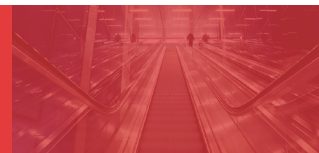


## CURSO SUPERIOR DE DIRECCIÓN Y GESTIÓN PARA GERENTES



Nuestro objetivo con este curso es Mejorar el conocimiento y competencias de los gerentes de las pymes.

Queremos resaltar que en España, (sin contar con empresarios autónomos) el 98% del tejido empresarial corresponde a las empresas con asalariados clasificadas como pymes.

Estas empresas tienen una figura a la que desde el ámbito laboral se denomina “gerente”. Esta figura, que debe de tener una visión sobre su empresa de 180°, transita entre las obligaciones de la gestión y la cultura de la dirección.

El objetivo de nuestro curso es aportar conocimiento de calidad a esta figura y mejorar sus competencias. Con ello ayudaremos a la gerencia/dirección de la empresa a comprender su situación real, que comprendan de forma sencilla los entresijos imprescindibles de la estrategia y de la gestión y cómo la deben desarrollar con el apoyo de las dos únicas áreas estratégicas, la de marketing y la financiera. Además reforzaremos su conocimiento para dirigir a personas.



### DIRIGIDO A

Gerentes y directivos de pymes, independiente de su actividad o sector, que dispongan de una experiencia profesional mínima de 2 años en cargos de responsabilidad directiva.

**Duración:** 50 horas

**Calendario y horario:** del 1 de octubre al 10 de diciembre. Lunes, de 15:30 a 20:30

**Lugar de realización:** Parque Tecnológico. Ronda Guglielmo Marconi num.11 Edificio B. Local B2. 46980 Paterna (Valencia).

**Precio:** 1.320 euros

Para inscripciones antes de 30 de julio: 990 euros.

**Descuentos:**

25% a partir del 2º participante por empresa

15% para ex alumnos ICAP.

El curso puede ser bonificado mediante las cuotas de formación de la Fundación Tripartita para trabajadores en activo en Régimen General de la Seguridad Social (no válido para autónomos ni funcionarios). Consultar.

En los cursos programados en abierto, el importe de la matrícula se reintegrará hasta 48 horas antes del inicio del curso. ICAP Formación se reserva el derecho de cancelar el grupo hasta 48 horas antes del inicio en el caso de no tener número suficiente de alumnos para un correcto desarrollo del mismo.

# OBJETIVOS

## MÓDULO 1: TEORÍA DE LA EMPRESA TRIANGULAR

### Objetivos del Módulo. Teoría de la empresa triangular,

Introduciremos a los gerentes de empresa en las reglas y Leyes del Management empresarial en su mejor nivel, de una forma lógica y sencilla.

Para ello utilizaremos nuestra contrastada Teoría de la Empresa Triangular en la que demostraremos que comprendiéndola y utilizándola, el gerente de la empresa obtendrá una visión holística de la misma. Visión que le permitirá cometer menos errores en su gestión y dirección. Al mismo tiempo, adquirirá una visión sobre su empresa que le permitirá ver la importancia que tiene para su éxito trabajar con su equipo de forma coordinada, gracias a poder alinear estrategia y gestión. Todo ello insistimos, es necesario para lograr su éxito.

## MÓDULO 2: ESTRATEGIA Y TÁCTICA DE MARKETING

### Objetivos del Módulo. Comprender la Estrategia del negocio.

El marketing es el gran desconocido para la mayoría de los gerentes de las micro-pequeñas empresas.

La confusión reinante entre marketing y ventas no ayuda, porque siendo el marketing el conocimiento de lo que ocurre en los mercados objetivos, al estar abducido por las ventas, queda relegado y confundido con las acciones dirigidas a conseguir las ventas a realizar.

Por si faltara poco, el Marketing digital, tomado como una moda, pero impuesto de forma alarmante en nuestro día a día como si ya no hubiera otra cosa, está creando más confusión a una gran mayoría de empresas.

En este módulo definiremos el marketing del negocio que gestiona la empresa, perfectamente alineado con la estrategia corporativa y lo alinearemos también con el marketing táctico que es donde se colocan las “ventas” para que la empresa realice correctamente los pasos adecuados para lograr el éxito.

## MÓDULO 3: ESTRATEGIA Y GESTIÓN FINANCIERA

### Objetivos del Módulo. Comprender la Estrategia financiera.

Si lo que comentábamos en el módulo anterior sobre la complejidad del marketing era alarmante, ¿que podemos decir sobre la estrategia financiera!

El trabajo que realizamos con nuestros clientes de nuestra línea de consultoría sobre las finanzas, -en las que nos consideramos muy expertos-, nos indica como la confusión reinante en las empresas sobre cómo abordan sus inversiones y cómo determinan la financiación adecuada para las mismas tiene sus consecuencias en el tiempo y en general, se descuidan enormemente.

Esto consigue situar a la empresa en riesgos desconocidos que se podrían evitar en gran mayoría de las veces y con bastante precisión. ¡Es una cuestión de saber y no jugar a saber!

Al contrario de lo que tratan de hacer en otras empresas de formación y/o escuelas de negocio, no tratamos de convertir a un gerente sin base financiera, en financiero experto, sino a formarlo en los elementos imprescindibles que todo gerente debe de dominar.

Nuestro enfoque es ensalzar las partes que afectan a las finanzas y que el gerente debe de conocer, para que tanto él como su equipo puedan abordarlas antes de que se produzcan los problemas.

Por último, hay una serie de herramientas de gestión que es necesario tener bien aprendidas, porque no son complicadas, nos ayudan a comprender mejor los hechos económicos y nos permiten enfrentarnos a nuestros competidores con seguridad.

## MÓDULO 4: MEJORA DE COMPETENCIAS

### Objetivos del Módulo. Mejora de competencias gerenciales.

La acumulación de experiencia hasta ahora ha venido siendo muy importante para los gerentes de las empresas. Desgraciadamente, y ante la economía con la que vamos a tener que convivir, que se va a mostrar con un comportamiento altamente disruptivo, obliga a mejorar las competencias en las que la experiencia ya no es el factor clave que les va a ayudar. La cultura tecnológica no es algo a lo que deban seguir ignorando, ha venido para quedarse y obviamente es imprescindible entenderla bien, sabiendo qué parte debemos de entender y saliendo de la cantidad de humo que en este tema que se nos pone cada día delante de nuestros ojos.

Entender a nuestros empleados es otra parte que no se acaba de manejar bien. Y sí, este tema es muy complejo y va a continuar así, incluso va ir incrementando su complejidad. Entender al operario, al empleado comercial y al de administración, coordinarlos y tenerlos alineados con el propósito estratégico de la empresa, va a resultar imprescindible en el futuro.

Pero para eso hemos diseñado este módulo, ¡para conseguirlo!

## MÓDULO 5: PROCESOS DE INNOVACIÓN EN LA EMPRESA

En los tiempos actuales de incertidumbre, con una gran complejidad de comprensión de la información, emerge el Design Thinking o Pensamiento de diseño como el proceso para desarrollar una idea de negocio innovadora, desde la identificación de oportunidades y planteamiento inicial, hasta la generación de soluciones factibles de implementación.

La importancia de la introducción de la persona como eje principal y su consideración en el desarrollo y diseño de productos y/o servicios, enmarcada el DT dentro del denominado Human Centered Design, o diseño centrado en la persona: nuestro usuario como punto de partida.

## MÓDULO 1: TEORÍA DE LA EMPRESA TRIANGULAR

- Introducción a la gestión y dirección de la Pyme.
- La estrategia corporativa de la empresa.
- El método de planificación de la empresa triangular.

(1 sesión de 5 horas)

## MÓDULO 2: EL MARKETING ESTRATÉGICO Y TÁCTICO

- La estrategia de marketing del negocio.
- La estrategia de tácticas de ventas.

(3 sesiones de 5 horas)

## MÓDULO 3: ESTRATEGIA Y GESTIÓN FINANCIERA

- La estrategia Financiera de la empresa y del negocio.
- Las obligaciones gerenciales en la empresa.
- Las herramientas para la gestión.

(3 sesiones de 5 horas)

## MÓDULO 4: MEJORA DE COMPETENCIAS

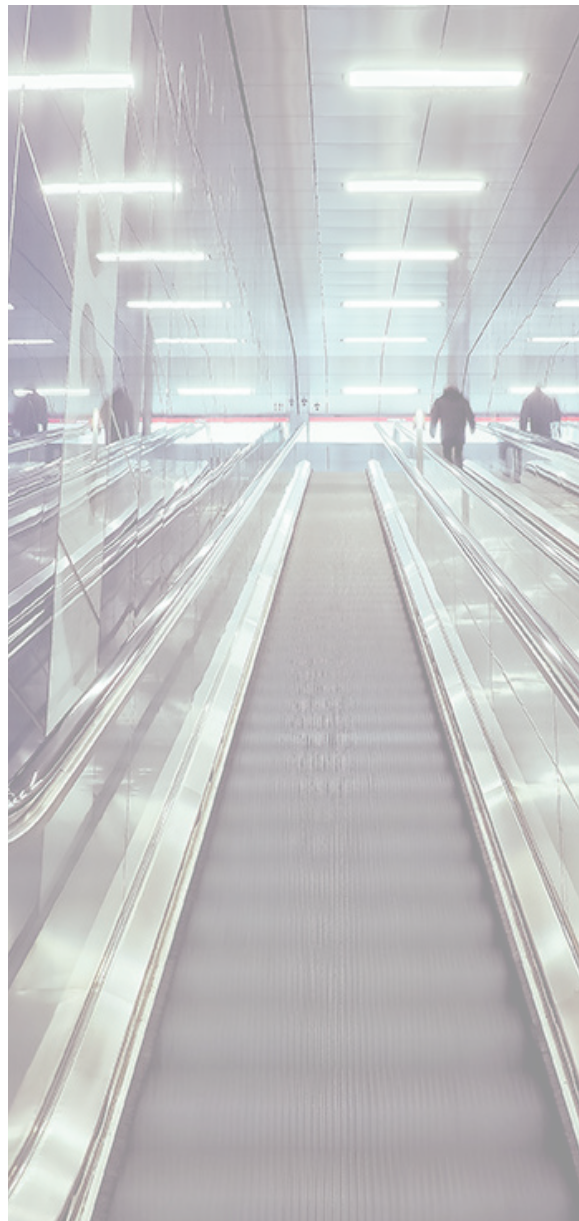
- La dirección de la empresa. Dirigir personas.

(2 sesiones de 5 horas)

## MÓDULO 5: PROCESOS DE INNOVACIÓN EN LA EMPRESA

- El método Design Thinking.
- Networking.

(1 sesión de 5 horas)



Información detallada del curso e inscripción en:

<http://www.icapformacion.com/cursos/curso-superior-direccion-gestion-gerentes/>

A la finalización del curso los alumnos recibirán un carnet de “alumnosICAP” que les dará pertenencia a nuestra asociación de directivos de ICAP formación. Este carnet les permitirá obtener descuentos en cualquiera de nuestros cursos para ellos y para los alumnos que presenten de sus empresas.

También recibirán convocatorias de formación y cursos de reciclaje de los que se les avisará de forma preferente. A través de nuestras acciones de divulgación, recibirán los cuadernos de investigación que nuestro equipo está elaborando