

UNIVERSIDAD DE
Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA

NEGOCIACIÓN y HABILIDADES DIRECTIVAS

POSGRADOS, DIPLOMADOS y PROGRAMAS EJECUTIVOS

INDICE

Bienvenido a la Universidad de Belgrano	4
¿Por qué un Programa de Executive Education en la UB?	6
NEGOCIACIÓN y HABILIDADES DIRECTIVAS	
Temario	9
Programa	10
Equipo Docente	19
Información General	23
Servicios para Alumnos	25
Sepyme-Crédito Fiscal	27



BIENVENIDO A LA UNIVERSIDAD DE BELGRANO

La Universidad de Belgrano es una fundación sin fines de lucro creada el 11 de septiembre de 1964 en conformidad con la ley N° 14.557 sancionada en el año 1958, que reglamentó el funcionamiento de las universidades privadas en la República Argentina.

Actualmente se compone de las Facultades de Arquitectura y Urbanismo, Derecho y Ciencias Sociales, Ciencias Económicas, Humanidades, Ingeniería, Tecnología Informática, Ciencias Agrarias, Lenguas y Estudios Extranjeros, Ciencias de la Salud, Ciencias Exactas y Naturales, y Estudios a Distancia. Además posee cuatro unidades académicas de posgrado: Facultad de Estudios para Graduados, la Escuela de Negocios, la Escuela de Posgrado en Derecho y el Departamento de Estudios de Posgrado y Educación Continua.

A la fecha, es la institución que cuenta con la mayor cantidad de alumnos entre las unidades académicas de posgrado dedicadas al área de negocios en Argentina, y una de las de mayor población estudiantil en América Latina. Los programas que se dictan en las mismas poseen orientaciones específicas ligadas a las actividades gerenciales y de negocios y permiten trabajar y estudiar simultáneamente, lo cual facilita la incorporación de habilidades aplicables a la práctica.

La Universidad una oferta muy completa en términos temáticos y sectoriales, con un cuerpo docente de excelencia y una conveniente relación precio/calidad por lo cual constituimos una opción muy atractiva para profesionales y empresas.

Invitamos a Usted a contactarse con nuestra institución vía mail, por teléfono o personalmente para que podamos ayudarlo en la toma de la decisión correcta respecto a su plan de carrera y formación profesional.



POR QUÉ UN PROGRAMA DE EXECUTIVE EDUCATION EN LA UB



PRESTIGIO INTERNACIONAL

El prestigioso periódico londinense THE TIMES ubica a la UB entre las 9 mejores universidades de Latinoamérica, una de las 4 mejores de Argentina y entre las 400 mejores del mundo.

La Universidad de Belgrano pertenece a NIBES, una Red de Negocios Internacionales fundada en mayo de 1996 en Tours, Francia que busca el apoyo de las organizaciones miembro para la colaboración en red en el intercambio de estudiantes innovadores, la investigación conjunta de programas académicos, la educación basada en campo (proyectos de consultoría, prácticas, estudios de campo), intercambios de profesores, enseñanza a distancia, programas de educación ejecutiva y la reunión internacional para comparar y discutir los problemas y oportunidades comunes.

Tenemos más de ciento setenta convenios de movilidad internacional con universidades de Europa, América del Norte, América del Sur, Asia y Oceanía. Recibimos más de dos mil quinientos alumnos por año. De esto modo, la Universidad de Belgrano asegura una educación competitiva, adecuada a los avances de los centros académicos más importantes del mundo. La consolidación y expansión de la Red Latinoamericana de Cooperación Universitaria, en la que la Universidad de Belgrano tiene un rol destacado, señala la creciente proyección que la institución tiene en el ámbito latinoamericano. Nuestro programa de estudios argentinos y latinoamericanos, que ofrece una rica oferta de cursos en inglés y español, está especialmente diseñado para los alumnos internacionales.



CALIDAD ACADÉMICA

El Claustro docente está compuesto por profesionales que conjugan su gran experiencia en el dictado de clases, especialmente en actividades de capacitación In Company y de Posgrados, expertos en diferentes áreas de gestión empresarial, lo cual permite un adecuado equilibrio entre el desarrollo de las clases teórico y prácticas.

Un alto porcentaje del Plantel Académico egresó de Masters, Posgrados, Doctorados o Especializaciones tanto de Universidades de Argentina como del Exterior. Un grupo importante de los profesores se desempeña como consultores de Empresas. También contamos con profesionales que poseen altos cargos ejecutivos en empresas de primera línea para disertar en varios de nuestros programas.



PERFIL DEL DOCENTE

- 70 % trabajando en empresas, consultoras o en forma independiente.
- 30 % dedicado a la investigación y la docencia.



NETWORKING Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIOS

Asisten a nuestras aulas, Profesionales y Ejecutivos provenientes de las más destacadas organizaciones del país y del exterior. Este hecho convierte a cada programa en una herramienta de gran ayuda para generar contactos entre personas de intereses profesionales similares. En mundo globalizado, informado y cada vez más competitivo, nuestros programas posibilitan a los participantes encontrar oportunidades de negocios y emprendedores dispuestos a encarar proyectos exitosos.

NEGOCIACIÓN y HABILIDADES DIRECTIVAS



TEMARIO

- 1. INTEGRACIÓN Y ALINEAMIENTO DE EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO.**
- 2. LA GESTIÓN EMOCIONAL Y LA GESTIÓN DE SÍ MISMO. LA MIRADA INTERIOR DEL LIDERAZGO.**
- 3. LIDERAZGO Y COACHING.**
- 4. LA COMUNICACIÓN Y SU IMPACTO EN LA GESTIÓN DEL LIDERAZGO Y LOS EQUIPOS DE TRABAJO.**
- 5. PERSPECTIVAS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS INTERPERSONALES.**
- 6. LA NEGOCIACIÓN COMO HERRAMIENTA DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.**
- 7. LA ESTRATEGIA PARA SER UN BUEN NEGOCIADOR.**
- 8. CLAVES PARA IMPULSAR LA CREATIVIDAD E INNOVACIÓN.**



PROGRAMA

NEGOCIACIÓN y HABILIDADES DIRECTIVAS

INTEGRACIÓN Y ALINEAMIENTO DE EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO.

OBJETIVOS

- Explorar los beneficios que brinda el trabajo en equipo y reconocer sus elementos constitucionales que lo convierten en una de las claves del éxito empresarial.
- Brindar los conceptos y herramientas que contribuyen al desarrollo de un equipo de Alto Rendimiento, considerando los cambios en las expectativas generacionales del Capital Humano.

CONTENIDOS

- El valor de desarrollar la mirada interior: cómo estamos y hacia dónde queremos ir.
- La construcción de equipos en base a diferentes competencias y modelos mentales.
- La cooperación para sinergizar la eficacia en la tarea. Transformación de grupos competitivos en equipos colaborativos.
- La Visión Compartida como elemento motivacional. La tensión creativa.
- El Modelo del Iceberg para la correcta selección de los integrantes de un equipo.
- La motivación, el compromiso y la confianza para trabajar con Empowerment.
- El equipo orientado a buenos procesos y buenos resultados.
- La comunicación y el valor del feedback para el trabajo en equipo.
- Autoevaluación de las habilidades y competencias que deben desarrollarse para lograr un equipo de alto rendimiento.
- Elaboración de compromisos individuales y colectivos para incrementar la eficacia del propio equipo de trabajo.

NEGOCIACIÓN y HABILIDADES DIRECTIVAS

LA GESTIÓN EMOCIONAL Y LA GESTIÓN DE SÍ MISMO. LA MIRADA INTERIOR DEL LIDERAZGO.

OBJETIVOS

- Qué los participantes identifiquen el valor de reconocer su inteligencia emocional para diseñar las mejores estrategias para gestionarla, en beneficio de su persona, de sus colaboradores y de la empresa.
- Concientizar acerca del impacto que tiene la gestión emocional y la gestión de sí mismo en el nuevo modelo de conducción: líder-coach.

CONTENIDOS

- La Gestión emocional y los estados de ánimo colectivos.
- La inteligencia emocional y las competencias que lo determinan.
- Gestión del enojo, el reconocimiento y la gratitud y su influencia para la predisposición para la acción.
- Identificación de las emociones y el valor del autoconocimiento.
- La Gestión de sí mismo y el análisis de las propias prácticas y los juicios que las sostienen.
- La administración del tiempo y la visión de lo posible.
- Plan de acción personal.
- El autocuidado y el equilibrio entre la vida laboral y la vida privada.

NEGOCIACIÓN y HABILIDADES DIRECTIVAS

LIDERAZGO Y COACHING

OBJETIVOS

- Reconocer las habilidades que caracterizan a un líder y elaborar el propio plan de desarrollo.
- Conocer las características de los diferentes estilos de liderazgo y su efectividad de acuerdo a la situación y contexto.
- Desarrollar habilidades comunicacionales claves para mantener conversaciones de coaching.
- Incorporar herramientas para diseñar un plan de coaching e implementarlo con sus propios colaboradores.

CONTENIDOS

- El desafío del liderazgo.
- Liderar y gerenciar.
- El liderazgo más allá de la autoridad.
- Cómo se desarrollan los líderes.
- Estilos de liderazgo.
- Diferentes estilos de líderes.
- Flexibilidad y adaptación del líder.
- Plan de desarrollo de las propias habilidades.
- El líder como coach.
- El propósito del coaching organizacional.
- Coaching: aprendizaje y responsabilidad.
- El desarrollo de habilidades para asumir el rol de coach.
- Transformando al observador. Modelos mentales.
- Observaciones y juicios.
- El proceso del coaching.
- Elaboración de un plan de coaching.

NEGOCIACIÓN y HABILIDADES DIRECTIVAS

LA COMUNICACIÓN Y SU IMPACTO EN LA GESTIÓN DEL LIDERAZGO Y LOS EQUIPOS DE TRABAJO.

OBJETIVOS

- Brindar las herramientas para optimizar la comunicación en la empresa tanto con públicos internos y externos a partir de comprender a la comunicación como protagonista del día a día y de cómo impacta de forma directa en los resultados, en la imagen corporativa y en la motivación de las personas.
- Adquirir técnicas para organizar y comunicar eficazmente ideas por escrito y que dispongan de recursos para producir textos atractivos para los diferentes públicos.
- Que los participantes logren distinguir la segmentación y los objetivos de cada documento para convertirlos en herramientas de la estrategia corporativa.

CONTENIDOS

- La Comunicación en las empresas: todo comunica.
- Las herramientas operativas. Tipologías corporativas: Comunicación interna, externa, institucional y comercial.
- La cultura en la Comunicación empresarial. Comunicación formal, informal y radio pasillo.
- Mensajes internos y externos: tono y registro de formalidad.
- Estrategia comunicacional y planificación de las comunicaciones.
- El caos versus el manejo de canales. Barreras corporativas y humanas.
- Informar versus comunicar. Compartir información versus manipularla: situaciones, formas, selección del lenguaje, segmentación, confidencialidad, resguardo de datos, generación del momento, estudio de percepciones.
- Herramientas escritas: carteleras y pantallas, Newsletters y House Organ, informes y reportes. Públicos, objetivos y mensajes. La construcción de los mensajes para cada soporte. La elección de palabras, construcción de oraciones y estructura de párrafos. Precisión, concisión y coherencia. Orden de datos y estructura e los textos. Informar: decir para contar. Opinar: decir para expresar. Persuadir: decir para convencer. La actitud de escribir para lograr. Recursos argumentativos. El e-mail y su protagonismo.
- Las herramientas orales: las reuniones, las charlas telefónicas, las presentaciones en público. El poder de la palabra. Oralidad y oratoria, diferencias esenciales. El texto oral. Recursos. El lenguaje no verbal: los gestos, los tonos de voz, la modulación, la vestimenta. Tipologías de los receptores. Diferentes situaciones comunicativas.
- Las nuevas generaciones y sus códigos. La empatía. Las 4 E de la comunicación: entender, explicar, empatizar, emocionar. La asertividad: el planteo de ideas y capacidad de decir "no" de manera constructiva. Transformar la palabra: connotaciones negativas y positivas. La sonrisa virtual. Volumen, tono, modulación y ritmo de la comunicación.

NEGOCIACIÓN y HABILIDADES DIRECTIVAS

PERSPECTIVAS PARA EL ABORDAJE DE CONFLICTOS INTERPERSONALES

OBJETIVOS

- Concientizar a los participantes acerca del concepto de Conflicto (qué es) y la necesidad de contar con herramientas para su resolución.
- Comprender e integrar las causas que provocan la aparición de conflictos interpersonales (por qué).
- Comprender la dinámica de las situaciones conflictivas.

CONTENIDOS

- Qué es el Conflicto.
- Cómo surge y cuál es su dinámica.
- La escalada de conflictos: cuáles son sus causas.
- Técnicas para des escalar un conflicto.
- Modo de abordaje y resolución de conflictos.
- Importancia de la comunicación en la prevención de conflictos.
- La influencia de las percepciones para la detección y resolución de conflictos.
- La actitud, la empatía y el rechazo.

NEGOCIACIÓN y HABILIDADES DIRECTIVAS

LA NEGOCIACIÓN COMO HERRAMIENTA DE RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS.

OBJETIVOS

- Vivenciar y reflexionar sobre posibles acciones a tomar (cómo), comprendiendo el valor de la Negociación y las claves para ser un buen negociador.
- Desarrollar recursos conversacionales para la negociación colaborativa y competitiva.
- Brindar estrategias de resolución para facilitar la toma de decisiones consensuadas (qué hacer).

CONTENIDOS

- Qué es la negociación.
- Quienes son los negociadores.
- Los modos y abordajes de la Negociación: individualismo, competencia, cooperación e interdependencia.
- Obstáculos para una Negociación eficaz.
- El Modelo de Negociación en la Universidad de Harvard.
- Estilos de negociación y su impacto en la resolución de conflictos. Factores que inciden en la elección del estilo de negociación.
- Premisas básicas para las negociaciones colaborativas del tipo ganar – ganar.
- Reconocimiento del otro.
- Conocimiento de lo uno quiere y necesita.
- Confianza y credibilidad.
- Aplicación de la estrategia “MAAN”: Mejor Alternativa a un Acuerdo Negociado.
- Modelo de negociación de la escuela de negocios de Univ. Harvard.
 - Posición e intereses.
 - Negociación ganar- ganar.
 - Duro con el problema / Amable con las personas.
 - Administración de la emoción.
 - ‘Brainstorming’ y creación de alternativas lúcidas.
- El valor de una comunicación eficaz. Obstáculos, consejos y condiciones para una escucha activa. La importancia del feedback.

NEGOCIACIÓN y HABILIDADES DIRECTIVAS

LA ESTRATEGIA PARA SER UN BUEN NEGOCIADOR.

OBJETIVOS

Comprender el valor de llevar adelante una adecuada estrategia para una Negociación eficaz, reconociendo el momento, el lugar y las condiciones actitudinales para hacerlo.

CONTENIDOS

- ¿Cuándo comenzamos a negociar?
- La negociación con uno mismo.
- La negociación en contexto.
- La preparación de la mesa de negociación.
- La construcción del rol del negociador.
- El diseño del escenario- contexto.
- El manejo de las emociones durante el proceso negociable.
- Negociación y apreciatividad.
- Negociación y construcción de lazos sociales armónicos.
- Negociación y cambio.

NEGOCIACIÓN y HABILIDADES DIRECTIVAS

CLAVES PARA IMPULSAR LA CREATIVIDAD E INNOVACIÓN.

OBJETIVOS

- Promover en los participantes la necesidad de flexibilizar sus esquemas de pensamiento para potenciar su Creatividad y hallar ideas innovadoras.
- Comprender el valor estratégico de la Creatividad para el logro de ventajas competitivas en el actual contexto empresarial.
- Experimentar las Técnicas de Creatividad más exitosas para la mejora de procesos y el desarrollo de nuevos productos y servicios.
- Comprometer e implicar a los asistentes a poner en práctica en su labor cotidiana los conceptos y herramientas desarrolladas durante el curso.

CONTENIDOS

- La dinámica del cambio en los mercados.
- La Creatividad como factor clave de Ventaja Competitiva.
- El Kaizen o Mejoramiento Continuo japonés.
- Valores, cultura y comportamientos que facilitan la Creatividad.
- Bloqueos a la Creatividad que se instalan en el individuo, los equipos y los líderes.
- Enfrentando el Cambio y superando nuestros Paradigmas.
- La subjetividad de nuestras percepciones y el hallazgo de oportunidades.
- La Actitud Creativa. Desafiando procesos. Asumiendo Riesgos.
- El Pensamiento Lateral y el Pensamiento Vertical: ejercicios y técnicas.
- Capacidades diferenciales de los miembros de un equipo creativo.
- El Líder Innovador y la formación de Equipos Creativos.
- Cómo implicar, responsabilizar y comprometer a los miembros de un equipo para pensar, comunicar e implementar nuevas ideas.
- Cómo crear espacios y estructuras organizacionales que promuevan la generación constante de ideas.
- Técnicas para el análisis de problemas, la generación de ideas y la evaluación de posibles innovaciones.



EQUIPO
DOCENTE

DIRECTOR ACADÉMICO Y PROFESOR TITULAR

Lic. KRESTOL, Eduardo

Licenciado en Psicología (UBA). Consultor, Capacitador y coach, especializado en el área de Creatividad e Innovación aplicada al desarrollo de nuevos productos y servicios, el mejoramiento y cambio de procesos y culturas organizacionales, sustentado en la formación de equipos innovadores y liderazgos participativos.

Director del Programa de Posgrado en Negociación y Habilidades Directivas de la Universidad de Belgrano. Profesor de "Creatividad e Innovación" en el Postgrado de Management Estratégico de la Universidad de Belgrano. Profesor del Posgrado Interdisciplinario en Negociación y Cambio de la Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires. Fue profesor en la Maestría Latinoamericana Europea en Mediación y Negociación y en el Magister Internacional en Comunicación y Marketing de la Universidad de Artes, Ciencias y Comunicación de Santiago de Chile.

Algunas de las empresas en las que ha desarrollado su experticia son: American Express, Officenet, Banco Galicia, Clarín, Sony, Avon, Edenor, Edesur, Alto Palermo Centros Comerciales, Axa Seguros, Bagó, Adecco, Gestión Compartida, Deloitte, Cablevisión, Akzo Nobel, Swatch, entre otras.

Autor de diversos artículos sobre Creatividad publicados en revistas especializadas.

PROFESORES

GARONE, Graciela

Licenciada en Psicología (UB), Especializada en Recursos Humanos en el ciclo de extensión de la Universidad de California, Berkeley. Graduada con el Certificate Program for Advanced Human Resources, Universidad de Cornell, Ithaca, Nueva York.

Se formó en teoría y técnica sistémica, modelo Mental Research Institute, California. En Coaching y Performance Management se entrenó con Ronald Vankeester, en Nueva York. Participó del "Global Colloquium on Participant-Centered Learning" realizado en la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard, Cambridge, Massachusetts.

En el aspecto profesional se destaca su trayectoria como Gerente de Recursos Humanos en Seagram S.A., con responsabilidad por ConoSur, como Directora Asociada en el Centro Integral de Negocios Business Bureau, y como Gerente de Recursos Humanos de Facilven S.A.

Actualmente dirige la consultora Garone+Asociados. Brinda asesoramiento en: procesos de cambio organizacional, gestión del área de Recursos Humanos, capacitación y desarrollo, selección de personal, Performance Management y Coaching.

SCHUMAN, Mara

Es Licenciada en Psicología de la Universidad de Buenos Aires, egresada con Diploma de Honor.

Ha cursado el Executive HR Program en la Universidad Torcuato Di Tella.

En el año 2012 colabora en la redacción del libro de Paula Molinari. "El Salto del Dueño" Editorial Temas. Se desempeña desde el año 2001 como Profesora Adjunta de Dinámica de Grupos en UCES.

Fue Jefa de Selección y Formación en Confidentia, Coordinadora de Selección en Bayton, Analista de Selección en Repsol YPF y en el Servicio de Empleo de AMIA. Actualmente trabaja como Consultor Sr de Selección en la Consultora Whalecom. También participa en dictados de capacitaciones sobre temáticas de selección y desarrollo y en proyectos de evaluación de potencial.

ALCÓN, Analía

Socia de Galimi & Alcón Asociados. Licenciada en Administración, Universidad de Palermo (UP).

Capacita y asesora empresarios y mandos medios en gestión de personal. Es docente en Universidad de Palermo para la carrera de Recursos Humanos y titular de las cátedras de RR HH y Dirección de Personal en la Fundación de Altos Estudios en Ciencias Comerciales (FAECC). Es docente de posgrado para mandos medios en la Universidad Católica de Salta (UCASAL). Dictó, durante 2009 y 2010 el Taller de Escritura Corporativa para la Maestría en Negocios de la Universidad de San Andrés y dictó cursos de posgrado en Universidades de Belgrano (UB).

Trabajó 10 años para el Banco Credicoop y realizó capacitación para el personal de empresas y micro-emprendedores en el área de Marketing para la Municipalidad de Lincoln. Es co-autora del libro Redacción de documentos de comunicación institucional, editado por EDUCA.

TAUSK, Juan

Psicólogo, mediador, profesor universitario de grado y postgrado y asesor organizacional.

Director y profesor de la Maestría Latinoamericana Europea en Mediación y Negociación, Institut Universitaire Kurt Bösch (Suiza) / Asoc. Civil Programas de Estudios de Postgrado (Argentina)

Profesor Asociado en Clínica psicológica y psicoterapias. Facultad de Psicología, Universidad de Buenos Aires.

Director y profesor de diversos talleres y cursos de postgrado en Negociación, Prevención y administración de conflictos y Mediación en universidades argentinas y de varios países.

Ha presidido el Foro Mundial de Mediación (WMF) en 2003-2007

JABLKOWSKI, Gabriela

Magister en Mediación.- Maestría Latinoamericana Europea en Mediación y Negociación. Institut Universitaire Kurt Bösch, Suiza

Licenciada en Ciencias de la Educación, Facultad de Filosofía y Letras. UBA.

Directora del Diploma “Competencias para el Liderazgo, con formación en Mediación y Negociación” que organiza la Asoc. Civil programas de Estudios de Postgrado (APEP)

Integra del equipo de Mediación Escolar del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, desde 2005 a la actualidad.

Profesora invitada en universidades de Argentina, México, Paraguay, Puerto Rico e Italia para el dictado de cursos y seminarios vinculados al abordaje positivo de conflictos interpersonales, la negociación colaborativa, el liderazgo de equipos y la facilitación de diálogos.

Profesora invitada en universidades de Argentina, México, Paraguay, Puerto Rico e Italia para el dictado de cursos y seminarios vinculados al abordaje positivo de conflictos interpersonales, la negociación colaborativa, el liderazgo de equipos y la facilitación de diálogos.

Desde el año 1998 trabaja en el campo de la capacitación laboral y la facilitación de procesos organizacionales.



INFORMACIÓN
GENERAL

DURACIÓN

1 semestre académico (con receso entre diciembre y marzo).

HORARIO

Se cursa viernes de 18:00 a 22:00 hs. y sábado de 8:00 a 14:00 hs. cada 21- 30 días.

MODALIDAD INTENSIVA

Diseñada especialmente para profesionales del interior y del exterior del país y para aquellas personas cuyos compromisos no les permitan cursar en frecuencia semanal. Se cursará viernes y sábado cada 3 semanas (21 días) - 1 mes. Podrá variar en caso de feriados.

APROBACIÓN

75% de asistencia a las clases; podrán realizarse evaluaciones parciales de los contenidos. Al final se presentará una monografía donde se expongan e integren las problemáticas planteadas durante los diferentes módulos cursados.

Los trabajos serán evaluados por el Director para su aprobación.

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 Negociación y Habilidades Directivas".

En el caso de Ejecutivos sin título de grado, admitidos al Programa, indicará "Certificado de Actualización Profesional en Negociación y Habilidades Directivas".

Los módulos podrán ser dictados por todos o algunos de los docentes mencionados en forma indistinta.

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.



SERVICIOS
PARA ALUMNOS

Biblioteca Digital

La Biblioteca Digital de Belgrano cuenta con el acceso local y remoto a las bases de datos especializadas de la empresa EBSCO. El sistema permite la consulta de artículos de las principales publicaciones del mundo en sus idiomas originales y su traducción automática al español. También se facilita el envío vía mail del trabajo consultado a la casilla de correo del usuario. Algunas de las bases disponibles son la Business Source Elite que provee artículos contenidos en más de 1.325 títulos de revistas internacionales especializadas en empresas, negocios, administración y economía, 500 títulos con evaluación internacional y más de 1.800 journals con el resumen de los artículos.

Servicios de Oferta de Empleos

A través de nuestra Dirección de Empleos y Pasantías realizamos un arduo proceso de búsqueda y selección, de alumnos, graduados y posgraduados. Esto nos permite presentar ante las empresas que lo demanden a los mejores candidatos para el perfil requerido. De esta manera, le posibilitamos a las organizaciones ganar tiempo, dinero y minimizar esfuerzos

Invitamos a Usted a visitar nuestro Portal interactivo <http://empleosypasantias.ub.edu.ar> o ponerse en contacto con la Dirección de Empleos y Pasantías para recibir mayor información.

Librería UB

Los alumnos de la Universidad pueden adquirir textos universitarios y libros en general con descuentos exclusivos y distintos planes de financiación.



SEPYME

SEPYME CRÉDITO FISCAL PARA CAPACITACIÓN PARA EMPRESAS

¿En qué consiste el Crédito Fiscal para Capacitación?

El Crédito Fiscal para Capacitación es un régimen por el cual las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) pueden capacitar a sus cuadros gerenciales y operativos y obtener un beneficio (reintegro) de hasta un 90% de los gastos incurridos.

El objetivo es que las mipymes capaciten a sus recursos humanos en las temáticas que consideren necesarias y recuperen los gastos en forma sencilla y rápida.

Los empresarios o su personal pueden participar en actividades como: cursos, seminarios, congresos, posgrados, conferencias, diplomaturas, tecnicaturas y toda la oferta pública de capacitación para mipymes, excepto carreras de grado.

Las empresas interesadas podrán presentar hasta cinco proyectos, de acuerdo a sus necesidades.

¿Qué empresas pueden ser beneficiarias de la capacitación?

Las empresas que acrediten su condición de mipyme de acuerdo a la disposición vigente (Disposición 24/2001) y que no tengan deudas fiscales o previsionales exigibles.

Las grandes empresas pueden ceder su beneficio para capacitar a empresas mipymes de su cadena de valor o bien de una región o sector económico de su interés. No es condición necesaria la relación comercial entre la empresa cedente y las pymes beneficiarias.

La Universidad de Belgrano es Unidad Capacitadora y realiza sin cargo los trámites para el acceso al beneficio.

Para mayores consultas puede contactarnos vía mail a info@cordoba.ub.edu.ar

UNIVERSIDAD DE
Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA
EDUCACION EJECUTIVA
POSGRADOS Y DIPLOMADOS