




DBA: DIPLOMADO EN BUSINESS ADMINISTRATION



FUNDAMENTACIÓN

Basado en los Executive M.B.A. de las principales Escuelas de Negocios Internacionales, el DBA permite al Profesional que no dispone de 2 años o al Ejecutivo, adquirir las capacidades y conocimientos necesarios para gerenciar negocios en un año académico. Con actualizaciones constantes, dados los abruptos cambios en las economías globales, regionales y locales este Programa permiten acceder a herramientas de última generación



DURACIÓN

1 año académico (con receso entre Diciembre y Marzo).

MODALIDAD

Presencial Intensiva: se cursa viernes de 18:00 a 22:00 hs y sábado de 8:00 a 14:00 hs., 1 vez al mes

APROBACIÓN

75% de asistencia a las clases y aprobación de la Tesina por parte del Director y Coordinador del Programa

CERTIFICADOS

El Departamento de Estudios de Posgrado y Educación Continua de la Universidad de Belgrano, extenderá el respectivo Certificado, a quienes aprueben las evaluaciones y cumplan con la asistencia mínima requerida.

El Certificado para los Profesionales Universitarios indicará “Curso de Posgrado en Business Administration”, mientras que Ejecutivos admitidos que no tengan título universitario indicará “Curso de Actualización Profesional en Business Administration”.

CONSIDERACIONES GENERALES DEL PROGRAMA

Gestionar es una competencia estratégica, pero... ¿qué es lo que debe dominar un Gerente? En la medida que nos encontramos con grupos de personas y desafíos por resolver, surgen los conflictos y se avizoran las oportunidades, haciendo necesaria la capacidad de reflexionar y ejecutar organizadamente. Ya sea frente a una empresa, una unidad de negocios, un área funcional, un equipo operativo, un sector gubernamental, una ONG o un emprendimiento, administrar es el eje del cambio.

Como las habilidades que se requieren para gestionar son diversas y los nuevos grupos de trabajo están constituidos por una variedad de perfiles, culturas, experiencias y edades, cada vez más necesitamos de profesionales que vayan más allá de su campo. Los nuevos ejecutivos deben poder integrar el entendimiento estratégico con la responsabilidad operativa y lo técnico con los negocios.

Los problemas que tienen alrededor y las posibilidades que pueden desarrollar no son funcionales, por lo tanto su saber-hacer debe ampliarse y enriquecerse.

DIRIGIDO A

Profesionales de todas las áreas de la empresa que deseen incursionar en el estudio de las organizaciones y los negocios desde una perspectiva multidisciplinaria. Personas con intención de realizar grandes cambios a su modelo de gestión o frente a nuevas situaciones de gerenciamiento.

Empresarios, Directores, Gerentes y responsables de áreas de empresas grandes y PyMEs., Emprendedores y Asesores. Profesionales de diversas carreras con responsabilidades en negocios y/o gestión. Ingenieros, Arquitectos, Contadores, Abogados, Lic. en Sistemas, Diseñadores, Economistas, Lic. en Recursos Humanos., Periodistas y Comunicadores, Lic. en Comercio Exterior, Bioquímicos, Médicos, Psicólogos, Lic. en Turismo, Escribanos, Agrimensores, Odontólogos, Lic. en Publicidad, Veterinarios, Farmacéuticos, Sociólogos, Lic. en RR.PP., Traductores, Lic. en Ciencias Políticas. Personas con gran experiencia laboral que deseen complementarla con herramientas y conceptos técnicos, sistémicos y estratégicos para enriquecer sus competencias.

OBJETIVOS

- Incorporar y desarrollar una visión global de las realidades y potencialidades de las empresas.
- Capacitarse en los conceptos y herramientas esenciales y actuales para tomar decisiones de gestión.
- Responsabilizarse de la gestión del cambio personal y empresarial.
- Dominar competencias transfuncionales, que excedan lo operativo y faculten el salto de posiciones y cargos.
- Vincular la estrategia, la comercialización y la gente como tres pilares del crecimiento sustentable.
- Adquirir las principales nociones de contabilidad, finanzas y economía para apuntalar análisis y decisiones en la empresa.
- Formarse en capacidades blandas para comunicarse en público y aplicar el Coaching al desarrollo organizacional.
- Trabajar la calidad y la planificación como bases ejecutivas del gerente productivo.
- Lograr aprender a través de distintos métodos de gestión del conocimiento, disparados desde la participación del alumno.

CONTENIDOS

DESARROLLO ESTRATÉGICO EMPRESARIAL.

Pensamiento Estratégico. Nuevos Paradigmas para emprender y gestionar.
Responsabilidades estratégicas. ¿Adiós al Gerente operativo o adiós al gerente?. El empresario conectado. Concepto de Negocio y hacer negocios. La dinámica y compleja relación Estrategia-Estructura-Cultura. Lo que está afuera versus lo que pasa adentro. Lo que fue, lo que puede hacerse y lo que queremos ser. Visión y Rumbo empresarial. Aprendizaje colectivo. Management de la Innovación.

Casos estratégicos.

HERRAMIENTAS COMERCIALES.

Formulación y ejecución del Plan Comercial. De lo estratégico a lo operativo. Problemáticas comerciales. Cómo generar Valor. Decisiones de Marketing y Gestión de la Comercialización. Oferta de Productos+Servicios. Comunicaciones integradas, Publicidad, Promoción y Ventas en la era 2.0. Canales de Distribución. Precio y Valor. Relaciones con los Clientes.

Ejercitaciones y casos.

ECONOMÍA Y CLIMA DE NEGOCIOS.

El funcionamiento de la Economía y la interrelación entre las principales variables económicas y financieras como bases para definir escenarios futuros, fundamentar planes y evaluar proyectos de inversión. Panorama actual y tendencias. Factores que determinan el comportamiento del nivel de actividad económica (PBI), el Consumo, la Inversión, el Gasto Público, las Exportaciones e Importaciones. Variables que inciden en el comportamiento económico: tasa de interés, ingreso disponible, expectativas, etc. Devaluación e Inflación. Empleo y Salarios. Incidencia de la macroeconomía en las decisiones de inversión. El rol del sector financiero. Política Monetaria, Fiscal y Comercial. Balanza de pagos y Balanza Comercial. Competitividad, productividad y tipo de cambio nominal y real.

Análisis de coyuntura.

CONTABILIDAD Y FINANZAS PARA GERENTES.

Uso y Rentabilización del Dinero en el mundo de los negocios. Decidir para mejorar la Performance económica y financiera. El rol de la gestión y la relación entre áreas, finanzas y dirección general. Introducción a la terminología. Análisis de Evolución, Perspectivas y Riesgos. Interpretación y análisis de Estados contables y financieros.

Indicadores y Ratios. Decisiones de Inversión y Financiamiento.

Comprensión de los Presupuestos. Manejo de Riesgos. Decisiones de corto y largo plazo. La importancia del Flujo de Fondos en la empresa.

Identificación de Orígenes y Aplicaciones de fondos. Instrumentos de Financiamiento.

Estudio de casos.

GESTIÓN DEL CAPITAL HUMANO.

Perspectiva estratégica en la Gestión del Capital Humano. Gestionar Competencias para que los colaboradores desarrollen ventajas competitivas.

Procesos de Reclutamiento, Selección, Contratación e Inducción (optimización del talento) Indicadores en capital humano y gestión del Desempeño. Gestión de la Capacitación. Alineación estratégica en la organización.

Metodologías y Experiencias.

COACHING ORGANIZACIONAL.

Definición y alcances del Coaching. Las principales corrientes.

Herramientas centrales para coachear. Acompañando al cliente/colaborador en el logro de sus

Objetivos. Relaciones simétricas y no jerárquicas. Conversación privada y conversación pública. Juicios. El concepto de Observador y su aplicación en

Coaching. Cómo aprovecharlo en la Organización. El Compromiso con el Cambio.

Dinámica vivencial y caso real de Coaching observado.

GESTIÓN DE LA CALIDAD O CALIDAD EN LA GESTIÓN.

¿Qué hacer con la Calidad? Los espacios de Mejora, su sustentación y el análisis y transformación de los Procesos. Gestionar un Sistema de Mejora Continua de Procesos. Continuidad de los Proyectos. La energía para el cambio. Los focos de la Calidad: Cliente, Proceso, Prevención, Mejora

Continua, Agregado de Valor y Participación. Relaciones proveedor-cliente. Variabilidad. Costo y Valor. Involucramiento. La calidad sobre el manual, la norma o el software.

Ejercitaciones.

TOMA DE DECISIONES Y PLANIFICACIÓN.

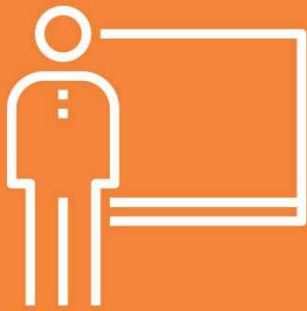
Análisis de situaciones de Preocupación u Oportunidad. Prioridades y Secuencias. Enfoques y Cursos de acción. Proceso de Análisis de problemas. Detección de la Causa más probable. Análisis de Decisión y selección de Alternativas. Anticipación, Prevención y Protección frente a problemas potenciales. Amplitud y alcance del Planeamiento. Objetivos específicos, metas, modelos, políticas y normas. Medios y Recursos. Desarrollo del Plan, Implementación y Evaluación.

Casos prácticos.

TESINA (TRABAJO DE INTEGRACIÓN):

Es un trabajo grupal de implementación de los contenidos de los diversos módulos a la situación de: su empresa actual, un proyecto futuro o un tercero a analizar. No es un trabajo teórico, aunque sí con base teórica. La flexibilidad es amplia, para que los alumnos se inclinen hacia aquello que creen que puede darles mayores frutos, ya sea por su actividad, por su desarrollo personal, por su formación y/o por la vocación por los temas expuestos. El objetivo es que les sirva, les interese y sean activos en su capacitación. Se evaluará la aplicación de los conceptos y metodologías. Su realización estará tutelada por los responsables del Programa.

El DBA tiene asignadas más de 25 horas fuera del aula, para la recopilación de datos, armado de las propuestas y exposición de las distintas prácticas que cada módulo incluye y los trabajos exigidos para la aprobación del Programa.



EQUIPO DOCENTE

DIRECTOR ACADÉMICO y PROFESOR TITULAR

CERUTTI, Fernando

Director de Lighten (Management and Marketing Consulting) Fundador y Director de Fundación Denuo - Para la Innovación y la Excelencia en Ciencia y Tecnología. Licenciado en Administración (UBA) Posgrado en Identidad e Imagen Corporativa (UB) Director del Posgrado en Management Estratégico y del Diplomado Internacional en Management Estratégico de la Universidad de Belgrano. Director del Posgrado en Management Estratégico que se dicta en la Fundación Magíster de Tucumán y Salta. Profesor de Estrategias Empresarias I, en el MBA Full Time de la Universidad de Belgrano.

Director Ejecutivo y Miembro Fundador de S.L.A.D.E ARGENTINA. Miembro de la Sociedad Latinoamericana de Estrategia (S.L.A.D.E) Ex-Coordinador y consultor en la etapa de focalización de Ideas de Negocios del programa de micro-emprendimientos de LEATID - BID (Banco Interamericano de Desarrollo)

Fue creador y Director del Posgrado en Estrategia de Negocios de la Universidad de Belgrano. Profesor de Planeamiento a Largo Plazo en la Universidad de Buenos Aires. Profesor de Administración General en la Universidad de Belgrano. Profesor Titular de Política de Negocios y Competitividad en la Universidad de Palermo. Profesor de Management de Nuevos Negocios y de Administración en la Universidad de Palermo. Profesor de Fundamentos del Management y de Creatividad en el MBA de la Universidad de Palermo.

Consultor y capacitador en las siguientes empresas: AGEA-Clarín, Worest (Entertainment y Casinos), Unilever - Molinos Río de la Plata, MONY Group (EE.UU.), Corpomélica, Portantino, Contacto Profesional punto com, AdePFCh (Asociación de Productores Forestales del Chaco), Tolder, Estudio Percovich de Uruguay, AMIA, Distripaper, Jomsalva, ElectroGremio, Ariel Job Center, MTA, entre otras grandes, medianas y pequeñas empresas del país y del exterior.

Consultor y capacitador en: Estrategias Competitivas, Management Estratégico, Marketing Estratégico, Gestión del conocimiento, Técnicas de Atención al Cliente, Cambio Organizacional, Elaboración de Planes de Corto, Mediano y Largo Plazo e Investigaciones de Mercado, Investigación e Inteligencia de Mercados, Business Plan y Desarrollo de Canales de Distribución.

COORDINADOR ACADÉMICO y PROFESOR TITULAR

MORRESI, Mariano

Licenciado en Comercialización (UB) Asesor en Estrategia y Marketing. Consultor asociado a Lighten (Management and Marketing Consulting) Investigador y autor en Management Estratégico. Coordinador de cursos de grado y posgrado. Ha trabajado en el desarrollo de emprendimientos en diversas industrias como entretenimiento, internet, moda, salud, publicidad, mobiliario, periodismo, seguridad, sanitarios, educación, textil, entre otras.

PROFESORES

OCHOA, Marcos

Licenciado en Economía (Universidad Nacional de La Plata). Master en Finanzas (CEMA). Profesor de temas de macroeconomía en la Universidad Nacional de Lomas de Zamora y la Universidad de Belgrano, donde se desempeña en el MBA, la Especialización en Análisis Financiero y en distintos cursos de posgrado y actualización profesional.

Asesor Económico-Financiero de empresas y de la Honorable Cámara de Diputados de la Nación. Responsable del Índice del Clima de Negocios que publica la Universidad de Belgrano. Economista en Jefe de MacroSíntesis, que realiza Informes de Coyuntura y Ciclos de Análisis Económico, Financiero y Político. Director del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad Nacional de Lomas de Zamora.

ROSALES SORIA, Enrique

Licenciado en Relaciones Laborales (UdeMM) Posgrados en Gestión Estratégica de RRHH y Dirección de RRHH por Competencias (UB) Director del Posgrado en Dirección de RRHH por Competencias, del Posgrado en Compensación Total Y DEL Posgrado en Relaciones Laborales en Universidad de Belgrano. Consultor de Empresas. Profesor de Posgrados de la Universidad de Belgrano. Especialista en Dirección de Proyectos de Capacitación y desarrollo, Gestión del Desempeño, Nuevos Profesionales, Entrevistas de selección por competencias, Preparación y coordinación de assessment center y procesos de Recursos Humanos por Competencias.

Ex Director de la Consultora AptitudSF. Ex-Director de Proyectos para América Latina de la consultora española Development Systems. Ha trabajado en consultoría y capacitación para empresas como Telefónica de Argentina, Telecom Personal, CTI Movil, Repsol YPF, Bodegas y Viñedos Lopéz, Sofrecom Argentina, Manquehue Net (Chile), Scotiabank Inverlat (México) Coca Cola FEMSA (México) Ciba (Brasil, Argentina) Panalpina (Colombia, Ecuador, Chile, Brasil), entre otras.

BARBERO, Rafael

Licenciado en Sistemas (UTN) Ha realizado estudios de posgrado en Estrategia de Negocios en la Universidad de Belgrano y en el IAE. Ex-Director de la "Licenciatura en Administración" en la Universidad de Palermo. Profesor de Administración Estratégica de la Universidad de Palermo y de la Universidad de La Plata. Se ha desempeñado como Gerente de Sistemas en Price Waterhose & Co. y en el Banco Francés.

Consultor especializado en Estrategia de Negocios y Puesta en práctica de la estrategia, Proyectos de Reingeniería y Reconversión, Diseño e Implementación de Planes de Negocios y Conducción de procesos de Cambio. Ha asesorado a empresas como Repsol-YPF, Banco Bilbao Vizcaya, Honda Argentina, Motorola, Royal Caribbean, ISS Argentina, Adecco, Search, Securitas de Argentina, KSB, Torneos y Competencias, Del Campo Nazca Saatchi & Saatchi, entre otras.

FERSZT, Ana

Profesora Nacional y Superior de Arte Dramático (ENAD). Practitioner en PNL. Coach Sistémico Organizacional (Centro de Coaching Sistémico) Certificación en Quadratividad (Herrmann International & Folino Learning Alliances) Coordinadora de técnicas de Creatividad Aplicada (Escuela de Creatividad del Dr. Fidel Moccio) Directora de “Ana Ferszt – Oratoria y Comunicación Oral”. Coach de expositores y Facilitadora en temas de comunicación oral, con amplia y reconocida trayectoria en empresas e instituciones como consultora personal en Oratoria y Comunicación interpersonal. Profesora en Universidad de Belgrano, Universidad de Palermo, IDEA y Universidad Austral. Fue Instructora en AAAP, Folino Learning Alliance y Estudio Bernardo Blejmar. Ha trabajado para clientes como Banco Galicia, Grupo Peñaflor, Hospital Italiano, Siemens, Zurich, INTA, Telefónica, entre otros.

CORNEJO, Marcelo

Contador Público (UBA). Especialista en Análisis Financiero (UB). Profesor del MBA mención Finanzas, la Especialización en Análisis Financiero y diversos Cursos de Posgrado en Finanzas y Contabilidad en la Universidad de Belgrano y otras importantes instituciones del interior y del exterior.

Se desempeña como Consultor en Inversiones Bursátiles y como operador en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Posee amplia experiencia en la organización de cursos de capacitación y eventos en materia económica y financiera. Escribe regularmente en medios especializados y es Analista Financiero invitado de medios radiales y televisivos.

SCARFO, Eduardo

Contador Público (UBA) Licenciado en Administración (UBA) Programa de Especialización en Finanzas (UTDT) Se desempeñó como Gerente de Riesgos en Banco Meridian, Citibank y Banco Francés. Profesor en los Posgrados en Finanzas en la Universidad de Belgrano. Capacitador de ACIA, CADIC y ABA.

Titular de “Scarfo y Asociados”, organización nacional de servicios profesionales para mercados emergentes con un importante capital intelectual prestando servicios en las áreas de Consultoría, Capacitación, Legal, Cobranzas y Recupero de Créditos.

Algunos de sus clientes han sido: Bancos de las Provincias de Corrientes, Córdoba y Santiago del Estero, Citibank, Banco Hipotecario, Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires, entre otras. Especializado en modelos de riesgo y financiamiento.

La Universidad se reserva el derecho de realizar cambios en el cuerpo docente que considere pertinentes. El programa puede estar sujeto a cambios por imprevistos.

UNIVERSIDAD DE
Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA

www.ub.edu.ar

educación.ejecutiva@cordoba.ub.edu.ar

Mariano Moreno 410 - 2° piso
Córdoba - Argentina
Tel.: (0351) 589 5005

