



Competencias que hacen la diferencia

Plan de negocios: impulso a la iniciativa emprendedora | 7

IESA alcanza primer puesto en Latinoamérica | 15

Programa de desarrollo gerencial para líderes de venta | 18

¿Cómo desarrollar su negocio con un sistema de franquicias? | 30



Estimados amigos,

Hablar de éxito en medio de una crisis mundial pudiera ser irónico, pero ya algunos países muestran signos de superación y debemos prepararnos para lo que viene.

Como muy bien lo indica la profesora Carlota Pérez, reconocida venezolana adscrita a la Universidad de Cambridge, dedicada al estudio del análisis sistémico y de las tendencias históricas relativas a la interrelación entre las revoluciones tecnológicas, el capital financiero y la sociedad; oleada tras oleada, luego de los grandes quiebres como el ocurrido desde agosto de 2008, se suceden periodos de crecimiento y bonanza.

Por eso debemos prepararnos para lo que viene, porque los protagonistas de ese futuro mejor serán los más aptos, los más capacitados. Así como en otros tiempos de crisis fueron millones los profesionales que se prepararon y lograron tener éxito, ahora no tiene por qué ser la excepción. Fue así en los años 30 y 40, los tiempos de guerra y postguerra, y las múltiples crisis y devaluaciones que ha sufrido Venezuela y Latinoamérica. El mundo sigue con o sin dificultades, pero siempre con su buena dosis de oportunidades para lograr cosas, para tener éxito, para triunfar. Es imperativo prepararse para ello y en el IESA queremos apoyarles en este proceso.

Deseamos hablarles de éxito ante la adversidad y hacer de ustedes una parte importante de este fenómeno. Buscamos formar personas capaces de entender y afrontar los retos que impone nuestra realidad. Líderes que pasan rápido de preocuparse a ocuparse. Profesionales capaces de adaptarse e innovar, pues de personas así es el mundo del futuro.

Los invitamos a que nos acompañen.

Carlos García

DIRECTOR DE DESARROLLO GERENCIAL

cdg@iesa.edu.ve

Enero | Febrero | Marzo 2010

Iesa Virtual	1
Gerencia General	3
Liderazgo y Gestión de Capital Humano	11
Mercadeo y Ventas	17
Finanzas	23
Gerencia Pública y Economía	27
Operaciones y tecnología	28
Emprendedores	31

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

Reuniones productivas para gerentes 1

Finanzas

Finanzas para ejecutivos no financieros 2

Matemática financiera 2

Operaciones y tecnología

Gerencia de procesos 2

Equipo académico

Marcel Antonorsi

Diplomado en Ciencias Sociales, Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales de París

Maximiliano González

Doctorado en Administración, Universidad de Tulane, Master en Administración, IESA

Jean Pierre Marcaillou

Master es Investigación de Operaciones, UCV, Ingeniero, Instituto Nacional de Ciencias Aplicadas, Francia.

Carlos Pittaluga

Doctor en Psicología, UCAB, Master en Neurociencias, Universidad de Barcelona

C U R S O

Reuniones productivas para gerentes

INICIO

febrero

DURACIÓN

4 semanas de trabajo en línea

CONTENIDO

- Las reuniones, sus características y tipos
- Los nueve ingredientes de las reuniones productivas
- Desarrollo del proceso de las reuniones
- Los cuatro roles en las reuniones productivas
- Equipos de apoyo para las reuniones
- Técnicas grupales para las reuniones productivas

PROFESOR

Marcel Antonorsi

Diplomado en Ciencias Sociales, Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales de París
Consultor gerencial y profesor en materia de estrategia y organización competitiva, diseño y cambio organizacional, liderazgo, consultoría y herramientas gerenciales

IESA
VIRTUAL
GERENCIA
GENERAL

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



RIF: J00067547-3



C U R S OIESA
VIRTUAL
FINANZAS**Finanzas para ejecutivos
no financieros****INICIO**
febrero**DURACIÓN**
8 semanas de trabajo en línea**CONTENIDO**

- Ganancias y pérdidas
- Ecuaciones contables
- Inventarios
- Depreciación
- Análisis financiero
- Índices financieros
- Puntos de equilibrio
- Contabilidad e inflación
- Valor de dinero en el tiempo. Tasa de interés
- Supuestos del Capital *Assets Pricing Model* (CAPM)
- Tasa libre de riesgo y rendimiento del mercado
- Flujo de caja contable y financiero
- Guía para la construcción del flujo contable
- Definición del índice tasa interna de retorno
- El índice de rentabilidad
- Presupuesto
- Costo de capital con deuda
- Valor presente ajustado (VPA)

PROFESOR

Maximiliano González
Doctorado en Administración, Universidad de Tulane; Master en Administración, IESA. Profesor – investigador en los temas de finanzas corporativas, teoría de juegos y matemáticas financieras en el IESA y UNIANDES

C U R S O**Matemática financiera****INICIO**
marzo**DURACIÓN**
4 semanas de trabajo en línea**CONTENIDO**

- Interés simple y compuesto
- Tasas de interés
- Rentas constantes y variables
- Amortización de créditos

PROFESOR

Jean Pierre Marcaillou
Master en Investigación de Operaciones, UCV. Ingeniero, Instituto Nacional de Ciencias Aplicadas, Francia. Experiencia en las

cátedras de matemáticas financieras, investigación de operaciones, cálculo diferencial e integral, álgebra lineal y cálculo numérico

C U R S OOPERACIONES
Y TECNOLOGÍA**Gerencia de procesos****INICIO**
marzo**DURACIÓN**
8 semanas de trabajo en línea**CONTENIDO**

- Definición de gerencia de procesos
- Elementos de la definición
- La gerencia de procesos como disciplina al servicio de los sistemas de calidad
- Tipos de mejoramiento de un proceso
- La gerencia de procesos como herramienta
- La teoría del negocio
- Objetivos, procesos y etapas de la gerencia de procesos
- Formulación del modelo estratégico
- Análisis estructurado de sistemas
- Estructuración de los procesos medulares
- Indicadores y datos

PROFESOR

Carlos Pittaluga
Doctor en Psicología, UCAB, Master en Neurociencias, Universidad de Barcelona
Como docente o consultor, ha trabajado en Colombia, Ecuador, Chile, Brasil, Costa Rica y México, además de Venezuela.
Ha participado como docente en varias Universidades venezolanas: UCAB, UCV, USB y UNITEC. Profesor en los temas de procesos, liderazgo e inteligencia emocional

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

Programas

Comunicación organizacional para gerentes	4
Formación gerencial	4
Gerencia de proyectos	4
Gestión de empresas familiares	5
Planificación estratégica	5
Técnicas básicas de supervisión y gerencia	5

Cursos

Control de gestión y formulación de indicadores	6
Formulación y evaluación de proyectos	6
Gerencia del tiempo	6
Negociación para gerentes	7
Plan de negocios: impulso a la iniciativa emprendedora NUEVO	7
Presentaciones gerenciales efectivas	7
Responsabilidad social y formulación de proyectos	8
Técnicas de consultoría: enfoques, estrategias y recursos para la consultoría profesional	8
Toma de decisiones estratégicas	9

Equipo académico

Carmen Elena Alemán

PH.D en Letras, Universidad de Londres

Marcel Antonorsi

Diplomado en Ciencias Sociales, Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales de París

Ernesto Blanco

Doctorado en negocios (Organizational Behavior), Universidad de Tulane.

Samuel Briceño

Especialización en Recursos Humanos, Universidad de Connecticut

Rafael Fermín

PMP, Instituto de Gerencia de Proyectos de Filadelfia

Milko González

Master en Políticas Públicas, IESA

Rosa Amelia González

Doctora en Ciencia Política, Universidad Simón Bolívar. Master en Administración, IESA

José Mayora

Sociólogo, UCAB

Carmen Cecilia Mayz

Diplomado en Gerencia de Proyectos, UCAB. Especialización en Gerencia de Instituciones Educativas, Universidad de Salford

Patricia Monteferrante

Master en Políticas Públicas, IESA

Richard Obuchi

Master en Políticas Públicas, Universidad de Chicago

Nivario Rancel

Master en ingeniería industrial, Universidad de Stanford

Rosa María Rey

Master en Administración, IESA

Gustavo Romero

Coach de equipos, Escuela Europea de Coaching. Coach Ontológico Senior, *Newfield Consulting*.

José Augusto Briceño

Master en Gerencia de la Construcción, Universidad de Colorado. PMP, Instituto de Gerencia de Proyectos de Filadelfia

Alberto Fariñas

Especialista en Sistemas de gestión de la calidad, UCV; Ingeniero. Químico, UDO

Comunicación

organizacional para gerentes

Estrategias, modelos y competencias para elevar la capacidad de influencia en y desde la organización

Caracas

1 al 3 | 15 al 17 de marzo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

52 horas académicas

DIRIGIDO A

Directivos, gerentes y profesionales con responsabilidades de liderazgo, tanto en áreas de gerencia general como funcional, que están expuestos a interacciones comunicacionales internas y externas en representación de su organización

PLAN DE ESTUDIO

- Gerencia de la comunicación organizacional: de la identidad a la reputación
- Vocería organizacional
- Gerencia de las comunicaciones internas
- *Lobbying* y manejo de los asuntos públicos
- Empresa y comunidad
- Gerencia comunicacional de crisis
- Comunicando el cambio organizacional
- La organización para las comunicaciones: recursos propios

o apoyo profesional contratado

COORDINACIÓN ACADÉMICA

Gustavo Romero
Coach de Equipos, Escuela Europea de *Coaching*. *Coach* Ontológico Senior, Newfield Consulting. Especialización en Desarrollo Organizacional, UCAB. Coordinador académico del Diplomado en *coaching* y director del Programa avanzado de gerencia

Formación gerencial

La oportunidad de actualizar, profundizar y reforzar conocimientos y habilidades gerenciales

Caracas

8 al 12 de febrero | 8 al 12 de marzo
12 al 16 de abril | 10 al 14 de mayo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

160 horas académicas

DIRIGIDO A

Profesionales con trayectoria en sus áreas, y con la necesidad de actualizar y profundizar conocimientos y técnicas en gerencia y negocios. Gerentes con experiencia centrada en áreas técnicas o funcionales. Los participantes típicos tienen más de tres años de experiencia y una trayectoria significativa en funciones gerenciales

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
Master en Administración, IESA. Se ha desempeñado como Gerente de administración de diferentes empresas del área de manufactura y servicios, tanto públicas como privadas. Centra su actividad académica en contabilidad y finanzas

Gerencia de proyectos

La oportunidad para profundizar y actualizarse en las técnicas modernas de conducción de proyectos complejos

Caracas

4 al 6 | 18 al 20 de febrero
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

48 horas académicas

DIRIGIDO A

Gerentes involucrados en actividades de ejecución de proyectos, actividades de contratación y control de la ejecución y que participan en la definición y el desarrollo de proyectos

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

Rafael Fermín
PMP, Instituto de Gerencia de Proyectos de Filadelfia. Más de 25 años de experiencia en gerencia de proyectos, asesor en el desarrollo de estrategias de ejecución de proyectos. Instructor de grupos de estudio para certificación como PMP

Gestión de empresas familiares

Una visión integradora y práctica de la dinámica de la empresa familiar y su problemática

Maracaibo

1 al 3 | 15 al 17 de marzo
6 y 7 de abril
8:30 a.m. a 3:45 p.m.
o 10:30 a.m a 6:00 p.m.

DURACIÓN

64 horas académicas

DIRIGIDO A

Miembros de la familia que controlan y realizan actividades gerenciales en la empresa (familiar-propietario-gerente). Miembros no familiares que posean participación accionaria y que desempeñen actividades gerenciales en el negocio (propietario-gerente). Gerentes que no forman parte de la familia (gerentes no familiares)

PLAN DE ESTUDIO

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

COORDINACIÓN ACADÉMICA

Patricia Monteferrante
Master en Políticas Públicas, IESA. Especialización en Economía Empresarial, UCAB
Especialista en temas de empresas familiares, capital humano y organizaciones

Planificación estratégica

Cómo enfrentar la incertidumbre con técnicas de análisis y respuestas a los retos del entorno

Caracas

8 al 12 de febrero | 8 al 12 de marzo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

80 horas académicas

DIRIGIDO A

Propietarios y gerentes generales de pequeñas y medianas empresas, gerentes de áreas funcionales o de unidades de negocios, que tienen bajo su responsabilidad decisiones que impactan la orientación estratégica de sus organizaciones. Gerentes y especialistas en el área de planificación estratégica, interesados en consolidar y actualizar sus conocimientos

PLAN DE ESTUDIO

- Introducción a la estrategia
- Análisis competitivo
- Diseño de estrategias
- Implantación estratégica
- Tendencias en planificación estratégica
- Taller de *Strategos*®

COORDINACIÓN ACADÉMICA

Ernesto Blanco
Doctorado en Negocios (Organizational Behavior), Universidad de Tulane. Posee más de 20 años de ejercicio profesional de la ingeniería y en la organización de proyectos multidisciplinares

Técnicas básicas de supervisión y gerencia

La primera ayuda indispensable para el joven profesional que inicia su ascenso en la organización

Caracas

8 al 12 de marzo | 12 al 16 de abril
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

80 horas académicas

DIRIGIDO A

Profesionales que se inician en las responsabilidades de supervisar el trabajo de un equipo o departamento. Profesionales jóvenes sin experiencia supervisoria y con perspectivas de desarrollo en sus organizaciones

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
Consultor gerencial y profesor en materia de estrategia y organización competitiva, diseño y cambio organizacional, liderazgo, consultoría y herramientas gerenciales

Control de gestión y formulación de indicadores

Maracaibo

22 y 23 de marzo
2:00 a 9:00 p.m. (primer día)
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

Alberto Fariñas

Especialista en Sistemas de gestión de la calidad, UCV; Ingeniero. Químico, UDO.

Gerente y consultor en planificación estratégica y control de gestión en diversas organizaciones del país. Profesor en gerencia estratégica y control de gestión

Formulación y evaluación de proyectos

Caracas

27 al 29 de enero
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

Valencia

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

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

Fundamentos teóricos

- El proyecto: definición y características. Origen de los proyectos. Formulación de un proyecto mercantil (estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico, informe de factibilidad). ¿Qué es la evaluación técnico-económica de un proyecto? ¿Por qué la formulación y la evaluación económica son parte importante de la gerencia de proyectos?

Fundamentos económicos

- El valor del dinero en

el tiempo. ¿Qué es un flujo de caja? Elementos que lo componen (ingresos, costos, depreciación, impuestos, etc.). 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: ¿qué es el riesgo? Evaluación del riesgo en los proyectos (riesgo técnico, riesgo económico).

Simulación de MonteCarlo. Uso de modelos Excel / Project® para análisis de riesgo y sensibilidad.

PROFESOR

José Augusto Briceño

Master en Gerencia de la Construcción, Universidad de Colorado. PMP, Instituto de Gerencia de Proyectos de Filadelfia. Posee experiencia académica y profesional en los temas de proyectos, tiempo y riesgo en proyectos

Gerencia del tiempo

Maracaibo

25 y 26 de enero
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Caracas

8 y 9 de febrero
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 vs. 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

Especialización en Recursos Humanos, Universidad de Connecticut. Experiencia profesional, de más de 30 años, en cargos al nivel de Gerente de Recursos Humanos en prestigiosas instituciones nacionales y multinacionales

Negociación para gerentes**Caracas**

27 al 29 de enero
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

Maracaibo

8 al 10 de febrero
2:00 a 9:00 p.m. (primer día)
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**

Sociólogo, UCAB. Se ha desempeñado como planificador en diversas organizaciones públicas y privadas, en los sectores social e industrial. Profesor en los temas de negociación y conflicto

Plan de negocios: impulso a la iniciativa emprendedora

NUEVO

Caracas

24 y 25 de febrero
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- Identificación de la oportunidad de negocio y espacio para nuevas ideas
- El emprendedor y la iniciativa emprendedora
- Desarrollar un plan de negocios
- Análisis de los mercados, la competencia y los consumidores
- Recursos operativos y organización para emprender
- Evaluación de riesgos y gestión financiera
- Presentación del plan de negocios

PROFESOR**Nivario Rancel**

Master en ingeniería industrial, Universidad de Stanford. Instructor, asesor y conferencista en filosofía de calidad de gestión, gerencia de procesos, mejoramiento continuo y procesos de exportación

Presentaciones gerenciales efectivas**Maracaibo**

16 y 17 de marzo
2:00 a 9:00 p.m. (primer día)
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 Alemán**

PH.D. en Letras, Universidad de Londres. Asesora en proyectos de tradición y cultura popular, así como en áreas de comunicación y desarrollo de destrezas gerenciales

Gustavo Romero

Coach de Equipos, Escuela Europea de Coaching. Coach Ontológico Senior, Newfield Consulting. Especialización en Desarrollo Organizacional, UCAB. Coordinador académico del Diplomado en coaching y director del Programa avanzado de gerencia

Responsabilidad social y formulación de proyectos

Caracas

8 al 10 de marzo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- El concepto de iniciativa empresarial social
- Cómo llevar adelante una iniciativa empresarial social: marco para la toma de decisiones
- Diseño de proyectos sociales: formulación y marco lógico
- Evaluación de proyectos sociales: Indicadores de gestión, de resultados y de impacto
- Liderazgo en iniciativas sociales: impacto en el mercado, la marca y la imagen de la empresa
- Análisis de casos IESA-Harvard (SEKN)
- Voluntariado corporativo

PROFESORAS

Rosa Amelia González
Doctora en Ciencia Política, Universidad Simón Bolívar. Master en Administración, IESA
Sus intereses en investigación se centran en los temas: iniciativas sociales empresariales y análisis de políticas públicas

Carmen Cecilia Mayz
Diplomado en Gerencia de Proyectos, UCAB. Especialización en Gerencia de Instituciones Educativas, Universidad de Salford
Amplia experiencia en asesoría de proyectos de interés público (educativos, de salud, desarrollo social y cultural) a Organizaciones no gubernamentales e instituciones públicas y privadas

Técnicas de consultoría: enfoques, estrategias y recursos para la consultoría profesional

Caracas

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

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Modalidades de consultoría
- El proceso de consultoría
- Las técnicas más frecuentes: recolección de información; análisis de información y resolución de problemas; creatividad individual y grupal; toma de decisiones individuales y grupales;

comunicación oral y escrita; facilitación y dinámicas de grupo; asesoría y *coaching*; aprendizaje en equipo

- Estrategias de aplicación a proyectos de consultoría

PROFESORES

Marcel Antonorsi
Diplomado en Ciencias Sociales, Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales de París
Consultor gerencial y profesor en materia de estrategia y organización competitiva, diseño y cambio organizacional, liderazgo, consultoría y herramientas gerenciales



Ediciones IESA ofrece las mejores publicaciones sobre gerencia adaptadas a la realidad venezolana



Colección
Libros de Texto



Colección
Ser Gerente



Serie
Gerencia y Negocios



Serie
Políticas Públicas



Revista
Debates IESA
La única revista arbitrada de Venezuela

Toma de decisiones estratégicas

Caracas

25 de enero | 8 y 9 de febrero
8:30 a.m. a 12:00 m. o 4:30 p.m.

DURACIÓN

20 horas académicas

CONTENIDO

- ¿Por qué estudiar toma de decisiones? Decisiones racionales y sus límites. Procesos vs. resultados. Reconociendo los marcos de referencia (heurísticas o modelos mentales). El papel de los sesgos. Herramientas para construir mejores marcos de referencia
- Recolección de información: ¿cómo evitar distorsiones y sesgos en la recolección y procesamiento de información? Dificultades usuales en el análisis de datos. Sobrecarga de información, detección de cuánta información es suficiente.
- Construcción de escenarios: ¿por qué usar escenarios
- Llegar a conclusiones: las ventajas y los límites de la intuición. ¿Cómo mejorar las decisiones intuitivas? Estrategias y herramientas formales, semi-formales e informales para ayudar al pensamiento estratégico y a la toma de decisiones
- Reglas de decisión. Modelos de decisión ponderados. Análisis de valor. Árboles de decisión.
- Toma de decisiones en grupo. Pensamiento grupal. Toma de decisiones asistidas. Normas y sesgos en las decisiones en grupo. Promover el pensamiento divergente

PROFESORES

Richard Obuchi

Master en Políticas Públicas, Universidad de Chicago.

Ocupó el cargo de consultor nacional de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). Actualmente coordina el Centro de Políticas Públicas y es profesor en los temas de microeconomía, regulación y evaluación social de proyectos

Milko González

Master en Políticas Públicas, IESA.

Experiencia en el área docente en toma de decisiones empresariales, fundamentos de finanzas y en simulaciones de mercadeo y gerencia general

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





Diplomado IESA

Tu formación ejecutiva ahora cuenta con una nueva opción de alto nivel académico y a la medida de tus necesidades

Diplomado de habilidades de *coaching* organizacional | CARACAS, MARZO 2010

Diplomado en mercadeo farmacéutico | VALENCIA, MARZO 2010

Diplomado de abogados en gestión estratégica empresarial | CARACAS, ABRIL 2010

Diplomado en gerencia de operaciones | CARACAS, JUNIO 2010

Diplomado en negociación estratégica | VALENCIA, MAYO 2010 | CARACAS, JUNIO 2010

Obtén sólidas respuestas a tus retos profesionales con el IESA, la escuela de gerencia de mayor prestigio en Venezuela, con reconocimiento internacional

Pregunta por las próximas fechas de inicio

Mayor información:

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

cdg@iesa.edu.ve

www.iesa.edu.ve



Liderazgo y gestión de capital humano

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

LIDERAZGO
Y GESTIÓN
DE CAPITAL
HUMANO

Diplomado

Habilidades de *coaching* organizacional 11

Cursos

Compárese con los mejores. <i>Benchmarking</i> de habilidades gerenciales	12
Efectividad personal y autocontrol	12
Equipos de alto desempeño	13
Liderazgo e inteligencia emocional	13
Liderazgo y manejo del estrés	13
Obtención estratégica de capital humano	14
Planificación estratégica de recursos humanos	14
Programación neurolingüística y comunicación gerencial	14

Equipo académico

Marielba de Avellán

Acreditada en Tipología Myers Briggs, España, Diplomado en Habilidades en el *Coaching*, Tecnológico de Monterrey

José Vicente Losada

Postgrado en Psicología, Universidad de Columbia. Master Practitioner en PNL, Instituto Español en PNL

Lud Márquez

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

Jan Moller

Master en Psicoterapia, Universidad Justus Liebig

Carlos Pittaluga

Doctor en Psicología, UCAB. Master en Neurociencias, Universidad de Barcelona

Gustavo Romero

Coach de equipos, Escuela Europea de Coaching. *Coach* Ontológico Senior, *Newfield Consulting*.

José Taricani

Master en Administración de Empresas, UCAB

Carmen Cecilia Torres

Maestría en Administración, Instituto de Empresas, Madrid

Roraima Velázquez

Coach certificado ABC 2001 *Newfield Consulting*, Caracas.

DIPLOMADO

Habilidades de *coaching* organizacional

Caracas

19 y 20 de marzo
9 y 10 | 23 y 24 de abril
7 y 8 | 21 y 22 de mayo
4 y 5 | 18 y 19 de junio
9 y 10 | 23 y 24 de julio
6 y 7 de agosto
8:30 a.m. a 4:30 o 6:00 p.m.

DURACIÓN

162 horas académicas

DIRIGIDO A

Gerentes y ejecutivos con personal a su cargo. Líderes de equipo, profesionales de distintas disciplinas que deseen adquirir y desarrollar habilidades de *coaching* organizacional. Consultores, líderes y profesionales del desarrollo humano, comprometidos con su crecimiento personal y el apoyo a la evolución de otras personas

PLAN DE ESTUDIO

- Marco conceptual
- Competencias medulares del *coach*
- El *coaching* como competencia conversacional
- *Coaching* enfocado al manejo de equipos
- Organizaciones: comportamiento, aprendizaje y cultura
- El *coaching* y la gestión del cambio organizacional
- Liderazgo y *coaching*
- Dimensión ética del *coaching*
- Corporalidad
- Clínicas de *coaching*

COORDINACIÓN ACADÉMICA

Gustavo Romero

Coach de Equipos, Escuela Europea de *Coaching*. *Coach* Ontológico Senior, *Newfield Consulting*. Especialización en Desarrollo Organizacional, UCAB. Coordinador académico del Diplomado en *coaching* y director del Programa avanzado de gerencia

Compárese con los mejores.**Benchmarking de habilidades gerenciales**LIDERAZGO
Y GESTIÓN
DE CAPITAL
HUMANO**Valencia**17 al 19 de marzo
8:30 a.m. a 3:45 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 *benchmarks®* como herramienta de evaluación
- Sesión de *coaching* personalizado

PROFESORAS**Lud Márquez**

Doctorado en Negocios de la Escuela de Negocios, Universidad de Warwick
Su desarrollo profesional está centrado en el área de liderazgo y comportamiento organizacional. Cuenta con una certificación otorgada por el Center for Creative Leadership para el uso de sus instrumentos de medición de habilidades gerenciales

Marielba de Avellán

Acreditada en Tipología Myers Briggs, España, Diplomado en Habilidades en el *Coaching*, Tecnológico de Monterrey
Consultora gerencial en las áreas: diseño e implementación de programas de desarrollo gerencial, diagnóstico de clima organizacional e intervenciones de estructuras y procesos

Efectividad personal y autocontrol**Caracas**1 y 2 de febrero
8:30 a.m. a 4:30 p.m.**DURACIÓN**

16 horas académicas

CONTENIDO

- La metáfora del *Iceberg* y el ser persona: personalidad, carácter y temperamento
- El sistema de las inteligencias múltiples
- Inteligencia intrapersonal e inteligencia emocional
- *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
- Percepción, atribución, conducta emocional
- Atribución y modelos mentales
- El progreso y la prosperidad desde la perspectiva de la persona efectiva

PROFESOR**Carlos Pittaluga**

Doctor en Psicología, UCAB. Master en Neurociencias, Universidad de Barcelona, España. Como docente y consultor, ha trabajado en Colombia, Ecuador, Chile, Brasil, Costa Rica y México, además de Venezuela. Ha participado como docente en varias Universidades venezolanas: UCAB, UCV, USB y UNITEC. Profesor en los temas de procesos, liderazgo e inteligencia emocional

CURSO

Equipos de alto desempeño

Caracas

25 al 27 de enero
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 medios preferidos para enfrentar conflictos. La comunicación asertiva ante situaciones de conflicto en los equipos

PROFESORA

Roraima Velázquez

Coach certificado ABC 2001 Newfield Consulting, Caracas. Especialización en Asesoramiento y Desarrollo, USB. Ha participado en equipos interdisciplinarios orientados a cambios de comportamiento. Se destaca en los temas de *coaching* y trabajo en equipo

LIDERAZGO
Y GESTIÓN
DE CAPITAL
HUMANO

CURSO

Liderazgo e inteligencia emocional

Caracas

23 al 25 de marzo
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

Doctor en Psicología, UCAB. Master en Neurociencias, Universidad de Barcelona, España. Como docente o consultor, ha trabajado en Colombia, Ecuador, Chile, Brasil, Costa Rica y México, además de Venezuela. Ha participado como docente en varias Universidades venezolanas: UCAB, UCV, USB y UNITEC. Profesor en los temas de procesos, liderazgo e inteligencia emocional

CURSO

Liderazgo y manejo del estrés

Caracas

26 y 27 de enero
8:30 a.m. a 4.30 p.m.

Maracaibo

23 y 24 de febrero
2:00 a 9:00 p.m. (primer día)
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

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

PROFESOR

Jan Moller

Master en Psicoterapia, Universidad Justus Liebig. Posee más de 20 años de experiencia como consultor en los temas de liderazgo. Actualmente dirige su centro de calidad humana donde imparte talleres de liderazgo y manejo del estrés y trabajo en equipo

Obtención estratégica de capital humano

Valencia

2 al 4 de marzo
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Estrategia, estructura y capital humano
- Sistema de obtención de capital humano
- Formulación estratégica de la política y la planificación de captación de capital humano: recursos humanos y los gerentes de la línea
- Diseño y formulación de perfiles de selección con base en las competencias
- Reclutamiento y selección: herramientas y técnicas
- Las decisiones en el proceso de selección
- Auditoría del proceso de obtención
- El proceso de integración del capital humano: formulación, diseño y evaluación

PROFESORA

Carmen Cecilia Torres
Maestría en Administración, Instituto de Empresas, Madrid.
Posee amplia experiencia profesional asesorando el diseño de políticas de capital humano en diferentes organizaciones nacionales. Actualmente es consultora de MERCER y profesora del IESA en los temas de compensación y capital humano

Planificación estratégica de recursos humanos

Caracas

1 al 3 de marzo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- La dimensión estratégica del negocio: principios y modelos
- La dirección estratégica del capital humano
- Parámetros esenciales para la planificación de la estrategia del capital humano
- Las acciones según el plan estratégico establecido
- Los mecanismos de seguimiento y control de la estrategia
- Prácticas ejemplares de empresas que han sido capaces de asumir con éxito los retos de su negocio
- Resultados de empresas que gestionan estratégicamente su capital humano

PROFESOR

José Taricani
Master en Administración de Empresas, UCAB.
Consultor, especialista y asesor en sistemas y procesos de recursos humanos y en la evaluación de talento

Programación neurolingüística y comunicación gerencial

Valencia

15 al 17 de marzo
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- El gerente como comunicador y modelador
- Conceptos esenciales de programación neurolingüística
- Mapas o modelos mentales. Acceso a los mapas. Sistemas de representación o patrones de pensamiento
- La relación de trabajo efectiva (*rapport*). La empatía
- Trabajo con el lenguaje verbal del interlocutor. Acompasamiento corporal y verbal
- Estilos de interacción gerencial. Estrategias de acción para el logro de resultados
- Nociones de anclaje y de reencuadre. Aplicaciones en la organización

PROFESOR

José Vicente Losada
Postgrado en Psicología, Universidad de Columbia. Master Practitioner en PNL, Instituto Español en PNL.
Profesor en equipos de trabajo, comunicación y PNL

El IESA se consolida internacionalmente al posicionarse como la escuela número 1 en Latinoamérica según el ranking Beyond Grey Pinstripes



El IESA se consolida internacionalmente al posicionarse como la escuela número 1 en Latinoamérica según el ranking Beyond Grey Pinstripes, el cual evalúa cómo los programas de Master in Business Administration (MBA) de las escuelas de negocios más importantes del mundo preparan a sus estudiantes para ejercer la gerencia responsable en lo social, ambiental y ético.

El compromiso del IESA, continúa orientado a graduar líderes que conjuguen su excelencia en las prácticas empresariales con un liderazgo social y éticamente responsable. Hoy Venezuela se enorgullece al tener la primera escuela en Latinoamérica y, con este logro, cientos de líderes que comprenden que el progreso de nuestro país depende de la mejora constante en su gestión y que conciben a la región latinoamericana en la actualidad, como una gran oportunidad para ejercer a plenitud su formación.



IESA es la única institución en Venezuela acreditada internacionalmente



GERENCIA Y LIDERAZGO
RESPONSABLE



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.

Caracas: Fecha tope de inscripción: 1 de diciembre de 2009
Inicio de clases: 18 de enero de 2010

Valencia: Junio, 2010
Maracaibo: Junio, 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



Mercadeo y ventas

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

Diplomado

Mercadeo farmacéutico 18

Programas

Desarrollo gerencial para líderes de venta 18

Cursos

Atención al cliente como estrategia para diferenciarse de la competencia 19

Coaching de ventas 19

Gerencia de ventas: dirección y administración de la fuerza de ventas 20

Gerencia estratégica para minoristas 20

Marketing metrics 20

Mercadeo de servicios 21

Pasión por la gente: el arte de atender 21

Plan estratégico de mercadeo 21

Técnicas de ventas consultivas en ambientes adversos 22

Trade marketing: de la industria al anaquele 22

Equipo Académico

Nunzia Auletta

Doctorado en Ciencia Política, USB

Matilde Leal

Coach de Aprendizaje, Fundación Kalidé-
Universidad Pedagógica Experimental Libertador

Jean Marc Francois

Master en Economía, Universidad de California

Jorge Menéndez

Doctorado en Ciencia Política, USB

Roberto Molina

Especialización en Mercadeo, Universidad E.A.F.I.T

Francisco Montes de Oca

Especialización en Gestión de Recursos Humanos,
Universidad Politécnica de Madrid

Alberto Patiño

Especialista en Mercadeo. Especialización en
Comunicaciones Integrada de Mercadeo de la UNIMET.
Licenciado en Relaciones Públicas en el IUDERP

Raquel Puente

Doctorado en Mercadeo y Master en Gerencia,
Universidad de Tulane

Ricardo Vallenilla

Master en Gerencia, Universidad de Tulane. Master en
Administración, IESA

Ana María Fernandez

Licenciada en Sociología, UCAB

MERCADEO
Y VENTAS

Mercadeo farmacéutico**Valencia**

12 y 13 | 19 y 20 de marzo
 9 y 10 | 23 y 24 de abril
 7 y 8 | 14 y 15 | 21 y 22 de mayo
 4 y 5 | 11 y 12 | 18 y 19 de junio
 9 y 10 | 15 al 17 de julio
 Viernes de 2:00 a 9:00 p.m.
 sábados de 8:30 a.m. a 12 m o 4:30 p.m.

DURACIÓN

160 horas académicas

DIRIGIDO A

Profesionales jóvenes de la industria farmacéutica o industrias relacionadas, con aproximadamente 2 ó 3 años de experiencia
 Profesionales del área comercial de laboratorios farmacéuticos interesados en una formación especializada en mercadeo en la industria
 Profesionales de otras áreas funcionales en la industria farmacéutica con responsabilidades en el logro de la satisfacción de los clientes.
 Profesionales de áreas próximas a la industria

farmacéutica (salud, química, cadena de comercialización, etc.) que requieren formación para interactuar con la industria farmacéutica

PLAN DE ESTUDIO

- Mercadeo de productos farmacéuticos
- Comportamiento del consumidor
- Investigación de mercados
- Productos farmacéuticos
- Legislación
- Promoción médica
- Publicidad de medicamentos
- Gestión de ventas
- Cadena de suministro

- Finanzas
- Plan de mercadeo
- Simulación de mercadeo

COORDINACIÓN ACADÉMICA

Ricardo Vallenilla
 Master en Gerencia, Universidad de Tulane, Master en Administración, IESA Especialista y consultor en mercadeo. Entre sus intereses académicos destacan las áreas de comunicaciones, publicidad, branding, gerencia estratégica de mercadeo y simulaciones

PROGRAMA

Desarrollo gerencial para líderes de venta

La llave para descubrir el poder de su fuerza de venta y potenciar el liderazgo de su compañía

Programa realizado por el IESA en conjunto con Hay Group

**FECHA TOPE DE INSCRIPCIÓN:**

1 de diciembre de 2009

CLASES: 18 al 23 de enero

1 al 3 de marzo | 12 al 16 de abril

10 al 14 de mayo

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

DURACIÓN

180 horas académicas

DIRIGIDO A

Directores, vicepresidentes y gerentes de ventas, líderes de la gestión de organizaciones o equipos de ventas, así como gerentes de oficinas comerciales y de servicio de atención al cliente

PLAN DE ESTUDIO

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

COORDINACIÓN ACADÉMICA

Raquel Puente
 Doctorado en Mercadeo y Master en Gerencia, Universidad de Tulane. Especialista en mercadeo de servicios, simulaciones de mercadeo, gerencia de comunicaciones y mercadeo estratégico

CURSO

Atención al cliente como estrategia para diferenciarse de la competencia

Caracas

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

Maracaibo

27 al 29 de enero
2:00 a 9:00 p.m. (primer día)
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Servicio y calidad en el contexto de organizaciones de producción y servicios
- Cliente: conceptos, tipología, clasificación
- Dimensiones del proceso de satisfacción del cliente: cultural, humana y organizacional
- Diseño del proceso de satisfacción al cliente, basado en el logro de la congruencia en “pensar, sentir y actuar”
- Comunicación: competencia clave en la gestión de atención al cliente
- Manejo de situaciones conflictivas con los clientes: queja y reclamo
- Manejo de promesas, peticiones y ofertas: condiciones claras de satisfacción
- Analizar situaciones vivenciales de atención al cliente y su impacto en la gestión de la organización

PROFESORA

Matilde Leal

Coach de Aprendizaje, Fundación Kalidé-Universidad Pedagógica Experimental Libertador Facilitador Licenciado de Directivo Coach, The International School Of Coaching (Tisoc) y Miembro Activo International Association Of Coaches, España

MERCADEO
Y VENTAS

CURSO

Coaching de ventas

Valencia

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

Caracas

15 al 17 de marzo
8:30 a.m. a 4:30 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 E.A.F.I.T. Se destaca como consultor en ventas, *coaching* de ventas y gerencia de ventas en diferentes empresas a nivel nacional

¡Buenas noticias!

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



C U R S O

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

Maracaibo

1 al 3 de marzo
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 E.A.F.I.T.
Se destaca como consultor en ventas, *coaching* de ventas y gerencia de ventas en diferentes empresas a nivel nacional

MERCADEO Y VENTAS

C U R S O

Gerencia estratégica para minoristas

Caracas

18 al 20 de marzo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- La esencia del negocio
- Las ocho claves del éxito para crear valor en un negocio minorista
- Las claves del negocio financiero
- *Category management*
- El rol de compras
- Análisis de las diferentes funciones del negocio minorista y sus objetivos
- Repaso fotográfico de las mejores prácticas a nivel internacional

PROFESOR

Jean Marc Francois
Master en Economía, Universidad de California
Combina su actividad académica con la consultoría en estrategia comercial; en marketing, mercadeo promocional y eventos corporativos.

C U R S O

Marketing metrics

Caracas

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

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- Funciones y metas de la empresa vs. funciones y metas de mercadeo
- Herramientas cuantitativas para medir la efectividad de los gastos de mercadeo, de modo de realizar mejores inversiones
- El ROI de mercadeo
- Medidas tradicionales de mercadeo-*awareness*, preferencia, lealtad, satisfacción del consumidor, *branding*, niveles de distribución, *market share*, comunicación, entre otros y su relación con indicadores financieros
- El “Tablero de Mando” (*dashboard*) relevante y útil para su empresa

PROFESORA

Raquel Puente
Doctorado en Mercadeo y Master en Gerencia, Universidad de Tulane
Especialista en mercadeo de servicios, simulaciones de mercadeo, gerencia de comunicaciones y mercadeo estratégicoel campo académico, ha sido profesor en las áreas de Mercadeo, Ventas y Distribución en el IESA, UCV y la UCAB

CURSO

Mercadeo de servicios

Valencia

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

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Importancia de la orientación al mercado, la planificación estratégica de mercadeo y el conocimiento del consumidor
- Nivel estratégico de mercadeo: segmentación, diferenciación, *target* y posicionamiento
- Mezcla de mercadeo en servicios: producto-servicio, plaza, conveniencia, costo, promoción, comunicación, procesos, personas y perceptibles
- Variables clave en mercadeo de servicios: mercadeo interno, administración de la demanda, calidad de servicios, atención al cliente, mercadeo

de relaciones y flujogramas de procesos

PROFESOR

Jorge Menéndez

Doctorado en Ciencia Política, USB
Se desempeñó como Director de mercadeo y ventas en Alimentos Heinz, responsable de los departamentos de mercadeo, ventas, crédito y distribución

MERCADEO
Y VENTAS

CURSO

Pasión por la gente: el arte de atender

La meta es recuperar la calidad en la atención, desde una perspectiva de AYUDA

Margarita

26 y 27 de febrero
8:30 a.m. a 4:30 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: producto-servicio, plaza, convivencia, costo, promoción, comunicación, procesos, personas y perceptibles
- 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

Especialista en Mercadeo. Especialización en Comunicaciones Integrada de Mercadeo de la UNIMET. Licenciado en Relaciones Públicas en el IUDERP. Amplia experiencia académica y gerencial en mercadeo y en los procesos de atención al cliente. Diseñador y facilitador de talleres a nivel nacional e internacional

CURSO

Plan estratégico de mercadeo

Caracas

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

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Estructura de un plan de mercadeo
- Análisis situacional del mercadeo, 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, USB
Experiencia en el área gerencial a nivel nacional e internacional, en actividades de telemarketing, relación con el cliente y en la gestión de empresas editoriales en temas de gerencia, mercadeo y finanzas

Técnicas de ventas consultivas en ambientes adversos

Caracas

22 y 23 de marzo
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 efectiva
 - Liderazgo del vendedor frente al cliente
 - Balance emocional-racional de la reunión
 - 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

PROFESORES

Ana Maria Fernández
Licenciada en Sociología, UCAB
Posee amplia experiencia profesional en el área de Gestión del capital humano y los subsistemas que la integran, así como en el manejo de procesos de

cambio e implantación de proyectos relacionados con la gestión humana en la organización

Francisco Montes de Oca

Especialización en Gestión de Recursos Humanos, Universidad Politécnica de Madrid
Profesor por más de 25 años en Programas de Desarrollo Gerencial y Supervisorio en los temas de Análisis de Problemas y Toma de Decisiones, Presentaciones Orales Gerenciales, Comunicaciones Efectivas, Destrezas de Negociación y Técnicas de Ventas

Trade marketing: de la industria al anaquel

Caracas

25 al 27 de febrero
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- La industria del 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
Master en Economía, Universidad de California
Combina su actividad académica con la consultoría en estrategia comercial; en marketing, mercadeo promocional y eventos corporativos

Finanzas

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

Cursos

Análisis financiero	23
Finanzas para ejecutivos no financieros	24
Flujo de caja	24
Formulación y control presupuestario	24
Gerencia de tesorería	25
Gestión de crédito y cobranza	25
ISLR, IVA y su impacto en la actividad empresarial	26
Modelos financieros para la construcción y análisis de riesgo bajo incertidumbre	26

Equipo Académico

Luis Boggiano

Master en Administración de negocios, Universidad de Pace

Juan Cristóbal Carmona

Master en Derecho Comparado, Universidad de Georgetown

Raymond Duarte

Master en Finanzas, IESA. Especialización en Finanzas, USM. Diplomado en Tesorería, Colegio de Estudios Superiores de Administración (CESA), Bogotá, Colombia

Luis Echenique

Master en Administración, IESA

Benigno Fraga

Master en Administración, IESA

Mariana Hernández

Master en Administración, IESA

Rosa María Rey

Master en Administración, IESA

FINANZAS

C U R S O

Análisis financiero

Valencia

11 y 12 | 18 y 19 de marzo
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

32 horas académicas

CONTENIDO

- 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

Master en Administración de negocios, Universidad de Pace. Posee más de 18 años de experiencia profesional en las áreas de valoración, análisis crediticio, planificación y reestructuración

financiera basada en valor, fusiones y adquisiciones en Venezuela y el exterior

Rosa María Rey

Master en Administración, IESA. Se ha desempeñado como Gerente de Administración de diferentes empresas del área de manufactura y servicios, tanto públicas como privadas. Centra su actividad académica en contabilidad y finanzas

CURSO**Finanzas
para ejecutivos
no financieros****Maracaibo**

1 al 4 de febrero
2:00 a 9:00 p.m. (primer día)
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
Master en Administración, IESA. Se ha desempeñado como Gerente de Administración de diferentes empresas del área de manufactura y servicios, tanto públicas como privadas. Centra su actividad académica en contabilidad y finanzas

FINANZAS**CURSO****Flujo de caja****Caracas**

20 al 22 de enero
8:30 a.m. a 4:30 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 y uso de razones y relaciones financieras

- 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
Master en Administración, IESA. Sus intereses profesionales están relacionados al área de finanzas corporativas, mercados de capitales y valorización de empresas. Así como también con la ingeniería financiera y la creación de instrumentos financieros complejos

CURSO**Formulación y control
presupuestario****Caracas**

3 al 5 de marzo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

Barquisimeto

15 al 17 de marzo

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 implementación de un sistema de presupuesto
- Presupuesto basado en actividades: su relación con el ABC

PROFESOR

Luis Echenique
Master en Administración, IESA. Amplia experiencia profesional como consultor en los temas de presupuesto y costos. Desarrolla las cátedras de costos, presupuestos, finanzas y contabilidad

CURSO

Gerencia

de tesorería

Caracas

9 al 11 de febrero

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

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- La tesorería en el ámbito empresarial
- Gerencia y administración del capital de trabajo
- Los componentes del capital de trabajo
- Gestión del efectivo y su optimización
- La gerencia de las cuentas por cobrar, el manejo del riesgo de crédito
- La administración de cuentas por pagar
- La gestión de los inventarios
- Estrategias de crecimiento y generación de caja
- El financiamiento a corto plazo y capacidad de endeudamiento. La tesorería en el ámbito de negocios internacionales
- Las relaciones bancarias: criterios de evaluación
- Manejo de la tesorería bajo ambiente inflacionario
- Medidas de la gestión de tesorería. Centro de costos o centro de utilidades

PROFESORA

Mariana Hernández

Master en Administración, IESA.

Se ha desempeñado como gerente y consultor financiero en diferentes empresas nacionales e internacionales, destacando su participación en la industria petrolera internacional

FINANZAS

CURSO

Gestión de crédito y cobranzas

Maracaibo

8 y 9 de marzo

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

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- Entorno económico
- El crédito: políticas de crédito
- Información y clientes
- Informes: *scoring*
- Análisis económico y financiero
- Las 5C 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

Master en Finanzas, IESA. Especialización en Finanzas, USM.

Sus intereses profesionales y académicos están relacionados con tesorería bancaria, finanzas y mercado de capitales

Lo más reciente del conocimiento gerencial está escrito y a su disposición en la Biblioteca del IESA “Lorenzo Mendoza Fleury”

La Biblioteca más completa de Venezuela y una de las mejores en América Latina, con más de 85.000 volúmenes referentes a temas de gerencia de empresas, de organizaciones públicas y no gubernamentales

Comprende un vasto fondo de: Libros, Revistas, Documentos, Trabajos de grado, Medios audiovisuales, CD Roms, Información *on-line*

Consigo: un servicio especial que permite a empresas y organizaciones acceso a información especializada a bajo costo y sin inversiones de espacio o tiempo

Telf: (0212) 555 4252 | 4432 | 4433
iesabib@iesa.edu.ve | www.iesa.edu.ve



IESA
Biblioteca
Lorenzo Mendoza Fleury

C U R S O

ISLR, IVA y su impacto en la actividad empresarial

Maracaibo

20 al 22 de enero
2:00 a 9:00 p.m. (primer día)
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

Valencia

9 y 10 de febrero
8:30 a.m. a 3:45 p.m.

DURACIÓN

20 horas académicas

CONTENIDO

- Nociones fundamentales en materia de ISLR
- Nociones básicas en materia de IVA
- Nuevas tendencias del control fiscal

PROFESOR

Juan Cristóbal Carmona
Master en Derecho Comparado, Universidad de Georgetown.
Seleccionado entre los 10 mejores

abogados venezolanos especializados en Derecho Tributario del año 2006, por la organización *Euromoney Institution Investors PLC*

FINANZAS

C U R S O

Modelos financieros para la construcción y análisis de riesgo bajo incertidumbre

Caracas

22 al 24 de febrero
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

- Introducción a *Cristal Ball* y simulación Monte Carlo
- Construcción de modelos financieros utilizando *Cristal Ball* y *Excel* ®
- Evaluación de proyectos
- Valor presente neto y tasa interna de retorno
- Proyecciones financieras

PROFESOR

- Balance general
- Estado de ganancias y pérdidas
- Flujo de caja
- Modelos de portafolios de inversión
- Valoración final del portafolio
- Optimización del portafolio basado en máximo rendimiento promedio
- *Value at Risk* (VAR)

Luis Boggiano
Master en Administración de Negocios, Universidad de Pace. Analista financiero (Chartered Financial Analyst)
Posee más de 18 años de experiencia en el área de evaluación crediticia y de proyectos en Venezuela y el exterior



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

Pasión por la gente: el arte de atender

Margarita, febrero 2010

Coaching de ventas

Caracas, marzo 2010

Formulación y control presupuestario

Barquisimeto, marzo 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



Gerencia pública y economía

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

Cursos

Indicadores de gestión pública

27

Equipo académico

Silvia Salvato

Licenciatura en Economía, UCV

C U R S O

Indicadores de gestión pública: midiendo el desempeño de las organizaciones del Estado

Caracas

12, 22 y 23 de marzo
8:30 a.m. a 4.30 p.m.

DURACIÓN

20 horas académicas

CONTENIDO

- Que son y por que medir los indicadores de gestión
- A quién interesa o beneficia la medición de gestión
- Qué información se requiere para evaluar la gestión
- Cómo se construyen los indicadores de gestión
- Experiencias en Venezuela vs. experiencias internacionales

- Indicadores de gestión: marco legal
- Indicadores de gestión: su importancia como mecanismo de asignación de recursos y para lograr mayor vinculación entre los planes y el presupuesto

PROFESORA

Silvia Salvato

Licenciatura en Economía, UCV
Posee más de 33 años de experiencia en la Administración Pública en las áreas de administración y finanzas, planificación, presupuesto y organización.
Asesora en proyectos de finanzas públicas

GERENCIA
PÚBLICA Y
ECONOMÍA

Conviértete en líder con visión global

Master en Administración

¡Abiertas las inscripciones!

Teléfonos: 555.4371-555.4354 | admisiones@iesa.edu.ve

RIF: J00067547-3



Operaciones y tecnología

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

Cursos

Genere valor con su red logística	28
Gerencia de inventarios	29
Gerencia de servicios	29
Manual de procesos y procedimientos	29

Equipo académico

Luigi D'Alvano

Master en Administración, IESA

Cándido Pérez

Doctor en Administración de Empresas, Universidad de Tulane

Marielvi Piñero

Master en Ciencia Política USB. Master en Administración de Empresas, IESA

OPERACIONES
Y TECNOLOGÍA

C U R S O

Genere valor con su red logística

Caracas

1 la 3 de marzo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

24 horas académicas

CONTENIDO

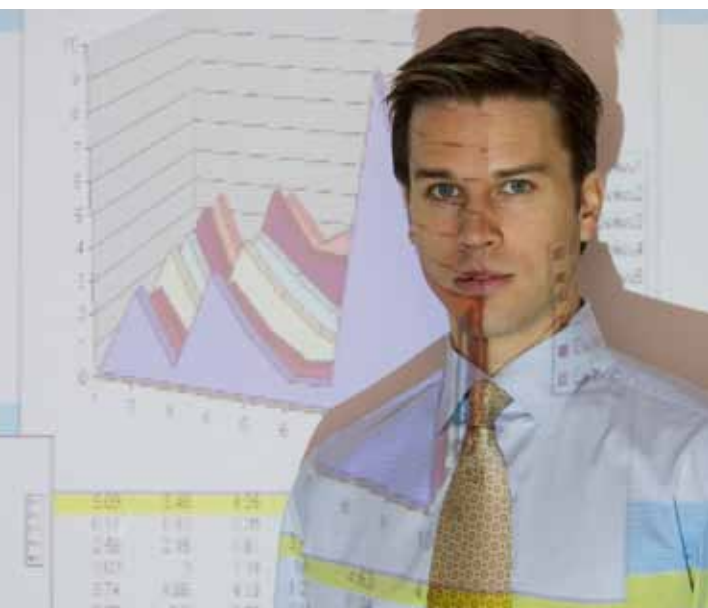
- Visión de redes y su contraste con la teoría de las cadenas
- Estrategias de servicio: el valor como medida de la satisfacción del cliente, nuestro desempeño y el de los competidores
- Visión global y óptimo local: administración de inventario físico en una cadena simple de distribución para productos de consumo masivo
- Inventarios e incertidumbre: el inventario de seguridad y su impacto en los resultados de la organización
- Diseño de redes
- Tercerización en logística: factores, alcance claves e implicaciones
- Clientes y proveedores. Ejemplos de implantación exitosa de redes de suministro

PROFESOR

Cándido Pérez

Doctor en Administración de Empresas, Universidad de Tulane

Sus áreas de interés, son finanzas comportamentales, gerencia de operaciones, gerencia de compras, planificación bajo incertidumbre y logística, en las cuales ha publicado trabajos tanto en Venezuela como en el exterior



Invierte en tu futuro

Master en Finanzas

¡Abiertas las inscripciones!

Teléfonos: 555.4371-555.4354 | admisiones@iesa.edu.ve



CURSO

Gerencia de inventarios

Caracas

1 al 3 de febrero
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

Valencia

15 al 17 de marzo
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

Doctor en Administración de Empresas, Universidad de Tulane. Sus áreas de interés, son finanzas comportamentales, gerencia de operaciones, gerencia de compras, planificación bajo incertidumbre y logística, en las cuales ha presentado trabajos y publicado tanto en Venezuela como en el exterior

CURSO

Gerencia de servicios

Caracas

18 y 19 de marzo
8:30 a.m. a 4:30 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
- 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

Master en Administración, IESA. Amplia experiencia consultora en organizaciones de servicios y planificación estratégica. Socio de la firma consultora Método

OPERACIONES
Y TECNOLOGÍA

CURSO

Manual de procesos y procedimientos

Valencia

22 y 23 de marzo
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

Master en Ciencia Política USB. Master en Administración, IESA Su experiencia y áreas de trabajo se encuentran en organización y estrategia empresarial, enfatizando en los temas de gerencia cadena de suministros y tecnología de información

Emprendedores

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

Cursos

Finanzas para emprendedores:
cómo seguir de cerca
el flujo de caja y financiar el negocio naciente 30

Franquicias: una estrategia de crecimiento para
emprendedores ¿Cómo desarrollar su negocio
con un sistema de franquicia? **NUEVO** 30

Equipo académico

Federico Fernández
Master en Administración, IESA

Marcel Antonorsi
Diplomado en Ciencias Sociales, Escuela de Altos Estudios
en Ciencias Sociales de París

C U R S O

Finanzas para emprendedores: cómo seguir de cerca el flujo de caja y financiar el negocio naciente

Caracas

24 y 25 de febrero
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
Master en Administración, IESA. Asesor financiero en diferentes empresas en Venezuela. Profesor en materias como Iniciativa Empresarial y Finanzas para Emprendedores. Dirige las actividades del IESA Panamá

C U R S O

Franquicias: una estrategia de crecimiento para emprendedores ¿Cómo desarrollar su negocio con un sistema de franquicia?

NUEVO

Caracas

23 y 24 de marzo
8:30 a.m. a 4:30 p.m.

DURACIÓN

16 horas académicas

CONTENIDO

- Formas alternativas para entrar en un mercado: innovar, adquirir, replicar.
 - Las franquicias: concepto, historia, tipos, características.
 - La franquicia como estrategia para el desarrollo de negocios. Ventajas y desventajas. Franquiciabilidad.
 - Los componentes de un sistema de franquicia. Las claves del éxito.
 - Metodología para el desarrollo de un sistema de franquicia:
- Evaluación y decisión
 - Definición del concepto
 - Diseño del sistema de franquicia
 - Comercialización de la franquicia
 - Operación, mantenimiento y mejora
 - Las franquicias en Venezuela: casos de éxito y fracaso.

PROFESOR

Marcel Antonorsi
Diplomado en Ciencias Sociales, Escuela de Altos Estudios en Ciencias Sociales de París
Consultor gerencial y profesor en materia de estrategia y organización competitiva, diseño y cambio organizacional, liderazgo, consultoría y herramientas gerenciales

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



JORNADAS IESA 2009

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

Emprendiendo en mercados turbulentos

Febrero 2010

Nueva ley del trabajo y sus implicaciones

Marzo 2010

Gerencia de riesgos en proceso de intervención de empresas

Marzo 2010

Mayor información:

Caracas

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

cdg@iesa.edu.ve

www.iesa.edu.ve





PROGRAMA AVANZADO DE GERENCIA PAG

Valencia febrero 2010 Maracaibo febrero 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