

utdt.edu/educacionejecutiva

PROGRAMA DE DESARROLLO GERENCIAL

DIRECCIÓN ACADÉMICA: MARIANO BERGMAN Y DANIEL SERROT

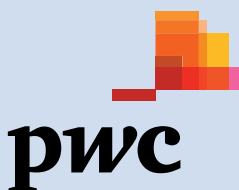


DURACIÓN
4 MESES

CURSADA
VIERNES DE 9 A 18H
(FRECUENCIA QUINCENAL)

LUGAR DE CURSADA
MADRES DE PLAZA 25 DE
MAYO 3020 (NORDLINK),
ROSARIO.

Programa dictado junto con



El Programa de Desarrollo Gerencial Rosario que brinda la Escuela de Negocios de la Di Tella en conjunto con PwC Argentina provee en cuatro meses una visión holística de los negocios, recorriendo disciplinas que van desde las finanzas y el *marketing* hasta el liderazgo y la innovación, focalizando simultáneamente en herramientas que optimicen los procesos de gestión.

Situados en la era del conocer y del hacer, el Programa se centra en una gama de metodologías que garantizan la comprensión de conceptos –conocer–, y sobre todo en su aplicabilidad en entornos laborales –hacer– a partir de dinámicas de trabajo como estudio de casos, simulación de negocios y ejercicios vivenciales, entre otros.

Este Programa genera un gran aporte tanto a ejecutivos como a empresarios y emprendedores, a lo largo de las más variadas industrias, basándose en nuestros principales diferenciales: un ambiente plural para la discusión, una formación rigurosa, la calidad académica del cuerpo de profesores, y el valor agregado que aporta la alianza estratégica con PwC Argentina que enriquece con su enfoque práctico y su experiencia concreta en el mundo de los negocios.

Creemos que este complemento dará lugar a un cambio de paradigma en los participantes del Programa, generando la comprensión de las nuevas tendencias y de las herramientas claves para hacer frente a nuevos desafíos.

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

EJE	MÓDULO	PROFESOR
TEAMBUILDING DE APERTURA		Mariano Bergman Diego Quindimil
GESTIÓN COMERCIAL	Marketing Digital	Sebastián Paschmann
	Negociación	Patricia Arechaga
ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL	Estrategia Organizacional	Damián Vazquez
	Toma de Decisiones	Sebastián Auguste
ECONOMÍA Y FINANZAS	Finanzas Corporativas	Julio Fermo
	Contexto Económico	Andrés Borenstein
DESARROLLO DEL CAPITAL HUMANO	Feedback y Coaching	Nora Szarazgat
	Innovación	Hernán Kigel

PLAN DE ESTUDIOS

GESTIÓN COMERCIAL

MARKETING DIGITAL

› Desarrollo de conceptos e introducción de herramientas que permitan crear estrategias de *marketing* moderno, que debe apuntar no solamente a pretender una venta de lo “fabricable”, sino a construir una cadena de valor que pueda “fabricar” lo deseable por el mercado. ¿Por qué el *marketing* que conocemos al día de hoy ya no es efectivo? ¿Qué cambios se han generado? ¿Es correcto salir a buscar necesidades? ¿Cómo debemos entender el *marketing digital*? Nuevas formas de estar atentos a la innovación.

NEGOCIACIÓN

› Criterios para crear y distribuir valor. El impacto de nuestros supuestos al negociar. La importancia de la relación de las partes. Cómo definir el éxito en una negociación: nueve conceptos críticos. El manejo de tácticas difíciles.

ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL

ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL

› En la búsqueda de la efectividad es necesario conocer y dominar herramientas gerenciales y administrativas así como también el uso de nuevas tecnologías disponibles para lograr un óptimo manejo de los recursos, la satisfacción de los clientes y el logro de los objetivos que aportan valor a la organización. Para ello se abordarán temas referidos al planeamiento estratégico, la creación de valor en la organización, metodologías, técnicas y prácticas de análisis estratégico, segmentación y value proposition, análisis de industria, competencia y clientes.

TOMA DE DECISIONES

› La toma de decisiones como proceso. Los elementos de la decisión. Desafíos individuales. Impacto de los sesgos cognitivos, el ego y la emoción en el proceso decisorio. Identificación y modelización de decisiones. Polarización y síntomas de pensamiento grupal.

AUDIENCIA

• Ejecutivos, empresarios y emprendedores que deseen desarrollar y aumentar sus habilidades gerenciales y alcanzar mejores resultados a partir de una visión integral del negocio.

• Especialistas en sus disciplinas que han tomado o planean tomar nuevas responsabilidades de dirección en sus empresas y requieren ampliar su frontera de conocimiento de negocios, incorporando nuevas herramientas para liderar a sus equipos.

METODOLOGÍA

• El Programa tiene un enfoque práctico y participativo incentivando un ámbito de

reflexión y de intercambio de ideas entre los profesores y los participantes.

• Se genera el aprendizaje de los participantes integrando la teoría y la práctica a través de diferentes herramientas didácticas que van desde el método del caso hasta ejercicios vivenciales y aplicaciones directas a las empresas, los cuales permiten recrear contextos reales.

CUERPO DE PROFESORES

Patricia Arechaga. Abogada, UBA. Mediadora certificada con el n° 001 del Registro. Integró el Centro de Mediación del Ministerio de Justicia de la Nación entre 1993 y 2011. Egresada de la Escuela de Psicología Social Dr. Enrique Pichon-Rivière.

Con experiencia nacional e internacional como capacitadora en mediación y negociación en todos sus niveles. Profesora de Negociación en la Escuela de Negocios UTDT. | **Sebastián Auguste.** Ph.D. in Economics, University of Michigan. Profesor *full-time* y director de Plieguecampus di tellawww.utdt.edu los programas de MBA y Executive MBA, UTDT. Fue economista asociado de FIEL, economista investigador del BID, consultor del Banco Mundial, FMI y otros organismos internacionales. | **Mariano Bergman.** Posgrados en Recursos Humanos y Marketing, UP. Lic. en Administración de Empresas, UBA. Profesor y subdirector de Educación Ejecutiva, UTDT. Director del Programa de Desarrollo Gerencial y codirector de Oratoria y Comunicaciones Eficaces, UTDT. Ocupó cargos gerenciales en el área de Recursos

PLAN DE ESTUDIOS

ECONOMÍA Y FINANZAS

FINANZAS CORPORATIVAS

· Instrumentos financieros para evaluar decisiones de inversión, valoración y financiamiento en la empresa. Importancia del mercado de bonos en Finanzas Corporativas: valor presente y *yield*. Análisis e implicancias de una curva de *yields* en la determinación del costo de capital. Evaluación de decisiones de inversión. Criterios TIR y VAN. Distintas estructuras de bonos. Introducción a la valoración de empresas. Flujos de fondos descontados. Período de proyección. Valor terminal. Enfoque tradicional de valuación: descuento de flujo de fondos. Enfoque no tradicional de valuación: opciones reales, importancia. *Hedging* de riesgo e interacción de opciones reales y financieras. Breve análisis del rol de los *black-swans* en el valor de una firma.

CONTEXTO ECONÓMICO

· Herramientas de análisis económico para fortalecer la toma de decisiones a través de una mejor comprensión de la realidad económica nacional e internacional.

- Análisis estilizado de los ciclos económicos en la Argentina: buscando patrones.
- Tres enfoques para entender el fenómeno de la inflación.
- Análisis del sector externo: cuenta corriente y cuenta capital.
- Análisis del sector público: ingresos y gastos.
- Efecto de la política monetaria en la economía.
- Contexto internacional actual y su relevancia para la economía argentina.
- Contexto económico argentino y perspectivas.

DESARROLLO DE CAPITAL HUMANO

FEEDBACK Y COACHING

· El liderazgo y los tipos psicológicos (MBTI). El rol del *coach*. Habilidades. Interpretación vs. descripción. *Coaching* para mejorar el desempeño. El rol de la confianza en una relación de *coaching*. Conversaciones difíciles.

INNOVACIÓN

· ¿Cómo y quiénes somos ante la creatividad? La mente como sistema autoorganizado de patrones. La tensión entre la necesidad de innovar y la resistencia al cambio. Cómo identificar la oportunidad creativa. Técnicas de pensamiento creativo empresarial. La venta de la idea y la comercialización del proyecto.

La UTDT se reserva el derecho de modificar los módulos, sus contenidos y los profesores, garantizando la calidad de los mismos.



LUIS MARÍA LÓPEZ

Gerente de la Cámara Arbitral de Cereales, Bolsa de Comercio de Rosario.

“La experiencia personal y profesional que desarrollé durante los meses del Programa de Desarrollo Gerencial (PDG) en Rosario fue excelente. Los profesores hacen la diferencia porque están muy por encima del promedio. Aprendí mucho sobre temas tan variados como *marketing* digital, toma de decisiones, *feedback* y *coaching*, e innovación. Siempre la enseñanza supone un esfuerzo y con los profesores del PDG uno disfruta cada encuentro”.

Humanos de empresas multinacionales, como Citibank y PSA Peugeot Argentina. | **Andrés Borenstein**. Magíster en Finanzas, UTDT. Economista jefe en Argentina, Banco Pactual. Se desempeñó, entre otras empresas, en Alto Invest S. A. y diario Clarín. Director del programa ejecutivo Economía para no Economistas, UTDT. | **Julio Fermo**. Máster en Finanzas, UCEMA. Especialista en Sindicatura Concursal, UBA. *Partner*, Columbus Merchant Banking. Posee más de 20 años de experiencia en el negocio de banca de inversión y mercado de capitales. | **Hernán Kigel**. Magíster en Economía Aplicada, UTDT. Director del programa Creatividad e Innovación en los Negocios, UTDT. Fundador y director de MINDS Garage. Coordinador de Innovación en la Subsecretaría de Emprendedores del Gobierno Nacional.

Seleccionado por The World Economic Forum como *Global Shaper* del Hub de Buenos Aires. | **Sebastián Paschmann**. MBA, UADE. Codirector del programa ejecutivo Marketing Estratégico, UTDT. Consultor especializado en estrategia y planificación digital para marcas, personas y organizaciones. | **Diego Quindimil**. Lic. en Psicología, UBA. Lleva más de 15 años trabajando en el área de consultoría y capacitación en organizaciones privadas y públicas de países de Latinoamérica. Especialista en comunicación interpersonal, liderazgo, trabajo en equipo, motivación, coaching, gestión y evaluación del desempeño, desarrollo de colaboradores y gestión de RRHH por competencias. | **Nora Szarazgat**. Lic. en Ciencias de la Educación, Universidad Virtual de Quilmes. Trabaja en proyectos de capacitación en formato

virtual para el Ministerio de Educación, Cultura, Ciencia y Tecnología de la Nación y para la Fundación Huésped. *Coach* ejecutiva certificada por AECOP España. Ha realizado cursos de perfeccionamiento en diversas áreas de su especialidad. | **Damián Vázquez**. Socio de la práctica de consultoría en PwC Argentina, con más de 20 años de experiencia profesional tanto en el sector público como privado. Ha liderado más de 100 proyectos trabajando en áreas tales como planificación estratégica, revisiones de procesos y controles, reingenierías, gestión y control de proyectos, cambios organizacionales, análisis de riesgo, auditorías operativas y financieras, entre otros aspectos. Lideró proyectos y procesos de formación para organizaciones en más de 30 países alrededor del mundo.

Universidad Torcuato Di Tella

La Universidad Torcuato Di Tella es una institución sin fines de lucro fundada en 1991, heredera del espíritu innovador industrial de la fábrica SIAM Di Tella (1910) y de la visión artística y social de vanguardia del Instituto Torcuato Di Tella (1958). Su misión es la formación de las nuevas generaciones empresariales, políticas, académicas, sociales y artísticas de nuestro país y la producción de conocimiento básico y aplicado, en el marco de la excelencia académica, el pluralismo de ideas y la igualdad de oportunidades.

Rector

Juan José Cruces

Ph.D. in Economics, University of Washington.

Vicerrectora

Catalina Smulovitz

Ph.D. in Political Science, The Pennsylvania State University.

CARRERAS DE GRADO

- > Abogacía
- > Arquitectura
- > Administración de Empresas
- > Economía Empresarial
- > Economía
- > Diseño
- > Estudios Internacionales
- > Ciencia Política y Gobierno
- > Ciencias Sociales
- > Historia

POSGRADOS Y CURSOS

- > Arquitectura
- > Arte
- > Ciencia Política
- > Derecho
- > Econometría
- > Economía
- > Economía Urbana
- > Educación
- > Educación Ejecutiva
- > Educación Legal Ejecutiva
- > Estudios Internacionales
- > Executive MBA
- > Finanzas
- > Formación Ejecutiva en Políticas Públicas
- > Historia
- > MBA
- > MiM+Analytics
- > Periodismo
- > Políticas Públicas



El bus ditelliano es un servicio de transporte gratuito que brinda la Universidad Torcuato Di Tella para conectar el Campus Alcorta con la red de transporte público (subte Línea D, tren Línea Mitre, Metrobus Norte y colectivos).

www.utdt.edu

Seguinos en:



Informes

(+54 11) 5169 7311 | 7342 | 7355 | 7383
admisiones_negocios@utdt.edu