8
Toma de decisiones estratégicas	9

Equipo académico

Carmen Elena Alemán

Doctorado en Letras, Universidad de Londres

Francisco Rafael Fermín

Gerencia Profesional de Proyectos (PMP), Instituto de Gerencia de Proyectos de Filadelfia

Gustavo Romero

Coach de Equipos, Escuela Europea de *Coaching*. *Coach* Ontológico Senior, Newfield Consulting. Especialización en Desarrollo Organizacional, Universidad Católica Andrés Bello

José Augusto Briceño

Maestría en Gerencia de la Construcción, Universidad de Colorado. Gerencia Profesional de Proyectos (PMP), Instituto de Gerencia de Proyectos de Filadelfia

José Mayora

Sociología, Universidad Católica Andrés Bello

José Ramón Padilla

Doctorado en Derecho, Universidad Complutense de Madrid

Luis Echenique

Maestría en Administración de empresas, IESA

Luis Parodi

Postgrado en Cirugía Pediátrica, Universidad Central de Venezuela

Milko González

Doctorado en Administración de Empresas, Universidad de Tulane

Patricia Monteferrante

Maestría en Políticas Públicas, IESA

Richard Obuchi

Maestría en Políticas Públicas, Universidad de Chicago

Rosa María Rey

Maestría en Administración de Empresas, IESA

Samuel Briceño

Especialidad en Recursos Humanos, Universidad de Connecticut

**Abogados en gestión
estratégica de empresas****Caracas**

20 y 22 | 27 y 29 de abril
 4 al 6 | 11 al 13 de mayo
 18 y 20 | 25 y 27 de mayo
 1 al 3 | 8 y 10 | 15 al 17 de junio
 21, 22 y 25 de junio
 29 de junio al 1 de julio
 6 y 8 | 13 y 15 de julio
 20 y 22 | 27 al 29 de julio
 3 al 5 de agosto

5:30 p.m. a 9:00 p.m.

DURACIÓN

164 horas académicas

Concebido para profesionales del derecho que laboran en escritorios jurídicos o departamentos legales de organizaciones públicas y privadas, interesados en obtener una visión integral de la organización: su estructura, relaciones laborales, trabajo en equipo, manejo del cambio, finanzas, mercadeo, negociación; con el objetivo de agregar valor a su gestión dentro de la empresa

PLAN DE ESTUDIO**Estrategia externa**

- Tendencias de la economía venezolana. Entorno político. Rol de los abogados en la actualidad. Análisis económico del derecho. Regulación. Nuevas áreas del derecho

Estrategia interna

- Arquitectura organizacional. Capital humano. Gobierno de la empresa. Política gerencial

Procesos internos

- Organizaciones y comportamiento organizacional. Finanzas y contabilidad. Tecnología de la información. Gestión del conocimiento. Manejo del cambio

Procesos externos

- Mercadeo de servicios profesionales
- Núcleo de competencias gerenciales**
- Comunicación interpersonal. Negociación y resolución de conflictos. Liderazgo. Toma de decisiones. Trabajo en equipo.
 - Ética y responsabilidad social

**COORDINACIÓN
ACADÉMICA**

José Ramón Padilla
 Doctorado en Derecho, Universidad Complutense de Madrid.
Área de especialidad:
 Relaciones laborales, negociación, mediación y resolución de conflictos

**Negociación
estratégica****Caracas**

4 y 5 | 18 y 19 de junio
 7 y 10 | 23 y 24 de julio
 6 y 7 de agosto
 10 y 11 | 24 y 25 de septiembre
 8 y 9 | 22 y 23 de octubre
 5 y 6 | 19 y 20 de noviembre
 3 y 4 de diciembre

Viernes 2:00 p.m. a 8:45 p.m.
 Sábados 8:30 a.m. a 11:45 a.m.

DURACIÓN

132 horas académicas

Las sociedades constantemente sufren cambios y el acontecer venezolano exige de sus líderes un enfoque estratégico al momento de tomar sus decisiones. Este diplomado se focaliza en la necesidad de profundizar en los elementos y disciplinas que fomentan la cultura de negociación con carácter estratégico

PLAN DE ESTUDIO

- Negociación
- Teoría organizacional
- Contexto internacional
- Contexto nacional
- Teoría de conflictos
- Mediación
- Arbitraje
- Responsabilidad y compromiso empresarial
- Teoría de la comunicación
- Comunicación y comunidades dinámicas
- Método de negociación
- Seminarios de investigación

**COORDINACIÓN
ACADÉMICA**

José Mayora
 Sociología, Universidad Católica Andrés Bello.
Área de especialidad:
 Recursos humanos, planificación estratégica, negociación y conflicto

Formación gerencial

Valencia

17 al 19 de mayo
31 de mayo y 01 de junio
14 y 15 | 28 al 30 de junio
12 al 14 | 26 y 27 de julio
6 al 8 | 20 y 21 de septiembre
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Caracas

14 al 18 de junio
19 al 23 de julio
20 al 24 de septiembre
18 al 22 de octubre
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

160 horas académicas

Proporciona a los gerentes y profesionales una visión integral de las áreas funcionales de la organización con un enfoque estratégico. Les permite desarrollar destrezas de liderazgo, reforzar las habilidades de negociación, presentaciones y toma de decisiones, que fortalecen las competencias personales del gerente de hoy

PLAN DE ESTUDIO

- Entorno económico
- Contabilidad
- Gerencia financiera
- Gerencia de capital humano
- Gerencia de mercadeo
- Atención al cliente y calidad de servicio
- Gerencia de operaciones
- Gerencia estratégica
- Toma de decisiones
- Responsabilidad social y la creación del valor económico
- Presentaciones gerenciales

- Negociación para gerentes
- Liderazgo y comunicación

COORDINACIÓN ACADÉMICA

Rosa María Rey
Maestría en Administración de Empresas, IESA.
Área de especialidad: Contabilidad y finanzas

Gerencia de proyectos

Maracaibo

12 al 14 | 26 al 28 de abril
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Valencia

3 al 5 | 17 al 19 de junio
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

48 horas académicas

¿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 le permitirá hacer de los

proyectos complejos una realidad

PLAN DE ESTUDIO

- Fundamentos teóricos
- Gerencia del alcance del proyecto
- Gerencia del tiempo del proyecto
- Gerencia del costo del proyecto
- Gerencia del riesgo del proyecto
- Gerencia de los procesos de apoyo
- Equipos de proyectos

COORDINACIÓN ACADÉMICA

Francisco Rafael Fermín
Gerencia Profesional de Proyectos (PMP), Instituto de Gerencia de Proyectos de Filadelfia
Área de especialidad: Gerencia de proyectos, estructuración de negocios vía estrategias no tradicionales como *Build Own and Operate (BOO)*, *Build Own and Transfer (BOT)* y *Joint Ventures*

Gerencia del conflicto: negociación, mediación y arbitraje

Programa realizado por el IESA con el apoyo del Centro Empresarial de Conciliación y Arbitraje (CEDCA)

Caracas

20 al 22 de mayo
2 al 5 de junio
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

48 horas académicas

¿Quiere conocer sus debilidades y fortalezas cuando enfrenta un conflicto? Este programa le permitirá verse en la mesa de negociaciones, a través de videos y ejercicios simulados, que le permitirán superar sus debilidades y profundizar sus destrezas con técnicas de negociación,

arbitraje, comunicación y estrategia aplicada a la resolución de conflictos

PLAN DE ESTUDIO

- Introducción y marco analítico
- Modos de enfrentar el conflicto
- Comunicación y programación neurolingüística (PNL)
- Negociación, mediación y arbitraje

COORDINACIÓN ACADÉMICA

José Ramón Padilla
Doctorado en Derecho, Universidad Complutense de Madrid
Área de especialidad: Relaciones laborales, negociación, mediación y resolución de conflictos

**Gestión
de empresas familiares****Caracas**

10 al 12 | 24 al 26 de mayo
7 y 8 de junio

8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

64 horas académicas

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 familia, 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

PLAN DE ESTUDIO

- La dinámica de las empresas familiares
- El gobierno en las empresas familiares: una frontera difusa
- La sucesión
- Aspectos legales
- Los dilemas financieros de las empresas familiares
- Gerencia del conflicto
- Planificación estratégica

**COORDINACIÓN
ACADÉMICA**

Patricia Monteferrante

Maestría en Políticas Públicas, IESA
Área de especialidad: Organizaciones, capital humano y empresas familiares

**Técnicas básicas
de supervisión
y gerencia****Caracas**

7 al 11 de junio
12 al 16 de julio
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

80 horas académicas

Logre un desempeño exitoso del rol de supervisor a través del desarrollo de habilidades de liderazgo, comunicación y trabajo en equipo; y del conocimiento de la labor gerencial, que involucra procesos como planificación, presupuesto, y sobre todo un claro entendimiento de los conceptos de organización, estructura, claves para la comprensión de la dinámica organizacional

PLAN DE ESTUDIO

- Supervisión y gerencia
- Comunicación en la organización
- Gestión del desempeño
- Liderazgo gerencial
- Equipos efectivos de trabajo
- Manejo del conflicto: negociación y mediación
- Planificación y presupuesto empresarial
- Organización y estructura

**COORDINACIÓN
ACADÉMICA**

Marcel Antonorsi

Diplomado en Ciencias Sociales, Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales de París
Área de especialidad: Estrategia y organización competitiva, diseño y cambio organizacional, liderazgo, consultoría y herramientas gerenciales

**Claves para optimizar
los servicios de salud****Caracas**

4 y 5 | 18 y 19 de junio
Viernes 8:30 a.m. a 6:15 p.m.
Sábados 8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

32 horas académicas

CONTENIDO

- Entorno social y económico actual
- La salud y sus determinantes. Modelo conceptual
- Sobre la demanda de atención a la salud
- El sistema de salud venezolano en el marco del derecho a la salud
- Aspectos generales del financiamiento del sector salud
- El sector privado su papel en el sistema de salud
- Rasgos característicos del sistema de salud de Venezuela en comparación con otros sistemas de salud
- El cambio en los servicios de salud

PROFESOR

Luis Parodi

Postgrado en Cirugía Pediátrica, Universidad Central de Venezuela
Área de especialidad: Supervisión y gerencia de centros de salud

Control de gestión**y formulación de indicadores****Caracas**

17 y 18 de mayo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

Maracaibo

8 y 9 de junio
Martes 2:00 p.m. a 9:00 p.m.
Miércoles 8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- Elementos de la planificación estratégica: visión, misión, valores, análisis externo e interno
- Formulación de objetivos estratégicos
- Modelo de gestión: el cuadro de mando integral
- Elaboración de mapas estratégicos
- Metodología para la elaboración de indicadores de gestión
- Metodología para la formulación de iniciativas
- Aplicación práctica: desarrollo de un modelo de gestión basado en el cuadro de mando integral

PROFESOR**Luis Echenique**

Maestría en Administración de empresas, IESA
Área de especialidad: Presupuesto, costos, finanzas y contabilidad

Formulación y evaluación**de proyectos****Caracas**

24 al 26 de mayo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO**Fundamentos teóricos**

- El proyecto: definición y características. Origen de los proyectos
- Formulación de un proyecto mercantil

Fundamentos económicos

- El valor del dinero en el tiempo
- Indicadores económicos y su uso en la toma de decisiones

- Elaboración y análisis de modelos económicos basados en hojas de cálculo (*Excel*®)
- Análisis de riesgo. Evaluación del riesgo en los proyectos
- Simulación de MonteCarlo. Uso de modelos *Excel* / *Project*® para análisis de riesgo y sensibilidad

PROFESOR**José Augusto Briceño**

Maestría en Gerencia de la Construcción, Universidad de Colorado
Área de especialidad: Gerencia Profesional de Proyectos (PMP), Instituto de Gerencia de Proyectos de Filadelfia. Tiempo, riesgo, planificación, control y economía de los proyectos en el sector industrial

Gerencia del tiempo**Caracas**

12 y 13 de abril
1 y 2 de junio
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- Las percepciones acerca del recurso tiempo y su utilización
- Evaluación personal del uso del recurso tiempo
- Evaluación del uso del recurso tiempo por parte del equipo de trabajo
- Definición de objetivos y prioridades a corto, mediano y largo plazo. Lo importante versus lo urgente
- Herramientas de computación y comunicación para mejorar el uso del recurso tiempo, tanto individual como grupal. Evaluación de alternativas
- Identificación de los elementos desperdiciadores de tiempo. ¿Cómo evitar la postergación?
- Elaboración de un plan individual de mejoras

PROFESOR**Samuel Briceño**

Especialidad en Recursos Humanos, Universidad de Connecticut
Área de especialidad: Selección y adiestramiento de personal, administración de nóminas y administración de *call center*

**Negociación
para gerentes****Caracas**

20 al 22 de abril
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

Valencia

28 al 30 de junio
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- La negociación como proceso gerencial y social: aplicaciones en contextos distintos. Conceptos básicos a manejar
- Características de los procesos de negociación: presupuestos, principios y condiciones necesarias
- Tipos de negociación: del antagonismo a la cooperación.

Funciones y usos de cada tipo

- La preparación de la negociación: análisis de objetivos, variables, opciones posibles, contextos y actores involucrados
- Tácticas y estrategias a utilizar en la negociación
- Qué debe contener un buen acuerdo
- Simulaciones y análisis de casos de negociación

PROFESOR**José Mayora**

Sociología, Universidad Católica Andrés Bello
Área de especialidad: Recursos humanos, planificación estratégica, negociación y conflicto

**Presentaciones
gerenciales efectivas****Caracas**

11 y 12 de mayo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

Valencia

1 y 2 de junio
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- Introducción al proceso de la comunicación interpersonal y grupal entendiendo el fenómeno de la percepción en la comunicación humana
- Venciendo el temor a hablar en público. Técnicas de control visual y liberación de la energía vocal y corporal
- Preparación de presentaciones gerenciales. Conocimiento de la audiencia
- Identificación de estructuras y esquemas más adecuados de acuerdo a los objetivos de la comunicación.

Preparación y realización de presentaciones

- Estrategias de organización del mensaje: introducción, cuerpo y cierre
- Criterios para el diseño de ayudas visuales
- Técnicas para el manejo estratégico de preguntas, comentarios y objeciones

PROFESORES**Carmen Elena Alemán**

Doctorado en Letras, Universidad de Londres
Área de especialidad: Proyectos de tradición y cultura popular, comunicación y desarrollo de destrezas gerenciales

Gustavo Romero

Coach de Equipos, Escuela Europea de *Coaching*. *Coach* Ontológico Senior, Newfield Consulting.
Área de especialidad: Especialización en Desarrollo Organizacional, Universidad Católica Andrés Bello. Desarrollo de modelos de comunicación corporativa, planificación estratégica de asuntos públicos, identidad e imagen corporativa, comunicación organizacional, gerencia de los asuntos claves y gerencia comunicacional de crisis

Toma de decisiones estratégicas

Caracas

10 y 11 | 24 de mayo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

20 horas académicas

CONTENIDO

- Decisiones racionales y sus límites.
- Herramientas para construir mejores marcos de referencia
- Recolección de información
- Construcción de escenarios
- Llegar a conclusiones
- Reglas de decisión
- Toma de decisiones en grupo

PROFESORES

Milko González

Doctorado en Administración de Empresas, Universidad de Tulane

Área de especialidad:

Toma de decisiones, simulaciones, métricas de mercadeo y comportamiento del consumidor

Richard Obuchi

Maestría en Políticas Públicas, Universidad de Chicago

Área de especialidad:

Microeconomía, evaluación social de proyectos y economía de la regulación



Programa de desarrollo gerencial para Líderes de venta

El **IESA**, primer centro de formación del país, y **Hay Group**, empresa líder en gestión y desarrollo del talento humano, se unen para ofrecer un programa único en su categoría que le brinda la oportunidad de conocer las últimas tendencias del negocio en mercadeo y ventas, y lo fortalece como líder.

Maracaibo: 10 de mayo de 2010

Mayor información:

Caracas: Telf: (0212) 555 4459 / 4461 / 4254 / 4236 | cdg@iesa.edu.ve

Maracaibo: Telf: (0261) 751 4613/ 4615 / 4562 | iesa.zulia@iesa.edu.ve

Valencia: Telf: (0241) 823 8775/ 825 2132 | iesa.valencia@iesa.edu.ve

cdg@iesa.edu.ve

www.iesa.edu.ve



Liderazgo y gestión de capital humano

Permiten el desarrollo de habilidades de liderazgo, competencias vitales por la gestión de sí mismo, así como para el manejo estratégico del capital humano en la organización

LIDERAZGO
Y GESTIÓN
DE CAPITAL
HUMANO

Cursos

<i>Coaching</i> en ambientes organizacionales: para alcanzar alto desempeño	11
Compárese con los mejores: <i>Benchmarking</i> de habilidades gerenciales	11
Efectividad personal y autocontrol	12
Equipos de alto desempeño	12
Gestión del desempeño: cómo potenciar los resultados del equipo	12
Liderazgo e inteligencia emocional	13
Liderazgo e inteligencia emocional II: aplicaciones en la vida diaria y en el trabajo	13
Liderazgo y manejo del estrés	13
Negociaciones colectivas en entornos conflictivos	14
Retención del talento humano	14

Equipo académico

Carlos Pittaluga

Doctorado en Psicología, Universidad Católica Andrés Bello

Carmen Cecilia Torres

Maestría en Administración, Instituto de Empresas de Madrid

Jan Moller

Maestría en Psicoterapia; Universidad Justus Liebig

José Ramón Padilla

Doctorado en Derecho, Universidad Complutense de Madrid

Lud Márquez

Doctorado en Negocios de la Escuela de Negocios, Universidad de Warwick

Marielba de Avellán

Especialidad en Gerencia de Recursos Humanos, Universidad de Carabobo. Diplomado en Habilidades en el *Coaching*, Tecnológico de Monterrey

Raúl Briceño

Maestría en Relaciones Industriales, Universidad Católica Andrés Bello

Roraima Velázquez

Especialización en Asesoramiento y Desarrollo, Universidad Simón Bolívar. *Coach* certificado ABC 2001 Newfield Consulting

Víctor Roa Sánchez

Maestría en Gerencia Empresarial, Universidad Central de Venezuela

Coaching en ambientes**organizacionales:****Estrategias para alcanzar****alto desempeño****Valencia**

20 y 21 | 31 de mayo y 1 de junio
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

32 horas académicas

CONTENIDO

- ¿Quién soy yo como *coach*?. El MBTI como forma de autoconocimiento de los estilos de comunicación, formas de recibir información, tomar decisiones y enfrentar situaciones de trabajo. ¿Qué se necesita de un *coach*?
- Modelo *Coaching* de Alto Impacto (CAI)
- El papel del cambio en los procesos de *coaching*
- Habilidades críticas para el proceso de *coaching*: el observador de enfoque múltiple, la reflexión activa, el diálogo, la retroalimentación y las competencias lingüísticas
- El desarrollo de equipos de alto desempeño con la metodología de aprendizaje en la acción (*Action Reflection Learning*)
- Los procesos clave de un equipo y herramientas de *coaching* grupal
- Experiencias supervisadas como conductor de una sesión de *coaching*

PROFESORAS**Marielba de Avellán**

Especialidad en Gerencia de Recursos Humanos, Universidad de Carabobo. Diplomado en Habilidades en el

Coaching, Tecnológico de Monterrey
Área de especialidad: Acreditada en Tipología, Myers Briggs. Diseño e implementación de programas de desarrollo gerencial, diagnóstico de clima organizacional e intervenciones de estructuras y procesos

Roraima Velázquez

Especialización en Asesoramiento y Desarrollo, Universidad Simón Bolívar. *Coach* certificado ABC 2001 Newfield Consulting
Área de especialidad: *Coaching* y trabajo de equipo, procesos de aprendizaje en las áreas de supervisión y gerencia

Compárese con los mejores.**Benchmarking de habilidades gerenciales****Caracas**

26 al 28 de mayo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- *Benchmarking* gerencial y el liderazgo
- Mejores prácticas en gerencia y liderazgo
- Factores críticos de éxito para mantenerse competitivo en el ámbito organizacional
- Factores que pueden estancar su carrera profesional
- El *Benchmark®* como herramienta de evaluación
- Sesión de *coaching* personalizado

PROFESORAS**Lud Márquez**

Doctorado en Negocios de la Escuela de Negocios, Universidad de Warwick.
Área de especialidad: Liderazgo y comportamiento organizacional

Marielba de Avellán

Especialidad en Gerencia de Recursos Humanos, Universidad de Carabobo. Diplomado en Habilidades en el *Coaching*, Tecnológico de Monterrey.
Área de especialidad: Acreditada en Tipología, Myers Briggs. Diseño e implementación de programas de desarrollo gerencial, diagnóstico de clima organizacional e intervenciones de estructuras y procesos

CURSO

Efectividad personal y autocontrol

Caracas

22 y 23 de abril
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

Maracaibo

31 de mayo y 01 de junio
Lunes 2:00 p.m. a 9:00 p.m.
Martes 8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- La metáfora del *iceberg* y el ser persona: personalidad, carácter y temperamento
- Eficacia, eficiencia, efectividad en el trabajo desde la perspectiva de la persona
- El sistema de las inteligencias múltiples
- Inteligencia intrapersonal e inteligencia emocional: esencia de la efectividad personal
- *Tips* sobre la relación cerebro-conducta
- Herramientas y técnicas para fortalecer la inteligencia: la gimnasia cerebral
- La conducta emocional: emociones básicas: miedo, ira, compasión y afecto
- Empatía y comunicación: esencia de la calidad de la relación interpersonal
- Percepción, atribución, conducta emocional
- Atribución y modelos mentales
- El trabajo personal con modelos mentales: el autocontrol

- El progreso y la prosperidad desde la perspectiva de la persona efectiva

PROFESOR

Carlos Pittaluga
Doctorado en Psicología, Universidad Católica Andrés Bello
Área de especialidad: Procesos, liderazgo e inteligencia emocional

CURSO

Equipos de alto desempeño

Maracaibo

10 al 12 de mayo
Lunes 2:00 p.m. a 9:00 p.m.
Martes y miércoles
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Caracas

7 al 9 de junio
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Rol de los equipos en la organización: los equipos de alto desempeño ¿Qué los distingue?
- Principios básicos del equipo: productos, disciplinas y roles complementarios
- Procesos clave para mejorar la efectividad del equipo de trabajo: comunicación, toma de decisiones y coordinación de acciones
- El manejo del conflicto. *Feedback* personalizado sobre modelos preferidos para enfrentar conflictos. La comunicación asertiva ante situaciones de conflicto en los equipos

PROFESORA

Roraima Velázquez
Especialización en Asesoramiento y Desarrollo, Universidad Simón Bolívar.
Área de especialidad: *Coach* certificado ABC 2001 Newfield Consulting. *Coaching* y trabajo de equipo, procesos de aprendizaje en las áreas de supervisión y gerencia

CURSO

Gestión del desempeño: cómo potenciar los resultados del equipo

Caracas

7 y 8 de junio
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

Valencia

10 y 11 de mayo
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- El modelo de desempeño
- ¿Qué le pide la organización a los individuos?
- Competencias individuales como base del desempeño
- Influencia del contexto en el individuo
- Haciendo a mi gente más competente
- Análisis de intervenciones en la organización para la mejora del desempeño individual

tácticos de gestión humana, con énfasis en el diseño e implementación de programas de desarrollo personal, compensación y beneficios, diseño de modelos de competencias y de gestión del desempeño, selección de personal y *assessment center* por competencias

PROFESOR

Raúl Briceño
Maestría en Relaciones Industriales, Universidad Católica Andrés Bello
Área de especialidad: Procesos estratégicos

CURSO

Liderazgo e inteligencia emocional

Valencia

3 al 5 de mayo
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Caracas

28 al 30 de junio
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- La era heroica del liderazgo: el liderazgo transaccional
- El líder como agente de cambio: el liderazgo transformacional
- Estudios contemporáneos (la nueva frontera): liderazgo personal, liderazgo compartido, liderazgo servicial
- Liderazgo e inteligencia emocional: líderes nobles y líderes crueles
- La metáfora del *iceberg* y el ser persona
- Competencias cognitivas y emocionales del líder: algunos tests de autoevaluación
- El control de la respuesta emocional
- El desarrollo de la empatía
- Formulación y desarrollo de modelos de vida

PROFESOR

Carlos Pittaluga

Doctorado en Psicología, Universidad Católica Andrés Bello

Área de especialidad: Procesos, liderazgo e inteligencia emocional

LIDERAZGO Y GESTIÓN DE CAPITAL HUMANO

CURSO

Liderazgo e inteligencia emocional II: aplicaciones en la vida diaria y en el trabajo

Caracas

24 al 26 de mayo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- La nueva frontera en los estudios sobre el liderazgo. El liderazgo personal
- Revisión de los efectos y fundamentos de la conducta emocional
- Estimulación cinética bilateral (ECB)
- Estilos de vida y funcionamiento cognitivo
- El factor "resiliencia".
- El control del estrés
- El manejo de la ansiedad, del miedo y de las fobias
- Claves para consolidar relaciones interpersonales de alta calidad, en la vida cotidiana y en el trabajo
- Las personas emocionalmente positivas y el éxito en la vida y el trabajo
- Evaluación psicológica de la personalidad y oportunidades de crecimiento personal

PROFESOR

Carlos Pittaluga

Doctorado en Psicología, Universidad Católica Andrés Bello

Área de especialidad: Procesos, liderazgo e inteligencia emocional

CURSO

Liderazgo y manejo del estrés

Caracas

24 al 26 de abril
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- La naturaleza humana
- Los paradigmas estresantes y la personalidad estresante
- El estrés físico, mental, emocional y social
- El estrés positivo
- La presión y el cambio
- Técnicas antiestrés físicas y mentales
- El manejo de la urgencia permanente
- Excelencia versus perfeccionismo
- El egoísmo responsable
- La gerencia de sí mismo

PROFESOR

Jan Moller

Maestría en Psicoterapia; Universidad Justus Liebig.

Área de especialidad: Desarrollo humano, liderazgo, manejo del estrés y trabajo de equipo

CURSO

Negociaciones colectivas en entornos conflictivos

Valencia

14 y 15 | 28 y 29 de abril
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

32 horas académicas

CONTENIDO

- Características del nuevo entorno laboral
- Principales normas que regulan la negociación colectiva
- Tendencias jurisprudenciales y administrativas
- Dinámica y naturaleza de las relaciones laborales
- Negociación y conflicto
- Estilos y estrategias de negociación
- Planificación y desarrollo de las negociaciones
- El manejo de los costos de la convención colectiva
- Condiciones de un buen acuerdo
- La administración del acuerdo
- La negociación colectiva y otras vías de resolución de conflictos: la mediación y el arbitraje
- Preparación y discusión de un supuesto simulado de negociación colectiva

PROFESOR

José Ramón Padilla

Doctorado en Derecho, Universidad Complutense de Madrid

Área de especialidad:

Relaciones laborales, negociación, mediación y resolución de conflictos

LIDERAZGO
Y GESTIÓN
DE CAPITAL
HUMANO

CURSO

Retención del talento humano

Caracas

24 al 26 de abril
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Visión estratégica del capital humano
- Claves para retener al talento
- Alineación de la compensación con la estrategia
- Estructura salarial
- Valoración de los cargos
- Desempeño: gestión y evaluación
- Costo y componentes específicos de la compensación
- Aspectos legales
- Formación y desarrollo
- Planificación estratégica
- Modalidades a corto y largo plazo
- Auditoría e indicadores de la gestión estratégica de la compensación y el desarrollo

PROFESORES

Carmen Cecilia Torres

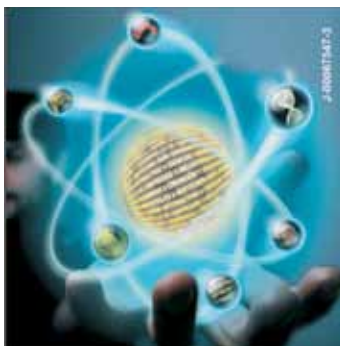
Maestría en Administración, Instituto de Empresas de Madrid
Área de especialidad: Compensación y diseño de políticas de capital humano

Víctor Roa Sánchez

Maestría en Gerencia Empresarial, Universidad Central de Venezuela.

Área de especialidad:

Desarrollo de culturas organizacionales de alto desempeño, reestructuración de operaciones como consecuencia de fusiones, desarrollo e implantación de sistemas de compensación variable y planes de sucesión



El IESA puede apoyarle en:

- Asesoría en proyectos: LOCTI de formación de talento humano
- Implementación de iniciativas de emprendimiento social
- Universidades Corporativas
- Aplicación de instrumentos de evaluación
- Elaboración y seguimiento de planes de formación

Con gusto una de nuestras Especialistas de Capacitación Gerencial le dispensará una visita para conocer de cerca y dar respuesta a sus necesidades

Contáctenos:

Caracas: (0212) 5554207 | 4298

Maracaibo: (0424) 2074013

Valencia: (0241) 8238775 | 8252132

locti@iesa.edu.ve | cdg@iesa.edu.ve



Mercadeo y ventas

Proporcionan conocimientos y desarrollan competencias específicas en las áreas de mercadeo, ventas y comercialización

Programas

Desarrollo gerencial para líderes de venta	15
Mercadeo Estratégico. Entregar valor extraordinario aumentando las ganancias	16

Cursos

<i>Branding</i> : gerencia del valor de la marca	16
<i>Coaching</i> de ventas	16
Gerencia de producto	17
Gerencia de ventas: dirección y administración de la fuerza de ventas	17
Mercado de las mayorías: oportunidades de negocios y retos de innovación	17
Pasión por la gente: El arte de atender	18
Plan estratégico de mercadeo	18
Técnicas de ventas consultivas en ambientes adversos	18
<i>Trade marketing</i> : de la industria al anaquel	19

Equipo Académico

Alberto Patiño

Especialidad en Comunicaciones Integradas de Mercadeo, Universidad Metropolitana

Ana María Martínez

Especialidad en ecología humana y dinámica de grupo, CIESIS (centro de investigación y estudio de la dinámica social)

Estella de Zalzman

Postgrado en Psicología, Instituto de Psicología de París

Jean Marc Francois

Maestría en Economía, Universidad de California

Juan Ameijeiras

Maestría en Administración de Empresas, IESA

Nunzia Auletta

Doctorado en Ciencia Política, Universidad Simón Bolívar

Raquel Puente

Doctorado en Mercadeo, Universidad de Tulane

Ricardo Vallenilla

Maestría en Administración de empresas, IESA

Roberto Molina

Especialización en Mercadeo, Universidad EAFIT

Sofía Esqueda

Doctorado en Financiación e Investigación Comercial, Universidad Autónoma de Madrid

MERCADEO
Y VENTAS

PROGRAMA

Desarrollo gerencial para líderes de venta

Programa realizado por el IESA en conjunto con HayGroup



Maracaibo

10 al 15 de mayo
14 al 18 | 12 al 17 de junio
9 al 13 de agosto
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

180 horas académicas

Adquiera una visión gerencial integral que le permita diseñar estrategias de venta ganadoras y potenciar su rol como líder, en un proceso de desarrollo y cambio profesional y personal que le permitirá generar mayores nivel de motivación en el equipo de ventas, y alcanzar las metas planteadas por la organización de una manera sostenible en el tiempo

PLAN DE ESTUDIO

- Fortalecimiento del liderazgo
- Gerencia general
- Mercadeo y ventas
- Herramientas gerenciales

COORDINACIÓN ACADÉMICA

Raquel Puente

Doctorado en Mercadeo, Universidad de Tulane
Área de especialidad: Mercadeo de servicios, simulaciones de mercadeo, gerencia de comunicaciones y mercadeo estratégico

**Mercadeo estratégico.
Entregar valor extraordinario
aumentando las ganancias**

Caracas

5 al 7 | 12 al 14 de mayo
20 al 22 de mayo
3 y 4 de junio
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

94 horas académicas

Conocer al consumidor y sus motivaciones, posicionar la función de mercadeo como estrategia clave en la toma de decisiones, construir un plan de mercadeo y entender la importancia de involucrar a todas las áreas de la organización, son algunas de las habilidades que brinda este programa

PLAN DE ESTUDIO

- Gerencia de mercadeo
- Análisis del entorno
- Análisis de la competencia
- Gerencia de atención al cliente
- Análisis de información de mercado
- Conducta del consumidor y del comprador organizacional
- Lanzamiento y gerencia de producto
- Gerencia de precio
- Gerencia de canales de distribución y ventas
- Gerencia de comunicación/*branding*

- Plan estratégico de mercadeo
- Taller de práctica de mercadeo, a través de un *software* especializado (*MarketShare*)

COORDINACIÓN ACADÉMICA

Raquel Puente

Doctorado en Mercadeo, Universidad de Tulane
Área de especialidad: Mercadeo de servicios, simulaciones de mercadeo, gerencia de comunicaciones y mercadeo estratégico

MERCADEO Y VENTAS

CURSO

Branding: gerencia del valor de la marca

Caracas

28 al 30 de junio
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- *Consumer based brand equity*: percepción de valor de marca desde la perspectiva del consumidor
- Diagnóstico de la situación de la marca
- Arquitectura y estrategias de marca
- Identidad gráfica de la marca
- Lanzamientos de nuevas marcas
- Manejo de marcas existentes: extensiones de marcas, cambios de marcas, envejecimiento y revitalización de marcas

PROFESOR

Ricardo Vallenilla

Maestría en Administración de empresas, IESA
Área de especialidad: Mercadeo, comunicaciones, publicidad, *branding*, gerencia estratégica de mercadeo y simulaciones

CURSO

Coaching de ventas

Valencia

21 al 23 de abril
Martes 2:00 a 9:00 p.m.
Jueves y viernes
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Maracaibo

26 al 28 de abril
Lunes 2:00 p.m. a 9:00 p.m.
Martes y miércoles
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Gerente de ventas y su rol como líder y *coach* de la fuerza de ventas
- Nuevos esquemas y modelos de aprendizaje de ventas: *coaching* de ventas
- Entrenamiento de vendedores: conceptos y definiciones, introducción, adiestramiento, capacitación y *coaching*
- Entrenamiento para entrenadores: técnicas de ventas más utilizadas
- Diseño del plan estratégico de entrenamiento
- Programa de acompañamiento
- Motivación del vendedor

PROFESOR

Roberto Molina

Especialización en Mercadeo, Universidad EAFIT
Área de especialidad: Consultor en ventas, coaching de ventas y gerencia de ventas

C U R S O

Gerencia de producto

Caracas

13 al 15 de mayo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Planificación estratégica y plan de mercadeo
- Elementos de análisis del comportamiento del consumidor
- Técnicas de investigación de mercados
- Posicionamiento y segmentación
- Estrategias de producto, precio y distribución
- Estrategias de publicidad

PROFESORES

Estella de Zalzman

Postgrado en Psicología, Instituto de Psicología de París

Área de especialidad:

Comercialización, mercadeo y gerencia de productos

Juan Ameijeiras

Maestría en Administración de Empresas, IESA

Área de especialidad:

Mercadeo, ventas, distribución y comercialización de empresas transnacionales de consumo masivo

MERCADEO Y VENTAS

C U R S O

Gerencia de ventas: dirección y administración de la fuerza de ventas

Valencia

10 al 12 de junio
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Visión del entorno competitivo: nuevos hechos gerenciales
- El director de ventas: un líder formador de su gente
- Administración de los territorios de ventas
- Pronósticos de ventas e indicadores de gestión
- Tipología del cliente

PROFESOR

Roberto Molina

Especialización en Mercadeo, Universidad EAFIT

Área de especialidad:

Consultor en ventas, *coaching* de ventas y gerencia de ventas

C U R S O

Mercado de las mayorías: oportunidades de negocios y retos de innovación

Caracas

14 al 16 de abril
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Visión del mercado y los consumidores. Oportunidades de negocio
- Relación empresas/ mercado para las mayorías
- Habilidades para desarrollar ofertas innovadoras y mejorar la calidad de vida de este mercado
- Herramientas prácticas para convertir al mercado de las mayorías en un mercado activo de

consumidores a través de la innovación en propuestas de negocios

PROFESOR

Raquel Puente

Doctorado en Mercadeo, Universidad de Tulane

Área de especialidad:

Mercadeo de servicios, simulaciones de mercadeo, gerencia de comunicaciones y mercadeo estratégico

Sofía Esqueda

Doctorado en Financiación e Investigación Comercial, Universidad Autónoma de Madrid

Área de especialidad:

Comportamiento del consumidor, investigación de mercado y técnicas cualitativas

CURSO

Pasión por la gente: el arte de atender

Caracas

18 y 19 de mayo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

Maracaibo

21 y 22 de junio
Lunes 2:00 p.m. a 9:00 p.m.
Martes 8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- Reflexiones iniciales sobre las distintas formas de entrenar a la gente en Atención al Cliente
- Modelo AIDA para la atención: Aprecio, Influencia, Decisión y Alternativas
- Modelo CLICK de la Atención al Cliente: Comunicación, Liderazgo personal, Interdependencia y Conocimiento

profundo de la gente, los productos y los servicios

- Las limitaciones de la actitud positiva
- La empatía sólo como un primer paso
- La pregunta y la escucha
- La queja y la crítica
- Práctica constante
- Atención en equipo
- Modelo PASE: Prepárate, Aproxímate y ayuda, Siempre

concentrado en la relación, Evaluación en tiempo real

PROFESOR

Alberto Patiño

Especialidad en Comunicaciones Integradas de Mercadeo, Universidad Metropolitana
Área de especialidad: Atención al cliente, mercadeo, ventas y trabajo en equipo

MERCADEO Y VENTAS

CURSO

Plan estratégico de mercadeo

Valencia

14 al 16 de abril
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Caracas

7 al 9 de junio
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Estructura de un plan de mercadeo
- Análisis situacional del mercado, el negocio, y las competencias de mercadeo en la organización
- Definición de objetivos de mercadeo relativos a ventas, mercados meta y posicionamiento, y sus interrelaciones
- Identificación de áreas básicas de mercadeo y

su rol en la consecución de los objetivos de mercadeo

- Definición de objetivos y estrategias de comunicación
- Presentación de un portafolio de herramientas tácticas de mercadeo
- Análisis de viabilidad financiera del plan de mercadeo

PROFESORA

Nunzia Auletta

Doctorado en Ciencia Política, Universidad Simón Bolívar.
Área de especialidad: Mercadeo estratégico e internacional, telemercadeo, relación con el cliente y gestión de empresas editoriales en temas de gerencia, mercadeo y finanzas

CURSO

Técnicas de ventas consultivas en ambientes adversos

Valencia

19 y 20 de mayo
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Maracaibo

21 y 22 de junio
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Caracas

15 y 16 de junio
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- *Benchmarking*
- El factor emocional en la venta. Aspectos aplicados en PNL
- Elementos de prospección y búsqueda de nuevos clientes
- El perfil emocional del cliente y técnicas de interacción efectivas
- Balance emocional-racional de la reunión
- Liderazgo del vendedor frente al cliente: técnicas de identificación de motivadores

- Reafirmación de las necesidades y anclaje de nuestro cliente orientado hacia nuestra solución de negocio
- Manejo de situaciones adversas y objeciones: manejo táctico del producto
- Tácticas de negociación y contraoferta para un cierre efectivo

PROFESORA

Ana María Martínez

Especialidad en ecología humana y dinámica de grupo, CIESIS (centro de investigación y estudio de la dinámica social).
Área de especialidad: Formación de facilitadores, ventas, calidad de servicio al cliente, detección de necesidades y diseño de planes didácticos

Trade marketing:**de la industria al anaquelel****Caracas**

17 al 19 de mayo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- La industria de consumo masivo en Venezuela: comparación con otros países
- Canales de distribución y el proceso de abastecimiento del hogar
- Integración en la cadena de abastecimiento. Del *push al pull*
- Diferentes tipos de establecimientos de autoservicio. Cómo se diferencian y su importancia según la categoría de productos
- Publicidad *in store* y promociones en la industria del consumo masivo. Objetivos, estrategias y tácticas
- Tipos de promociones: al trade y al consumidor final. Evaluación de promociones. Orientación al consumidor/manejo y seguimiento de reclamos
- Empaque como herramienta de mercadeo
- Estrategias actuales: ECR, EDI, ERP; *category management*; EDLP, HMR, *home delivery*
- Marcas propias en establecimientos

comerciales

- Mercadeo a clientes específicos y programas de lealtad

PROFESOR**Jean Marc Francois**

Maestría en Economía, Universidad de California
Área de especialidad: Estrategia comercial, *marketing*, mercadeo promocional y eventos corporativos

MERCADEO
Y VENTAS

Diplomado en Habilidades Gerenciales para TSU

Caracas, abril 2010

Dirigido a profesionales con formación técnica, TSUs que deseen adquirir en corto tiempo habilidades gerenciales de liderazgo, comunicación, trabajo en equipo, negociación, planificación estratégica entre otras, que potenciaran su carrera profesional.

El IESA le ofrece un sencillo proceso de admisión y atractivas posibilidades de financiamiento

¡Inscripciones abiertas!

Mayor información

IESA CARACAS

Teléfonos: 0212 555 4234 | 4236 | 4254 | 4459 | 4461
Fax: 0212 555 4491 | 552 8132

cdg@iesa.edu.ve
www.iesa.edu.ve



Finanzas

Orientadas a la generación del valor económico en las organizaciones a través del análisis y al gestión de las variables contables y financieras

Programas

Finanzas corporativas 21

Cursos

Análisis financiero 21
¿Cómo maximizar sus inversiones financieras personales? 21
Control y reducción de costos 22
Finanzas para ejecutivos no financieros 22
Flujo de caja 22
Formulación y control presupuestario 23
Gestión de activos, pasivos y administración de liquidez para instituciones financieras 23
Gestión de crédito y cobranzas 23
ISLR, IVA y su impacto en la actividad empresarial 24
Simulación financiera para toma de decisiones 24
Titularización de activos financieros como mecanismo de financiamiento 24

FINANZAS

Equipo Académico

Alberto Fariñas

Especialidad en Gerencia de Sistemas de Calidad, Universidad Central de Venezuela

Alessandra Montagna

Especialidad en Derecho Financiero, Universidad Católica Andrés Bello

Benigno Fraga

Maestría en Administración de Empresas, IESA

Eduardo Pablo

Doctorado en Finanzas, Universidad de Tulane

Henrique Gherzi

Maestría en Economía, Universidad Católica Andrés Bello

Juan Cristóbal Carmona

Maestría en Derecho Comparado, Universidad de Georgetown

Luis Boggiano

Maestría en Administración de Negocios, Universidad de Pace

Luis Echenique

Maestría en Administración de Empresas, IESA

Norma Ortiz

Doctorado en Economía y Dirección de Empresa, Universidad de Deusto

Raymond Duarte

Maestría en Finanzas, IESA

Rosa María Rey

Maestría en Administración de Empresas, IESA

Urbi Garay

Doctorado en Finanzas, Universidad de Massachussets

Finanzas corporativas

Caracas

14 al 16 de junio
19 al 23 de julio
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

88 horas académicas

Desarrolle habilidades en el uso de herramientas financieras, manejando nuevas técnicas de finanzas corporativas: inversión, financiamiento y valoración de empresas, entre otras, que le permitirán ampliar sus conocimientos y sobre todo aplicar mecanismos de análisis para la gestión de las finanzas con particular referencia en países emergentes

PLAN DE ESTUDIO

- Análisis financiero
- Decisiones de financiamiento
- Valoración de empresas en mercados emergentes
- Introducción a instrumentos derivados y notas estructuradas
- Financiamiento de proyectos
- Títulos de renta fija
- Gerencia basada en valor
- Gobierno corporativo

COORDINACIÓN

ACADÉMICA

Henrique Gherzi

Maestría en Economía, Universidad Católica Andrés Bello
Área de especialidad: Banca internacional, crédito, finanzas corporativas y financiamiento de proyectos

CURSO

Análisis financiero

Caracas

3 al 6 de mayo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

32 horas académicas

PLAN DE ESTUDIO

- El modelo contable y la toma de decisiones gerenciales con base en la información financiera
- Los índices financieros y su uso para el análisis de estados financieros
- Análisis e interpretación de estados financieros tradicionales
- Análisis e interpretación de estados financieros reexpresados por efectos de la inflación
- Calificación de riesgo con base en estados

financieros

- Análisis de operaciones y transacciones fuera de los estados financieros

PROFESORES

Luis Boggiano

Maestría en Administración de Negocios, Universidad de Pace

Área de especialidad:

Evaluación crediticia y de proyectos, análisis de negocios en el área de hidrocarburos y créditos

Norma Ortiz

Doctorado en Economía y Dirección de Empresa, Universidad de Deusto

Área de especialidad:

Contabilidad, auditoría, tesorería, riesgos y eficiencia en redes

Rosa María Rey

Maestría en Administración de Empresas, IESA

Área de especialidad:

Contabilidad y finanzas

CURSO

¿Cómo maximizar sus inversiones financieras personales?

Caracas

27 y 28 de abril
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- Matemáticas financieras: valor presente, valor futuro, anualidades y tasas de rendimiento
- Instrumentos y mercados financieros: bonos y acciones; mercado cambiario. La relación rendimiento-riesgo. La Bolsa de Valores de Caracas y los mercados de valores internacionales
- El perfil del inversionista: identificación de necesidades y objetivos. Horizonte de inversión. Aversión al riesgo. Presupuesto de inversión

- Otros temas: hipotecas y mercado inmobiliario. Retiro. Tarjetas de crédito. Relación con el asesor de inversión. Diseñando mi portafolio

PROFESORES

Eduardo Pablo

Doctorado en Finanzas, Universidad de Tulane
Área de especialidad: Valoración de empresas, mercados emergentes, gerencia basada en valor, finanzas corporativas, alianzas estratégicas y otras formas de organizar la actividad económica,

gobierno corporativo, evaluación financiera de proyectos

Urbi Garay

Doctorado en Finanzas, Universidad de Massachussets

Área de especialidad:

Finanzas corporativas, gerencia de inversiones, investigación en finanzas, mercados de capitales e instituciones

Control y reducción de costos

Caracas

14 al 16 de abril
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

Valencia

17 al 19 de mayo
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Maracaibo

28 al 30 de junio
Lunes 2:00 p.m. a 9:00 p.m.

Martes y miércoles
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Costo basado en las actividades ABC
- Método SIT1
- Reingeniería de procesos
- Justo a tiempo
- Costo de la calidad
- Control presupuestario
- Costo meta
- Análisis de valor

PROFESOR

Luis Echenique
Maestría en Administración de empresas, IESA
Área de especialidad:
Presupuesto, costos, finanzas y contabilidad

Finanzas para ejecutivos no financieros

Caracas

24 al 27 de mayo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

Valencia

28 y 29 de junio | 12 y 13 de julio
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

32 horas académicas

CONTENIDO

Contabilidad

- Preparación de estados financieros
- Valoración de inventarios
- Métodos de depreciación
- Análisis financiero horizontal, vertical e índices financieros

Finanzas

- VPN, TIR en el contexto de creación de valor
- Flujo de caja contable y flujo de caja libre
- Capital de trabajo. Flujo de efectivo. CAPM
- Estructura de capital (Miller y Modigliani)
- Tensión financiera

PROFESORA

Rosa María Rey
Maestría en Administración de Empresas, IESA.
Área de especialidad:
Contabilidad y finanzas

Flujo de caja

Maracaibo

17 al 19 de junio
Jueves 2:00 p.m. a 9:00 p.m.
Viernes y sábado 8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Valencia

22 al 24 de abril
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Tipos y componentes del flujo de caja y comprensión de su significado
- Aproximaciones directa e indirecta al cálculo del flujo de caja
- Revisión de razones y relaciones financieras y su uso
- Evaluación del impacto de las decisiones gerenciales sobre el flujo de caja
- Uso de probabilidades para el cálculo de entradas y salidas de efectivo
- Medidas de eficiencia para la inversión del excedente de efectivo

PROFESOR

Benigno Fraga
Maestría en Administración de Empresas, IESA.
Área de especialidad:
Finanzas corporativas, mercados de capitales, valoración de empresas, ingeniería financiera y creación de instrumentos financieros complejos

C U R S O**Formulación****y control presupuestario****Valencia**

7 al 9 de junio

8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Caracas

21 al 23 de junio

8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Presupuesto, planificación, estrategia y control de gestión
- Relación del presupuesto con el plan de negocio
- Instrumentos para formular y evaluar un plan de inversión
- Técnicas de control presupuestario
- Diseño e implantación de un sistema de presupuesto
- Presupuesto basado en actividades: su relación con el ABC

PROFESOR**Luis Echenique**

Maestría en Administración de empresas, IESA
Área de especialidad: Presupuesto, costos, finanzas y contabilidad

C U R S O**Gestión de activos, pasivos****y administración de liquidez para instituciones financieras****Caracas**

21 y 22 de junio

8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO**¿Qué es el riesgo asociado a la gestión de activos y pasivos?**

- Riesgo de tasa de interés
- Riesgo de liquidez
- Riesgos financieros-regulatorios

Riesgo de tasas de interés

- *Gap* de tasas
- Duración
- Inmunización

Riesgo de liquidez-Basilea II

- Medidas de liquidez
- Proyección de flujo de caja
- Análisis de escenarios
- *Stress testing*

Planes de contingencia

- Políticas y límites de administración de riesgo de liquidez
- Políticas generales
- Políticas específicas
- Tolerancia al riesgo

Liquidez operativa bajo incertidumbre

- Caso análisis
- Simulación Monte Carlo

PROFESORES**Henrique Ghersi**

Maestría en Economía, Universidad Católica

Andrés Bello

Área de especialidad:

Banca internacional, crédito, finanzas corporativas y

financiamiento de proyectos

Luis Boggiano

Maestría en Administración de Negocios, Universidad de Pace

Área de especialidad:

Evaluación crediticia y de proyectos, análisis de negocios en el área de hidrocarburos y créditos

Raymond Duarte

Maestría en Finanzas, IESA

Área de especialidad:

Tesorería bancaria, finanzas y mercadeo de capitales

FINANZAS**C U R S O****Gestión de crédito****y cobranzas****Caracas**

14 y 15 de mayo

8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- Entorno económico
- El crédito: políticas de crédito
- Información y clientes
- Informes: *Scoring*
- Análisis económico y financiero
- Las 5 C del crédito y flujo del crédito
- Riesgo
- Cobranzas: políticas de cobranzas, circuito de cobranzas
- Estrategias
- El Impagado y sus efectos
- El recobro
- El comité de crédito
- Reportes y formatos

PROFESOR**Raymond Duarte**

Maestría en Finanzas, IESA

Área de especialidad:

Tesorería bancaria, finanzas y mercadeo de capitales

ISLR, IVA y su impacto en la actividad empresarial

Caracas

14 al 16 de abril
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

20 horas académicas

CONTENIDO

Nociones fundamentales en materia de ISLR

- Renta mundial
- Asistencia técnica proveniente del exterior
- Mecanismos para evitar la doble tributación
- Tratamiento conferido a los dividendos
- Régimen de transparencia fiscal internacional (paraísos fiscales)
- Tratamiento respecto de las inversiones extranjeras

Nociones básicas en materia de IVA

- Régimen de retenciones
- Caso de los exportadores y mecanismos de recuperación de créditos fiscales
- Deberes materiales y formales

Nuevas tendencias del control fiscal

- Facultades de la administración tributaria
- Ilícitos tributarios
- Plan evasión cero

PROFESORES

Alessandra Montagna
Especialidad en Derecho Financiero, Universidad Católica Andrés Bello.
Área de especialidad: Entorno tributario, ISLR

Juan Cristóbal Carmona

Maestría en Derecho Comparado, Universidad de Georgetown.
Área de especialidad: Planificación financiera y fiscal, estructuración de créditos nacionales, internacionales, comercio internacional y financiamiento de proyectos

Simulación financiera para toma de decisiones

Caracas

10 al 12 de mayo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Introducción a la simulación Monte Carlo en *Crystal Ball*
- Modelo de valoración de Proyectos y Opciones Reales
- Modelo de Portafolio de Inversión

- Optimización de un Portafolio de Inversión
- Desarrollo de un modelo de valoración de bancos

PROFESOR

Luis Boggiano
Maestría en Administración de Negocios, Universidad de Pace
Área de especialidad: Evaluación crediticia y de proyectos, análisis de negocios en el área de hidrocarburos y créditos

Titularización de activos financieros como mecanismo de financiamiento

Caracas

11 y 12 de junio
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

12 horas académicas

CONTENIDO

- Aspectos básicos y definiciones de la titularización de activos financieros
- Análisis de segmentación de riesgos y de la estructuración de elementos de mitigación de los mismos
- Creación de una entidad de propósito especial y del papel de los diferentes entes que participan en la titularización (emisor, interesado, agencias de calificación de riesgo, inversionistas)

- Aspectos básicos de la estructura tales como sobrecolateralización, sustitución, garantías de terceros, etc.
- Aplicaciones a mercados típicos como hipotecas, cuentas por cobrar, préstamos automotrices, productos agrícolas y el análisis estadístico de las carteras subyacentes incluyendo pérdidas, morosidad, prepago, etc.
- Aspectos básicos en la negociación y los términos típicos de una titularización

PROFESOR

Henrique Guersi
Maestría en Economía, Universidad Católica Andrés Bello.
Área de especialidad: Banca internacional, crédito, finanzas corporativas y financiamiento de proyectos

Certificado internacional de altos estudios en gestión y liderazgo

Inicio: Caracas, mayo 2010

Programa realizado en alianza con la Universidad de los Andes, Colombia

Dirigido a ejecutivos de distintas disciplinas y de diferentes organizaciones, públicas y privadas, interesados en explorar el desarrollo de las temáticas ofrecidas y encontrar en ellas el camino para su crecimiento y liderazgo personal y profesional

Este certificado ofrece contribuir con los ejecutivos en el aprendizaje e interiorización sobre las dimensiones humanas más fundamentales, y de las que depende, en última instancia, la generación de valor en las organizaciones

Plan de desarrollo personal-individual que se requiere para que los conocimientos e información que se les provee, se traduzcan en la transformación de sus prácticas laborales cotidianas para el beneficio, tanto de las personas individuales como de la organización

Incluye módulo internacional en la ciudad de Bogotá, Colombia

CERTIFICACIÓN: El IESA y la Universidad de los Andes otorgarán Certificado de altos estudios en gestión y liderazgo

DURACIÓN: 128 horas académicas

Esta actividad docente puede ser reconocida como inversión en ciencia, tecnología e innovación, en el marco de la LOCTI (Artículo 42), para lo cual deberá incluirse dentro del plan de formación del personal de su organización

Más información:
(0212) 555 44 59 | 42 54 | 42 34 | 42 36 | 44 61
cdg@iesa.edu.ve

www.iesa.edu.ve

 **Universidad de los Andes**
Facultad de Administración



Gerencia pública y economía

Herramientas gerenciales útiles para optimizar el desempeño de la gestión de las organizaciones del Estado

Cursos

Presupuesto público: un enfoque estratégico y práctico 26

Equipo académico

José Manuel Punte

Doctorado en Economía Política, Universidad de Oxford

Silvia Salvato

Licenciatura en Economía, Universidad Central de Venezuela

C U R S O

Presupuesto público: un enfoque estratégico y práctico

Caracas

10 al 13 de mayo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

32 horas académicas

CONTENIDO

- Aspectos institucionales y de economía política del presupuesto
- El presupuesto como instrumento de Gobierno y herramienta de planificación
- Relación plan-presupuesto
- El marco legal que rige la actividad administrativa, presupuestaria y financiera del sector público
- Características del presupuesto público en Venezuela
- El proceso de presupuestación en el sector público
- Plan único de cuentas versus clasificador presupuestario
- Aspectos resaltantes del proceso de formulación de presupuesto y de los presupuestos de las instituciones públicas
- El presupuesto por proyectos: objetivos, alcance y vinculación con la planificación

PROFESORES

José Manuel Punte

Doctorado en Economía Política, Universidad de Oxford

Área de especialidad: Macroeconomía, economía política, finanzas y presupuesto público y gasto social

Silvia Salvato

Licenciatura en Economía, Universidad Central de Venezuela

Área de especialidad: Finanzas públicas: presupuesto, tributación, aspectos institucionales y administrativos del sector público

¡Buenas noticias!

Estudiantes de los cursos y programas del IESA tienen descuentos super especiales en todas las librerías [Tecniciencia Libros](#) de todo el país



Operaciones y tecnología

Concebidas para agregar valor al negocio a través de la mejora y la optimización de procesos clave

Programas

Gerencia de procesos 27

Cursos

Gerencia de compras 28
Gerencia de inventarios 28
Gerencia de la seguridad de la información 28
Gerencia de servicios 28
Manual de procesos y procedimientos 29
Planificación estratégica de sistemas y tecnología de información 29
Prácticas gerenciales de seguridad de la información 29

Equipo académico

Cándido Pérez

Doctorado en Administración de Empresas, Universidad de Tulane

Ignacio Chávez

Maestría en Administración de Empresas, IESA

Jacobo Rubinstein

Doctorado en Filosofía, Universidad de Stanford

Luigi D'Alvano

Maestría en Administración de Empresas, IESA

Marielvi Piñero

Doctorado en Ciencia Política, Universidad Simón Bolívar

Nivario Rancel

Maestría en Ingeniería Industrial, Universidad de Stanford

PROGRAMA

Gerencia de procesos

Programa realizado por el IESA en conjunto con BPTrends



Caracas

21 al 23 de abril
6 y 7 de mayo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

40 horas académicas

Transforme su organización, respondiendo rápida y oportunamente al cambiante entorno de mercado actual con procesos sólidos, eficaces y bien definidos de planificación, arquitectura y diseño organizacional, basado en la metodología **BPTrends (Business Process Trends)**

PLAN DE ESTUDIO

- Valor y beneficios de la gerencia de procesos
- La cadena de valor
- Procesos fundamentales de gerencia y de soporte
- Modelo integrado de madurez y capacidades (CMMI)
- La Pirámide de *BPTrends Associates*: nivel empresarial, procesos e implantación
- Arquitectura de los

- procesos de negocios
- Mediciones del desempeño de procesos/alineación con el sistema de indicadores equilibrado
- Sistema de directrices de los procesos/grupo de gerencia de procesos
- Metodología *BPTrends* para rediseñar y mejorar procesos de negocios: comprender, analizar, rediseñar, implantar y lanzar
- Diagramas de actores involucrados, de alcance, modelo de brechas, modelo SWIMLANE
- Innovación y cambio de procesos/herramientas para el pensamiento creativo
- Arquitectura orientada a servicio (SOA)
- Gerencia de procesos y planificación de recursos para empresas (ERP)

- Elementos de la implantación de recursos humanos/informática
- Elementos de la implantación general
- Levantamiento de información y facilitación de grupos

COORDINACIÓN ACADÉMICA

Nivario Rancel

Maestría en Ingeniería Industrial, Universidad de Stanford

Área de especialidad:

Filosofía de calidad de gestión, gerencia de procesos, mejoramiento continuo, procesos de exportación, innovación y emprendimiento

Gerencia de compras

Caracas

31 de mayo | 01 y 02 de junio
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

Maracaibo

12 al 14 de abril
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- La función de compras dentro de la visión de redes
- Tipos de compras
- Estrategias de atención y características gerenciales
- Gerencia de compras y administración de materiales
- Incertidumbre
- Los costos y la función de compras
- Tercerización de la función de compras
- Clientes y proveedores

PROFESOR

Cándido Pérez

Doctorado en Administración de Empresas, Universidad de Tulane

Área de especialidad:

Finanzas comportamentales, gerencia de operaciones, gerencia de compras, planificación bajo incertidumbre y logística

Gerencia de inventarios

Valencia

28 al 30 de junio
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Tipos de inventarios
- Relación conceptual inventarios: calidad de servicio-costos
- Las curvas de inventarios: historia o pronóstico
- Clasificación y codificación de materiales
- Modelos de inventarios para suplir a nuestros clientes
- Modelos de inventarios para interactuar con nuestros suplidores
- Sistemas de información de materiales
- El almacén como herramienta para crear valor con inventarios
- Implantación de modelos de inventario

PROFESOR

Cándido Pérez

Doctorado en Administración de Empresas, Universidad de Tulane

Área de especialidad:

Finanzas comportamentales, gerencia de operaciones, gerencia de compras, planificación bajo incertidumbre y logística

Gerencia de la seguridad de la información

Caracas

21 al 23 de abril
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Evolución e importancia de la seguridad de la información en las empresas
- Elementos fundamentales y arquitectura de la seguridad informática en la empresa
- Gerencia de la seguridad de la información
- Planificación de la continuidad del negocio
- El entorno, las leyes, la ética y la investigación en seguridad de la información

PROFESOR

Ignacio Chávez

Maestría en Administración de Empresas, IESA

Área de especialidad:

Sistemas de información y tecnología

Gerencia de servicios

Valencia

10 y 11 de mayo
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- Tendencias del sector de servicios en Venezuela y el mundo
- El contrato de servicio y sus implicaciones gerenciales
- El cliente: cliente y/o proveedor
- Los elementos que conforman la "fábrica" de servicios
- Características a considerar en el área de encuentro cliente-servidor
- Ciclo de la calidad en organizaciones de servicio
- El manejo de la brechas: la diferencia entre lo que se quiere y lo que se recibe
- Características de las organizaciones de servicio con estándares de excelencia a nivel global

PROFESOR

Luigi D'Alvano

Maestría en Administración de Empresas, IESA

Área de especialidad:

Innovación organizacional, organizaciones de servicios, planificación estratégica e Internet

CURSO

Manual de procesos y procedimientos

Maracaibo

28 y 29 de junio

Lunes 2:00 p.m. a 9:00 p.m.

Martes 8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- Gerencia de procesos y documentación de procesos y procedimientos: visión estratégica
- Mapa de procesos y procedimientos
- Metodología para la documentación y tipos de manuales: ISO 9000-2000 y manual de calidad,

manual de operaciones para franquicias, manual de procesos organizacionales

- Herramientas tecnológicas

PROFESORA

Marielvi Piñero

Doctorado en Ciencia Política, Universidad Simón Bolívar.

Área de especialidad:

Organización y estrategia empresarial, con énfasis en gerencia de la cadena de suministros, documentación e innovación organizacional, sistema de gestión de calidad y uso de tecnología de información como recurso estratégico

CURSO

Planificación estratégica de sistemas y tecnología de información

Caracas

17 y 18 de junio

8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- Integración de la planificación estratégica de S&TI con la del negocio
- Análisis estratégico organizacional: estrategia del negocio, marcos de pensamiento estratégico, madurez y formalidad en la planificación estratégica
- Oportunidades competitivas en S&TI
- Análisis estratégico de información, portafolio de aplicaciones, recursos humanos

e infraestructura tecnológica

- Diseño de estrategias de S&TI en las áreas de aplicaciones, recursos de información, organización e infraestructura tecnológica
- Estrategia gerencial de coordinación oferta demanda en S&TI
- Técnicas de evaluación de proyectos de inversión en S&TI
- Instauración del proceso de planificación

estratégica de S&TI:

liderazgo y gerencia del cambio

PROFESOR

Jacobo Rubinstein

Doctorado en Filosofía, Universidad de Stanford

Área de especialidad:

Formulación de estrategias de negocios, uso de tecnología de información y diseño de estructuras organizacionales

OPERACIONES
Y TECNOLOGÍA

CURSO

Prácticas gerenciales de seguridad de la información

Caracas

12 al 14 de mayo

8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- Gerencia de seguridad de la información
- Elaboración de políticas, normas y procedimientos
- Decisión de inversión: ¿cómo justificar la decisión de inversión en seguridad de la información?
- Elaboración de planes

de contingencia, DR o BC

- Gerencia de la crisis: activación de los planes de contingencia: DRP o BCP, acción del *tiger team* y del *incident response team*, administración de los recursos durante la crisis

PROFESOR

Ignacio Chávez

Maestría en Administración de Empresas, IESA

Área de especialidad:

Sistemas de información y tecnología

Emprendedores

Oportunidades e ideas gerenciales que permiten convertir sólidas realidades de emprendimientos de negocios o social

Programa

Emprendedores 30

Cursos

Finanzas para emprendedores 30

Mercadeo para emprendedores 31

Equipo académico

Aramis Rodriguez

Doctorando en Ciencias Empresariales, Universidad Antonio de Lebrija

Federico Fernández

Maestría en Administración de Empresas, IESA

Sofía Esqueda

Doctorado en Financiación e Investigación Comercial, Universidad Autónoma de Madrid

PROGRAMA

Emprendedores

Entre con una idea y salga con un plan de negocios

Caracas

26 y 27 de abril
3 al 5 | 10 y 11 | 17 al 19 de mayo
24 y 25 | 31 de mayo al 2 de junio
7 y 8 | 14 al 16 de junio
21 y 22 | 28 y 29 de junio
6 de julio
6:00 p.m. a 8:45 p.m.

DURACIÓN

60 horas académicas

Todo lo que el emprendedor necesita para transformar sus ideas en negocios viables, atractivos y eficientes

PLAN DE ESTUDIO

- El emprendedor y las oportunidades: ¿Qué, quién, dónde, cuándo y por qué?
- Mercadeo para emprendedores: Cómo generar ventas teniendo mínimos recursos
- Organización y capital humano: Cómo organizar el negocio para el inicio, y para un adecuado

crecimiento

- Finanzas: Cómo seguir de cerca el flujo de caja y financiar el negocio naciente
- Riesgo empresarial: Cuales son las dificultades de llevar adelante una idea, y cómo los negocios se ven afectados por diferentes tipos de eventos.
- Elaboración del plan de negocio en forma guiada
- Evaluación del plan de negocios: ¿Es atractivo tu plan de negocios?

COORDINACIÓN ACADÉMICA

Aramis Rodriguez

Doctorando en Ciencias Empresariales, Universidad Antonio de Lebrija

Área de especialidad:

Iniciativa empresarial, planes de negocios, redes y alianzas con organizaciones públicas, privadas y del tercer sector

CURSO

Finanzas para emprendedores

Caracas

28 y 29 de abril
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- Estados financieros: estado de resultados, balance general, movimiento del efectivo, indicadores
- Manejo del efectivo: ciclo operativo, capital de trabajo, aportes para crecer, presupuesto
- Proyecciones financieras: modelo de negocios. Haga su propio

- modelo en Excel® con estimaciones del negocio
- Financiamiento emprendedor: ¿cuánto dinero se necesita?, fuentes de fondos disponibles
- Valoración de nuevos negocios: metodologías y aplicaciones

PROFESOR

Federico Fernández Maestría en

Administración de Empresas, IESA
Área de especialidad: Consultoría financiera, finanzas corporativas, emprendimiento e iniciativa empresarial

Mercadeo**para emprendedores****Maracaibo**

31 de mayo | 1 y 2 de junio

Lunes 2:00 p.m. a 9:00 p.m.

Martes y miércoles

8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- El rol de mercadeo en el desarrollo de la actividad emprendedora
- Identificar los diferentes elementos que componen el plan de mercadeo, como herramienta de planificación
- Comprender las necesidades del consumidor / cliente y evaluar a los competidores
- Segmentar y estimar el tamaño del mercado
- Posicionar a su empresa en un nicho definido del mercado y desarrollar una proposición de valor única
- Utilizar las herramientas de mercadeo para promocionar y entregar sus productos y servicios
- Evaluar el desempeño de las actividades de mercadeo

PROFESORA**Sofía Esqueda**

Doctorado en Financiación e Investigación Comercial, Universidad Autónoma de Madrid

Área de especialidad:

Comportamiento del consumidor, investigación de mercado y técnicas cualitativas



El IESA ahora más cerca de usted...

Le invitamos a vivir la experiencia IESA en formación y desarrollo ejecutivo a través de actividades de la larga y exitosa trayectoria en las instalaciones de reconocidos hoteles, con la garantía del estándar de calidad y servicio IESA

Coaching de ventas

Barquisimeto, abril 2010

Control de gestión y formulación de indicadores

San Cristóbal, junio 2010

Formulación y control presupuestario

Barquisimeto, junio 2010

Pasión por la gente: el arte de atender

Caracas, mayo 2010

Técnicas de ventas consultivas en ambientes adversos

Paraguaná, junio 2010

Margarita, junio 2010

Más información:

Caracas: Telf: (0212) 555 4459 / 4461 / 4254 / 4236 |
cdg@iesa.edu.ve

Maracaibo: Telf: (0261) 751 4613/ 4615 / 4562 |
iesa.zulia@iesa.edu.ve

Valencia: Telf: (0241) 823 8775/ 825 2132 |
iesa.valencia@iesa.edu.ve

www.iesa.edu.ve



JORNADAS IESA 2010

Supere la crisis, manténgase actualizado y potencie sus negocios, a través, de nuestra nueva línea de productos Jornadas IESA. Actividades de corta duración que pretenden brindar a los profesionales venezolanos y público en general, temas de actualidad con la garantía del estándar de calidad y servicio IESA

Gerencia legal de riesgos en los procesos de intervención y afectación de la empresa en Venezuela

Abril 2010

Convivencia y seguridad ciudadana

Mayo 2010

Retención y atracción del capital humano: esquemas de compensación

Mayo 2010

Contexto laboral venezolano: riesgos y soluciones

Junio 2010

Mayor información:

Caracas

Telf.: (0212) 555 4234 | 4236 | 4254 | 44 59 | 4461

cdg@iesa.edu.ve

www.iesa.edu.ve





PROGRAMA AVANZADO DE GERENCIA PAG

Valencia, abril 2010
Maracaibo, abril 2010

Una experiencia de crecimiento personal y profesional para liderar el cambio en las organizaciones

- Adquiera las prácticas gerenciales de vanguardia que distinguen a las empresas líderes
- Potencie sus competencias de liderazgo, mediante el uso de instrumentos de *feedback* gerencial, talleres de aplicación y sesiones de *coaching*
- Conéctese con la realidad empresarial nacional y fortalezca sus redes de contacto
- Obtenga una perspectiva del entorno gerencial global, mediante el “módulo internacional”, un viaje opcional al exterior (actividad de cierre del programa)

Esta actividad puede ser reconocida como inversión en ciencia, tecnología e innovación según LOCTI, para lo cual deberá incluirse dentro del plan del personal de su organización



Mayor información

Desarrollo Gerencial

Maracaibo: Telf: (0261) 751 4613 | 4615 | 4562 | iesa.zulia@iesa.edu.ve

Valencia: Telf: (0241) 823 8775 | 825 2132 | iesa.valencia@iesa.edu.ve

pag@iesa.edu.ve

www.iesa.edu.ve