



- CICLO DE CURSOS y CONFERENCIAS 2012 -

CLAVES GERENCIALES PARA COMPETIR MEJOR EN EL AQUÍ Y AHORA.. y en 2013 también (El Presente y el Futuro además de la Macro dependen de Vos..!!)

Edición Limitada

Objetivos del programa

Quienes Participen tendrán la posibilidad de Sumar Herramientas y Desarrollar Habilidades para Gestionar Racionalmente y Actuar con Sentido Estratégico de acuerdo a las pautas que imponen los actuales y futuros escenarios del mercado.



Destinatarios

Titulares de PyMes , Gerentes , Gerenciables , Comerciantes, Profesionales Independientes, Emprendedores y Personas interesadas en sumar habilidades para Organizar, Dirigir y Controlar con sentido estratégico comercial un Negocio , Comercio , y/o Emprendimiento



Principales Aspectos de la Actividad

- Gerentes, Emprendedores y PyMes frente a la realidad de Competir y Sostener Posiciones
- Conductas y/o Habilidades Eficientes de Acción Gerencial
- Escenarios de Competencia y Tendencias Mercadológicas hacia 2012 /13
- El Que, Como, Cuando y Porque del Gerenciamiento Estratégico (para empresas de 1 a 5000 personas)
- Claves de Marketing y Ventas orientadas a resultados. (No se trata de Vender se trata de Ganar..!!)
- De Pescadores y Cazadores...y...Vos!!!... Vendes o Te Compran??
- Búsqueda de Oportunidades en el Mercado
- Estrategias para el desarrollo de todo tipo de Negocio o Actividad.(Ej. Tu Negocio..)
- Cuanto conoces de tu Mercado ?. Claves para Analizar Competidores y Clientes
- Liderar , Coaching, Trabajo En Equipo, Delegar y otras yerbas... (Todo un tema..!!!....)
- Negociación Inteligente con Tu Gente, Proveedores y Clientes (Claves e ideas)
- Trabajo en Equipo. Aspectos que definen a un Equipo de Alto Rendimiento
- El Control como soporte para la toma de decisiones.
- Síntesis y Conclusiones
- Conclusiones Parciales por temas.
- Conclusiones Finales orientadas a la Aplicación en forma inmediata a su Realidad de Trabajo.
- Respuestas a Preguntas Planteadas por el Auditorio.



Formatos (opciones de dictado)

- Conferencia Interactiva – 2 hs (Ej. Desayuno de Trabajo)
 - Media Jornada : Edición Compactada – 4 hs.
 - Workshop (Seminario Dinámico) 8 hs



METODOLOGIA y ESTILO DE NUESTROS CURSOS

Sustentados en más de 25 años como Formadores y Capacitadores de Gente de Empresas e Instituciones Locales y del Exterior centramos y potenciamos nuestra Tecnología Formativa en los siguientes aspectos Claves tanto en Cursos Públicos como en Cursos In Company :

1. Profesionales Probablemente Especializados y con vastas Experiencias en el campo de la gestión Empresarial y Comercial con sólida Formación Técnico Universitaria y Actualización Permanente en Tecnologías Educativas de Avanzada y Dominio de la realidad Económica Empresarial obtenidas en el Campo de la Consultaría.
2. Metodologías Orientadas a la Práctica : En todos los casos nuestras Actividades apuntan a la factibilidad de aplicar a la vida real del participante todo lo aprendido en forma inmediata . Utilizamos para Ello

- a) TALLERES DE PRACTICA INTENSIVA (Workshops) donde los asocian y articulan la parte Explicativa con trabajos que se asemejan a la realidad.
- b) Solución de problemáticas aplicando el "Método de Casos" y "Mini Casos" en donde los participantes deben asumir una posición activa de trabajo orientada a hallar soluciones y luego plantearlas y defenderlas
- c) Aplicación de Técnicas de Dinámica Grupal , Juegos Educativos, y Role Playing .
- d) Técnicas de Laboratorio y Clínicas apelando al autoanálisis situacional frente a determinados hechos registrables por un Panel y/o por Vídeo Registración de Ejercicios.
- e) Trabajos en Células y Trabajos Individuales sobre la Solución de Situaciones o sobre la Preparación de Temas a presentar.
- f) Debates Individuales y Grupales Guiados hacia la alineación conceptual y el logro de conclusiones validas aplicables a la realidad.
- g) Aporte de Materiales Específicos del Curso y aportes de Información sobre Literaturas, Bibliografías y Fuentes de Información de utilidad posteriores a la Actividad.
- h) Trabajo de Consolidación Final en donde Todos y Cada uno deberán expresar sus Puntos de Vista Conclusivos y diseñaran un esquemático Plan de Acción Personal para la puesta en Práctica de las herramientas obtenidas



ACTIVIDADES IN COMPANY : son debidamente ajustadas a las necesidades de cada Empresa para lo cual **Previamente** trabajamos en conjunto para establecer el balance de necesidades y el sentido y objetivos particulares indicados por dicha firma. Y

Posteriormente acostumbramos realizar una devolución con las Observaciones realizadas y las recomendaciones para lograr el máximo aprovechamiento de la capacitación.



Dirección y Coordinación Académica : Prof. Dr. José Abella
Dr. en Ciencias de Administración – Certified in Strategic Management
Northern University Chicago USA – Licenciado en Administración de Empresas
Licenciado en Comercialización – Profesor de Grado / Postgrados y Expositor
Invitado de Importantes Universidades y Centros Nacionales y del Exterior
Consultor Internacional Naciones Unidas (PNUD) – Instructor de Programas de
Capacitación p/ EMPRENDEDORES Gobierno Ciudad de Bs. As.



ANTECEDENTES y ACTUACION PROFESIONAL

Prof. Dr. José Abella



- ** Doctorado - Facultad de Ciencias Económicas área Administración UCALP
- ** Certified in Strategic Management – Northern University Chicago USA

- ** Graduado en Ciencias Económicas - Licenciado en Administración UADE
- ** Graduado en Ciencias de Administración - Licenciado en Comercialización – UADE
- ** Formación Docente Escuela Normal de Profesores Mariano Acosta y CIM

- ** Ciclos de Actualización Académica

- * Seminarios Internacionales entre otros sobre:
 - El Nuevo Management y la Nueva Empresa c/Dr. Peter DRUCKER USA
 - Dirección de Marketing c/ Dr. Philip KOTLER Northwestern University USA
 - Estrategia y Ventaja Competitiva c/ Dr. Michael PORTER - Harvard University USA

 - Gestión Competitiva Avanzada - Dr. Michael PORTER - Harvard University USA
 - Macroeconomía c/ Dr. Rudiger DORNBUSCH - Inst. Tec. de Massachusetts USA
 - Gerencia Estratégica - Dr. Jean Paul SALLENAVE - Sherbrooke University - Canadá

 - Curso de Venta Competitiva para Formadores (St Charles Chicago USA – Arthur Andersen Center)
 - Seminario de Venta Avanzada orientada a Servicios – Universidad Politécnica de Madrid
 - Seminario de Venta Avanzada orientada a venta Corporativa – Universidad Politécnica de Madrid

 - Curso de Negociación orientado a Ventas - Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton Boston USA
 - Diversos Seminarios Avanzados para Profesionales y Académicos en Dirección, Marketing, Venta Competitiva, Economía, Finanzas, Robótica, Calidad Total y Psicología Aplicada a Negocios.

- ** Docencia Universitaria - Ciclos de Formación Empresarial y Actuación Profesional

- Miembro Fundador de IANCA Inst. Argentino de Negociación, Conciliación y Arbitraje
- Director del Curso Superior en Dirección de Ventas y Marketing Aplicado de la UCES
- Director del Programa de Dirección de Marketing y Ventas – Asoc. Dirig. De Emp.(Paraná E.R)

- Director del Curso Superior en Dirección Estratégica de RR.HH –Univ. Nacional de Jujuy
- Director del Programa Especial de Formación Directivo-Comercial UADE –Volkswagen
- Prof.Titular y Coordinador – Postgrado en Mercadotecnia-Univ. Nac. De La Matanza

- Prof.Titular de la Universidad Nacional de San Martín – Escuela de Economía y Negocios
- Profesor Facultad de Ciencias Económicas – UBA Área de Posgrados
- Profesor Titular de UADE-SENIOR Marketing Executive Program

- Profesor del Master Internacional Universidad Politécnica de Madrid y Univ- de Belgrano
- Profesor Extranjero - Programa Máster Internacional (MBA) ULBRA – Brasil
- Profesor Extranjero Invitado-del CAES : Univ. Nac. de Asunción de Paraguay



ANTECEDENTES y ACTUACION PROFESIONAL

Prof. Dr. José Abella



- Prof. Titular Univ. de Palermo - Ciclo de Postgrado - Master en Administración de Empresas
- Profesor Invitado programa UADE - IATA Dirección Estratégico-Comercial
- Profesor Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Belgrano

- Profesor Titular de Dirección Comercial – Fac. Ccias de Administración de UADE
- Capacitador Externo en Ventas Marketing Y Management (Arthur Andresen 1990-2001)
- Capacitador Externo en Ventas Marketing Y Management (Ernst & Young 2001- 2009)

- Profesor a del Curso de Planeamiento Estratégico y Marketing en el programa CONET-ACARA
- Profesor Titular de la UCES en el Master en Management y Marketing Estratégico
- Profesor Titular de Organización y Marketing - Escuela de Turismo (Universidad del Salvador)

- ** Director Académico - Programa Comercial del IA 63 Avión Pampa - Fuerza Aérea Argentina.
- ** Miembro del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Cap. Federal
- ** Miembro de la Cámara Argentina de Comercio Electrónico

- ** Consultor Internacional (Naciones Unidas - PNUD y Fundación HANS - Seidel Baviera
- ** Autor de diversas publicaciones en temas económico-empresarios
- ** Docente y Conferenciante invitado a diversos Congresos e Instituciones locales y del exterior

- ** Profesor de Ciclos de Post Grado y Extensión Universitaria - Univ. del Salvador
- ** Profesor Invitado Asociación Dirigentes de Marketing de la R.O. del Uruguay
- ** Profesor de Programas Masters en Administración e Ingeniería Gerencial - UTN

- ** Consultor y Expositor Internacional ALADA Programa 2006/7 República de Cabo Verde(África) sobre temas de Ventas y Gestión Competitiva de Servicios.

- ** Formador Programa Emprendedores Gobierno Ciudad de Bs. As. – 2010/2011

- ** Formador Programa Emprendedores PNUD (Naciones Unidas) y Gobierno Nacional Rep. Arg.2011



ANTECEDENTES y ACTUACION PROFESIONAL

Algunas de las Empresas e Instituciones Participantes y Clientes



Dirección y Coordinación Académica : Prof. Dr. José Abella
Dr. en Ciencias de Administración – Certified in Strategic Management
Northern University Chicago USA – Licenciado en Administración de Empresas
Licenciado en Comercialización – Profesor de Grado / Postgrados y Expositor
Invitado de Importantes Universidades y Centros Nacionales y del Exterior
Consultor Internacional Naciones Unidas (PNUD) – Instructor de Programas de
Capacitación Emprendedores Gobierno Ciudad de Bs. As.