

DIPLOMADO EN GESTIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS – PYMES

La principal característica de los empresarios pymes es el incondicional compromiso con su negocio, ya que, nace y crece gracias al esfuerzo y dedicación del emprendedor. Sin embargo, en un entorno competitivo esta fortaleza no es suficiente, se requieren habilidades y herramientas de gestión empresarial que aceleren el proceso de crecimiento y consolidación del negocio; así como gestionar recursos, satisfacer necesidades de sus clientes, y llevar a la organización al logro de sus objetivos.

OBJETIVOS

- Desarrollar una visión integral del negocio que permita generar una estrategia a largo plazo.
- Proporcionar conocimientos e instrumentos que faciliten el máximo beneficio en la gestión de pequeños y medianos negocios con políticas modernas de organización y dirección.
- Conocer y analizar las características más frecuentes que se observan en la empresa peruana.
- Conocer las herramientas necesarias de la administración de empresas, disminuyendo la incertidumbre en la toma de decisiones y asegurando un crecimiento sostenido de su organización.

DIRIGIDO A:

- Propietarios, empresarios, gerentes o administradores de pequeñas y medianas empresas de rubros comerciales, manufactureros o de servicios, que desean concluir, desarrollar y potenciar su negocio.

METODOLOGÍA

- La metodología será teórica - práctica, con participación activa de los asistentes. Se realizarán ejercicios prácticos, para que, en conjunto y bajo la dirección permanente del expositor, se analicen casos que ilustran las técnicas y conceptos planteados en este diplomado.

DURACIÓN

- 120 horas

TEMARIO

1. Constitución de un negocio o empresa: Trámites y Requerimientos 09 horas

- ¿Qué es una PYMES? Forma jurídica, empresario individual, forma societaria. Características generales.
 - Tipos de sociedades, los contratos asociativos, ventajas e inconvenientes.
- Formas de organización de negocios o empresas.
- Requisitos jurídicos de la constitución de una empresa
- Beneficios para la formación de las PYMES
- Régimen laboral
 - Encuadramiento en la Seguridad Social de socios y administradores.
 - El contrato de trabajo: nociones básicas para el diseño de políticas de contratación.
 - Principales condiciones laborales: jornada y salarios.
- La Propiedad intelectual y los derechos de autor

2. Plan de Negocios

18 horas

- Business Plan (Generación de Nuevos Negocios)
 - ¿Qué es un Plan de Negocios?
 - Planes y modelos de negocio

- Identificación, evaluación y selección de oportunidades de negocio
- Definición, descripción, visión, objetivos, y organización del negocio
- Costos. Evaluación Financiera del Negocio. Alternativas de financiamiento
- Análisis de mercado
- Público objetivo. El perfil del cliente-consumido.
- Análisis de la ventaja competitiva de la empresa, y sus fortalezas (FODA)
- Ventajas y riesgos de emprender un negocio en el Perú
- Implementar y adecuar prácticas de gestión internacional a la coyuntura local

3. Administración y comportamiento organizacional 15 horas

- Organización empresarial: Pequeñas y medianas empresas
- La empresa: Generalidades, Estructura y Organigrama
- Función gerencial del Empresario: Eficiencia, eficacia, Relaciones Humanas y Administración del tiempo
- Planificación, Organización y Control
- Importancia de una buena gestión del talento humano. Captación, capacitación, reclutamiento y selección
- Principales problemas en la estructura organizacional de una PYMES.
- Estrategias y planeamiento de una PYMES.

4. Gestión contable y financiera 18 horas

- Obligaciones contables de las PYMES
- Aspectos tributarios y de negocios personales
- Regímenes tributarios aplicado a los negocios
- Los estados financieros de la empresa: Una visión resumida del balance, Cuenta de resultados y Flujos de efectivo
- Regímenes laborales aplicados a la pequeña y mediana empresa
- Libros de Contabilidad y Cuentas
- Análisis del Estado de Resultados.
- Aspectos financieros para tener en cuenta en el financiamiento de las inversiones y la capacidad de pago.

5. Costos y Presupuestos de productos y servicios 15 horas

- Costos, gastos, utilidad y pérdida.
- Análisis y estructura de costos por actividades.
- Comportamiento del costo según las actividades.
- Estructura de costos de acuerdo con la actividad de la empresa.
 - Costos comerciales
 - Costos industriales
 - Costos de servicios
- El presupuesto como herramienta de gestión financiera.
- Presupuesto operativos y financieros.
- Estado de Situación Financiera Proyectado.
- Estado de Resultados Proyectados.
- Punto de equilibrio para la toma de decisiones.
- Desarrollo de casos.

6. Marketing y Ventas 15 horas

- Marketing y comportamiento del consumidor.
- Sistema de Información e Investigación de Mercados Segmentación del mercado y posicionamiento.
- Estrategias del Marketing.
- Estrategias de producto, precio, distribución y comunicación
- Relación entre marketing y ventas
- El mundo digital y las ventas

- Cómo llegar a nuestro cliente usando el internet
 - Mecanismos de redes sociales para PYMES
 - Comunicación, persuasión y negociación.
 - Atención al Cliente
- 7. Gestión de Compras y Almacenes** **12 horas**
- Identificación y definición de procesos logísticos
 - Optimización del inventario
 - Plan de compras y Plan de Operaciones
 - Abastecimiento y gestión de almacenes
 - Optimización en el proceso de almacenes
- 8. Gestión de importación y exportación** **12 horas**
- Análisis de la política actual de importaciones.
 - Estructura potencial del comercio exterior peruano.
 - Incoterms 2010
 - Transporte y Seguros Internacionales.
 - Medios de pago internacional
 - Gestión y Regímenes aduaneros. Instituciones que intervienen.
 - Documentación y trámites del comercio internacional.
- 9. Trabajo Integrador Empresarial** **06 horas**
- Los Participantes al finalizar todos los Módulos del Diplomado, sustentarán un Trabajo Integrador Empresarial (TIE), de acuerdo a las Normas académicas correspondientes. Contarán con cuatro asesorías para la elaboración del trabajo integrador, a lo largo del Diplomado. Es obligatorio y se constituye en uno de los requisitos para optar el Diploma correspondiente.

INCLUYE

- Pioner con material didáctico
 - Coffee break
 - Diploma a nombre de la Cámara de Comercio de Lima
- ❖ **LA FRECUENCIA DEL DIPLOMADO ESTARÁ EN FUNCIÓN A LA PROGRAMACIÓN VIGENTE.**
- ❖ **CONSULTAR POR NUESTRAS FACILIDADES DE PAGO.**
- ❖ **CABE INDICAR QUE EL INICIO DE LOS DIPLOMADOS DEPENDERÁ DEL NÚMERO DE INSCRITOS.**