

DIPLOMA EN

GESTIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

➤ **SÁBADO** | **23 DE NOVIEMBRE**



Presentación

Si tuviésemos que señalar la principal característica de los empresarios PYMES, diríamos que, sin lugar a dudas es el incondicional compromiso con su empresa. La pequeña empresa nace y crece gracias al esfuerzo y dedicación del emprendedor. Sin embargo, en un momento competitivo esta fortaleza no es suficiente, se requieren de habilidades y herramientas de gestión empresarial que aceleren el proceso de crecimiento y consolidación del negocio.

Es por ello que la Universidad ESAN, consciente de la importancia de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo económico y social de nuestro país creó el Centro de Desarrollo Emprendedor (CDE) con la finalidad de crear un espacio de capacitación, asesoría e investigación para las PYMES. El fin del CDE es contribuir al surgimiento de una sociedad emprendedora que sustente el desarrollo de nuestro país.

Una de las principales actividades del CDE ESAN, es el Diploma en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas, una interesante alternativa para fortalecer las capacidades de los empresarios con un modelo de desarrollo dinámico diseñado de acuerdo a las necesidades de los empresarios, con profesores con amplia experiencia empresarial. Esto garantizará el que pueda potenciar sus habilidades gerenciales y desarrollar una visión integral del negocio que le permita realizar una gestión exitosa.

Lo invitamos a formar parte de esta iniciativa y compartir con ustedes nuestra propuesta de valor para el desarrollo de una sociedad emprendedora.

Información General

Fecha de inicio: **23 de noviembre 2019**

Horario de clases: Sábados de 2:00 p.m. a 8:45 p.m.

Lugar de clases: Campus de la U. Esan, Av. Alonso de Molina 1652, Monterrico Chico - Surco.

Objetivos

- Proporcionar a los empresarios, gerentes y responsables de pequeñas y medianas empresas, las herramientas de gestión necesarias para lograr el crecimiento y consolidación de sus negocios.
- Potenciar el desempeño gerencial del participante para una mejor toma de decisiones en un entorno competitivo.
- Desarrollar las habilidades directivas del empresario para facilitar la solución de los problemas que afronta el negocio.
- Desarrollar una visión integral del negocio que permita implementar una estrategia de largo plazo.

Metodología

El Diploma se lleva a cabo de una manera muy práctica y dinámica con análisis de casos reales e intercambios de experiencias entre los participantes. Los trabajos finales de los distintos cursos serán el resultado de la aplicación de las herramientas a sus propias empresas, de tal manera que el Plan de Empresa será construido durante el desarrollo del programa.

Beneficios

- Acceso a la red de contactos de empresarios y gerentes más grande del país.
- Intercambio de experiencias entre participantes, teniendo la oportunidad de establecer nuevos negocios.
- Invitación a participar en las conferencias empresariales desarrollados en el campus a cargo de renombrados expositores.

Perfil del participante

El Diploma está dirigido a propietarios, gerentes y/o responsables de la gestión de pequeñas y medianas empresas y que tienen a su cargo decisiones relevantes en la conducción de la empresa.

Estructura Curricular

Taller de Inducción y Socialización (02 sesiones)

- Taller de ESAN Data y acceso a las tecnologías
- Taller de Socialización Grupal

Estrategia Empresarial (08 sesiones)

- Proporcionar técnicas y herramientas para determinar la estrategia empresarial que mejor se aplica a su empresa.
- Comprender las principales variables a considerar en el análisis del entorno, incluyendo el mercado objetivo, determinando sus oportunidades y amenazas.
- Determinar los aspectos relevantes a considerar en el diagnóstico de la empresa para entender sus fortalezas y debilidades.
- Delinear las principales acciones operativas que potencien la estrategia general de la empresa.
- Esbozar los lineamientos del plan estratégico de su empresa, el cual será alimentado por los cursos del presente diploma.

Habilidades y Gestión del Potencial Humano (08 sesiones)

- Comprender los cambios del entorno que impulsan al empresario a gestionar el potencial humano de manera más estratégica e innovadora
- Aplicar de manera práctica métodos y técnicas involucradas en la gestión y desarrollo del talento, con el propósito de alcanzar un alto desempeño, un buen clima laboral, desarrollando así una ventaja competitiva para su organización.

Gestión de Producto, Proceso y Calidad (08 sesiones)

- Afinar la propuesta de sus productos para los clientes
- Comprender que factores son críticos para que los procesos claves de la empresa sean altamente productivos y mejorar la competitividad de la empresa
- Elaborar indicadores de calidad y gestión relevantes (Kpi) que aseguren verificar la buena marcha de la empresa, y si fuera el caso, tomar acciones correctivas a tiempo.

Contabilidad Gerencial, Costos y Presupuestos (12 sesiones)

- Familiarizarse con la información contable a través de los estados financieros.
- Analizar con ratios financieros el desempeño de la gestión y dirección de la Empresa.
- Elaborar las estructuras de costos para la determinación del precio de venta del producto o servicio que se oferta en el mercado.
- Elaborar un presupuesto para un horizonte mínimo de 1 año.

Plan de Marketing y Gestión de Marcas (10 sesiones)

- El Cliente, necesidades y deseos del mercado. Configuración de la demanda.
- Generación de la propuesta de valor y segmentación.
- Creación de marca y posicionamiento. Marca como atributo.
- Diseño del plan de marketing, generación y fidelización de clientes.

Administración de Ventas (06 sesiones)

- Brindar las técnicas y herramientas para elevar la efectividad de las ventas en la empresa.
- Elaborar el plan de ventas de su empresa, considerando asignaciones por carteras, por territorios, por importancia de los clientes, etc.
- Diseñar sistemas de compensaciones para la fuerza de ventas que conlleven a mejorar los ingresos de la empresa.
- Evaluar las competencias mínimas que debe tener un ejecutivo de ventas.

Gestión Financiera e Instrumentos de Capital de Trabajo (08 sesiones)

- Análisis de la gestión financiera y la administración del capital de trabajo para que la empresa pueda llevar a cabo sus acciones con normalidad.
- Desarrollar los principales indicadores financieros que nos muestre si se tienen utilidades o pérdidas, y la salud financiera de la empresa.
- Elaboración del flujo de caja como herramienta de decisión financiera.
- Instrumentos financieros que tiene el mercado para poder obtener capital de trabajo (descuento de letras, factoring, prestamos etc.) y entender como evalúan los Bancos a una PYME.
- Derechos del consumidor en las operaciones financieras. Lo que un Empresario debe conocer en sus finanzas.

E-Marketing (06 sesiones)

- Entender la orientación y público objetivo de las distintas redes sociales.
- Gestionar diversas campañas digitales.
- Posicionar su dirección web para que sea una herramienta de ventas
- Elaborar el plan de marketing digital, el cual será parte del plan de marketing general de su empresa
- Evaluar costo/beneficio de diversas estrategias digitales
- Herramientas Web como instrumentos de ventas
- Tecnologías de comercio electrónico
- Aplicación de las redes sociales

Aspectos Legales y tributarios de la Empresa (06 sesiones)

- Ventajas de la nueva ley MYPE
- Relaciones entre accionistas
- Modalidades de contratación laboral
- Principales obligaciones tributarias

Innovación y Taller de Plan de Negocios (08 sesiones)

Brindar a los participantes todas las herramientas necesarias para modelar su negocio, a través del Business Model Canvas; el cual, facilita comprender y trabajar desde un punto de vista integrado a la empresa como un todo. Se brindarán las herramientas para que el participante pueda elaborar su plan de negocio enfocado en su empresa, lo cual le permitirá:

- Evaluar si la empresa o el emprendimiento está resultando rentable, a través de la revisión de los aspectos técnicos, económicos, financieros, humanos, entre otros.
- Definir sus objetivos estratégicos y la forma de alcanzarlos, ya que facilita una mejor planificación.
- Integrar en un solo documento las principales estrategias aprendidas en todos los cursos del programa.

Admisión

El postulante deberá presentar los siguientes documentos:

- Ficha de Inscripción debidamente llenada.
- Documento que acredite su actividad empresarial (ficha RUC) o Carta de Presentación de la empresa.
- Copia de recibo de servicios de domicilio actual (luz, agua y/o teléfono).
- Copia de DNI.
- Copia de comprobante de pago.

Diploma

Los participantes que concluyan satisfactoriamente cada uno de los cursos, de acuerdo a los requisitos y normas del programa, recibirán el "**Diploma en Gestión de Pequeñas y Medianas Empresas**", otorgado por la Universidad ESAN.

Inversión y Financiamiento

Precio: S/ 5,200.00 | Contado: S/ 5,044.00 (3% de dscto. por pronto pago)

Cliente Scotiabank: S/ 4,680.00 (10% de dscto. por pago total)

Alternativa de pago	Cuota Inicial	N° de Cuotas	Importe de cuota mensual	Total a cancelar	Interés incluido (**)
A	S/ 600	7	S/ 684	S/ 5,388	S/ 188
B	S/ 600	8	S/ 601	S/ 5,408	S/ 208

En Soles

(*) TEA: 12.69% - TEM: 1.00% / (**) El monto indicado en "interés incluido" está ya considerado en las cuotas. Es posible solicitar una secuencia de pagos y/o cuota inicial distinta al mencionado.

Informes e inscripciones

Srta. Fátima Merino P.

E-mail: fmerinop@esan.edu.pe

Teléfono: 317-7200 anexo 44280

Celular: 988-897381