

DIPLOMADO

Gestión de pequeñas y medianas empresas





INTRODUCCIÓN:

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.



OBJETIVO:

- ❏ 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:

- ❏ 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



TEMARIO

☞ Constitución de un negocio o empresa: trámites y requerimientos

- **¿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

☞ Plan de Negocios

- **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**



TEMARIO

- **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**
- 📁 **Administración y comportamiento organizacional**
 - **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.**
- 📁 **Gestión contable y financiera**
 - **Obligaciones contables de las PYMES**
 - **Aspectos tributarios y de negocios personales**



TEMARIO

- **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.**
- ☞ **Costos y Presupuestos de productos y servicios**
 - **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.**



TEMARIO

- **Punto de equilibrio para la toma de decisiones.**

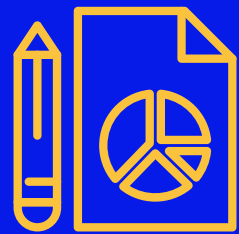
Desarrollo de casos.

Marketing y Ventas

- **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**

Gestión de Compras y Almacenes

- **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**



TEMARIO

- 📌 **Gestión de importación y exportación Desarrollo de casos.**
 - **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.**

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.

INVERSIÓN:



Contado.

ASOCIADOS: S/ 2,300 (incluye IGV)

NO ASOCIADOS: S/ 3,100 (incluye IGV)

INCLUYE:



Doble Certificación:

Cámara de Comercio de Lima

Centro de Capacitación Empresarial

*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.

Métodos de pago

CUENTA CORRIENTE EN SOLES BANCO



Depósitos o transferencia por banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Depósitos o transferencia por banco BBVA
0011-0130-0100003020



Depósitos o transferencia por banco o agente Interbank
005-0000007180



Depósitos o transferencia por banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de
CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA
Ruc: 20101266819

Pagos con tarjeta de créditos



VISA



Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.

- Ingresar a nuestra página web: www.camaralima.org.pe
- Buscar: **Pagos online**, parte superior derecha.
- Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
- Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio**.
- Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo**.

Escanea y Paga con tu billetera electrónica



Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**



| CONTÁCTANOS

Lima ✉ capacita.lima@camaralima.org.pe ☎ 994 250 942

Provincias ✉ capacita.provincias@camaralima.org.pe ☎ 981237156