

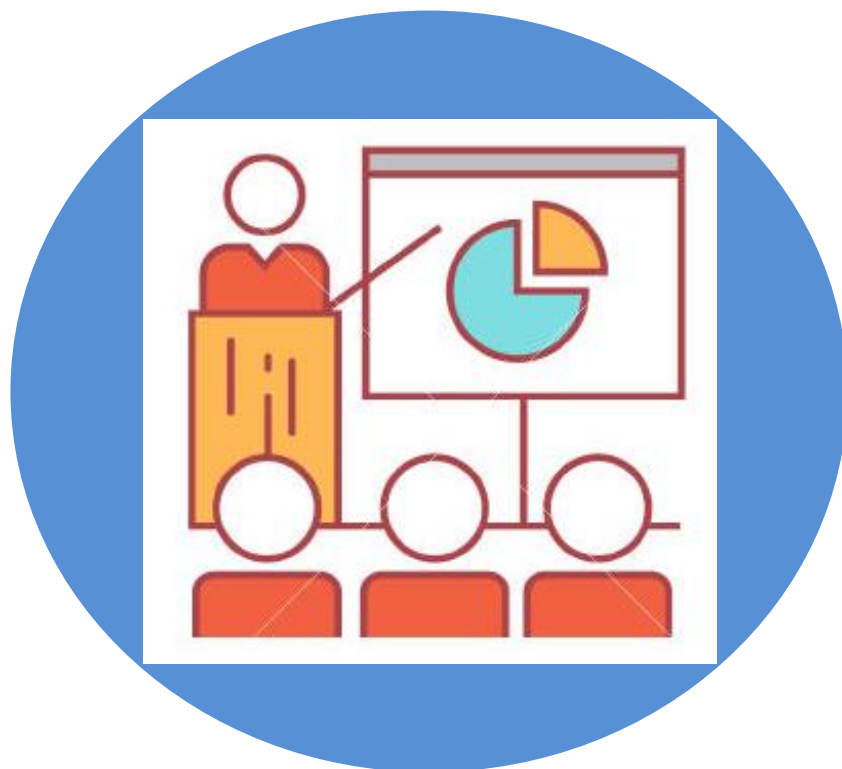


Confederación Argentina de la Mediana Empresa

65 Seminarios

Modalidad Presencial

2016





Confederación Argentina de la Mediana Empresa

Secretaría de Capacitación

Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Enero de 2016

“Nuestro desafío mediante la capacitación apunta a incrementar la competitividad de las empresas pequeñas y medianas de nuestro país. La formación es una herramienta clave del desarrollo de competencias profesionales en el sector del comercio, la industria y los servicios, indispensable para adaptarse a la realidad cambiante en la que vivimos”.

Actualmente CAME cumple sus objetivos, representando a más de 1.544 Federaciones, Cámaras, Centros y Uniones Industriales y Comerciales, Turismo y Producción de todo el país, que agrupan a más de 600.000 empresas PYMES y dan trabajo a 1.500.000 personas.

Los seminarios que abajo se detallan, se realizan a partir de las Cámaras y entidades adheridas u otras instituciones interesadas, con la eventual colaboración de Secretarías de Desarrollo Económico y áreas de Turismo municipales y provinciales u otros organismos e instituciones.

Las Cámaras o Centros u otras entidades asociadas a CAME pueden solicitar las propuestas detalladas de cada actividad y disponer de una oferta permanente de cursos de capacitación para sus asociados.

Los seminarios tienen una duración estándar de ocho (8) horas donde se aplican metodologías participativas mediante una formación práctica, personalizada y de calidad; con gran flexibilidad en cuanto a días y horarios de acuerdo a la disponibilidad de los participantes. Los contenidos se han diseñado para mejorar el desempeño de propietarios y colaboradores de empresas PYMES.

Por consultas:

Lorena Corno

Asistente

lcorno@came.org.ar

(011) 5556 5556 Interno 259

Florida 15 – 10º piso (C1005AAA)
Ciudad Autónoma de Buenos Aires,
Argentina.
Tel./Fax(054)(11)5556-5556
www.came.org.ar



Seminarios 2016

Áreas temáticas

I Marketing y Ventas

01. Marketing para empresas PYMES
02. Técnicas de Ventas.
03. Gestión exitosa del Punto de Venta.
04. Calidad en el Servicio y Atención al Cliente.
05. La vidriera: una vendedora de 24 horas.
06. Taller de Vidrieras.
07. Atención Comercial y Venta telefónica.
08. Desarrollo de estructuras comerciales para PYMES.
09. Estrategias de Marketing Digital
10. Plan integral de Comunicación para PYMES.
42. Marketing para Servicios Profesionales.
67. Técnicas de exhibición de productos en Ferias, Exposiciones, Rondas de negocios, Stands.
68. Aspectos clave para la participación eficiente de PYMES en Rondas de Negocios.

II Planificación y Estrategia

11. Estrategias y Técnicas de Fidelización de Clientes.
12. Investigación de Mercados para PYMES.
16. Generación de ideas nuevas para mi Negocio.
17. Administración de empresas PYMES.
18. Planificación y Gestión de Inventarios.
19. Repensar el Negocio para obtener más ganancias.
20. Tablero de Comando y control de Gestión para PYMES.
22. Gestión de la Calidad.
23. Las PYMES en el comercio Exterior.
69. Desarrollo de estrategias de Prensa y Comunicación.

III Turismo

24. Turismo Rural.
25. Marketing Turístico.
26. Tecnologías de la Información y la Comunicación aplicadas a la industria Turística.

IV Empresas Familiares

27. Las Empresas Familiares: gestión y sucesión.

V Recursos Humanos

- 28. Técnicas de Selección de Personal
- 29. Liquidación de Sueldos y Jornales.
- 30. Planificación y gestión de RRHH para PYMES
- 31. Desarrollo Organizacional y Personal.
- 32. Formación de Formadores.
- 66. Administración de Recursos Humanos para PYMES.
- 70. Formación Integral de Mandos Medios.

VI Habilidades Gerenciales

- 33. Liderazgo para empresas PYMES.
- 34. Comunicación en la empresa PYME.
- 35. Oratoria y Presentaciones eficaces.
- 36. Programación Neurolingüística –PNL- aplicada a empresas PYMES.
- 37. Administración del Tiempo.
- 38. Conducción de Reuniones.
- 39. Pensamiento Estratégico.
- 40. Técnicas de Negociación.
- 41. Conducción de Equipos de Trabajo.
- 65. Fortalecimiento Institucional.

VII Prevención y gestión de riesgos laborales

- 43. Salud y Seguridad en el Trabajo.
- 44. Gestión de un Sistema de Salud y Seguridad en el Trabajo.

VIII Industria

- 45. Logística para la industria PYME.
- 46. Gestión y Control de la Producción para la industria PYME.
- 47. Gestión de Costos y Precios aplicados a la industria PYME.

IX Economía y finanzas

- 48. Gestión Financiera de la empresa PYME.
- 49. Relaciones con los Bancos y acceso al Crédito Productivo.
- 50. Análisis de Costos y Fijación de Precios para PYMES comerciales y de servicios.
- 51. Análisis del Riesgo Crediticio y Gestión de Cobranzas.

X Creación de empresas

- 52. Cómo armar un plan de negocios.
- 53. Marco Legal e Impositivo para nuevos emprendimientos.

XI Asociatividad

- 54. Asociatividad empresaria.
- 55. Técnicas para mejorar la competitividad de PYMES en Centros Comerciales a Cielo Abierto.

XII Responsabilidad Social

- 56. Responsabilidad Social Empresaria para PYMES.
- 57. Cómo acceder profesionalmente al mercado laboral.
- 58. Interrelación para ciegos y disminuidos visuales.
- 59. La perspectiva del género en la gestión empresaria PYME.
- 60. Beneficios de la empleabilidad de trabajadores con discapacidad: de la intención a la acción.

XIII Tecnología

- 14. Comercio Electrónico.
- 15. Redes Sociales.
- 21. Sistemas Informáticos de gestión para PYMES.

**La numeración que precede el título de cada seminario no corresponde a un orden cronológico, sino a un código interno del sistema de gestión de la calidad.*

I Marketing y Ventas

01. Marketing para empresas PYMES.

¿Existen mecanismos a través de los cuales la empresa PYME consigue diferenciarse y agregar valor en los mercados en que actúa, compitiendo eficazmente?

Este seminario permite a los propietarios de empresas PYMES comerciales y de servicios sistematizar variables comerciales y optimizar las ventas.

02. Técnicas de Ventas.

¿El personal de contacto de la empresa PYME puede vender más y obtener mejores resultados, satisfaciendo a los clientes?

Este seminario brinda a los vendedores de salón la oportunidad de optimizar la relación con los clientes, detectando necesidades y ofreciendo beneficios, antes del cierre de la venta.

03. Gestión exitosa del Punto de Venta.

¿Puede la empresa PYME gestionar la disposición interna del local y la exhibición de mercaderías de tal modo de incrementar su rentabilidad?

Este seminario permite a los propietarios y gerentes de empresas PYMES comerciales y de servicios analizar la disposición interna del local y optimizar la exhibición de mercaderías, maximizando la rentabilidad del lineal.

04. Calidad en el Servicio y Atención al Cliente.

¿Puede la empresa PYME sorprender y cautivar a los clientes mediante un servicio de excelencia?

Este seminario permite a los participantes detectar los puntos débiles y de fortaleza de la organización, en cuanto al servicio y las competencias requeridas del personal y contar con guías de trabajo para sostener planes de mejora.



05. La vidriera: una vendedora de 24 horas.

¿Cómo optimizar la comunicación visual y el diseño de las vidrieras comerciales de la empresa PYME para ser más competitivos?

El seminario brinda herramientas útiles tanto técnicas como teóricas para el armado de vidrieras e incorpora una metodología de trabajo que facilita sus cambios y la rotación de productos.

06. Taller de Vidrieras.

¿Cómo optimizar la comunicación visual y el diseño de las vidrieras comerciales de la empresa PYME para ser más competitivos?

El taller comprende aspectos temáticos de diseño de vidrieras y estudio de materiales, asimismo se trabaja sobre la situación actual y deseada de cada comercio participante, en base a fotografías.

07. Atención Comercial y Venta telefónica.

¿Puede la empresa PYME agilizar la atención a los clientes y aumentar sus ventas mediante el teléfono?

Este seminario permite analizar los conceptos relacionados a la venta, atención de quejas y reclamos y marketing relacional para la fidelización del cliente, incorporando técnicas especiales de la comunicación telefónica.

08. Desarrollo de estructuras comerciales para PYMES.

¿Es posible mejorar los sistemas de distribución que utiliza la empresa PYME, analizando los modelos de gestión de los canales que utiliza?

Este seminario permite analizar los factores de desarrollo en las ventas, evaluando la estructura de los canales de distribución, su selección y el replanteo de los objetivos a establecer en relación con los mismos, dentro del Plan de Negocios.

09. Estrategias de Marketing Digital.

¿Puede la empresa PYME vincularse a distintos públicos utilizando las herramientas del Marketing Digital, incrementando sus negocios y mejorando su rentabilidad?

Este seminario permite a los propietarios de empresas PYMES, diseñar estrategias de comunicación efectivas con altas tasas de retorno sobre la inversión realizada y con resultados medibles.

10. Plan integral de Comunicación para PYMES.

¿Cómo llegar al cliente de la empresa PYME con mensajes de impacto, despertando su interés mediante medios eficaces y económicos?

El seminario conduce a los participantes a comprender el entramado complejo de las posibilidades comunicacionales en una organización, así como evaluar los distintos formatos comunicacionales del Marketing institucional y operativo.

42. Marketing para Servicios Profesionales.

¿Pueden aquellos que ofrecen servicios personales, incluyendo a los directivos de las empresas PYMES, mejorar su imagen personal y destacarse en sus ámbitos de negocios?

Este seminario se dirige al desarrollo de las habilidades necesarias para analizar de manera crítica fortalezas y debilidades personales e identificar las mejoras que orienten la realización profesional.

67. Técnicas de exhibición de productos en Ferias, Exposiciones, Rondas de negocios, Stands.

¿Pueden las empresas PYMES desarrollar una estrategia de comunicación visual para hacer que su participación en Ferias y Exposiciones atraiga a nuevos clientes?

Este seminario provee herramientas prácticas y útiles para el rápido armado y desarme de espacios de exhibición de productos y servicios en Ferias y Exposiciones y facilita la elección de las estrategias de venta, de acuerdo a las variables como el tipo de público, estacionalidad, etcétera.

68. Aspectos clave para la participación eficiente de PYMES en Rondas de Negocios.

¿Es posible para una empresa PYME crecer e incrementar su rentabilidad realizando intercambios con clientes potenciales, generando reuniones y una agenda de contactos en el marco de una Ronda de Negocios?

Este seminario provee información sobre el concepto, clasificación y objetivos de las Rondas de Negocios, destacando porqué asistir a las mismas y las correspondientes ventajas y beneficios. Asimismo, suministra instrumentos para gestionar una participación eficiente que permita alcanzar los objetivos de incrementar y mejorar las ventas. Al ser una actividad de demanda creciente en CAME, la entidad ofrece asesoramiento y asistencia técnica en la implementación de Rondas de Negocios.

II Planificación y Estrategia

11. Estrategias y Técnicas de Fidelización de Clientes.

¿Puede la empresa PYME fidelizar y retener sus mejores clientes, haciéndoles olvidar la competencia?

Este seminario se propone sensibilizar acerca del valor del cliente y de la información valiosa que el mismo trae consigo para explotar nuevas oportunidades de negocios y mostrar los beneficios efectivos de implementar actividades sencillas y efectivas de relacionamiento sistemático con el cliente.

12. Investigación de Mercados para PYMES.

¿Puede la empresa PYME realizar investigaciones de mercado que logren satisfacer sus necesidades de información?

Este seminario permite al empresario PYME obtener herramientas sencillas para estudiar el mercado, alcanzando la información necesaria para optimizar los procesos de toma de decisiones estratégicas y la formulación de tácticas comerciales.

16. Generación de ideas nuevas para mi Negocio.

¿Puede una empresa PYME replantear su estrategia de negocios mediante acciones que le permitan contrarrestar escenarios recesivos o de resultados no deseados?

Este seminario brinda las bases teóricas de los procesos cognitivos que permiten entender el funcionamiento de los procesos creativos, así como practicar herramientas para la búsqueda de alternativas frente a diversos problemas, para facilitar la toma de decisiones.

17. Administración de empresas PYMES.

¿Es posible que los directivos de una empresa PYME desarrollen funciones directivas más eficientes en entornos complejos, competitivos y cambiantes?

Este seminario capacita a los participantes para desarrollar funciones directivas más eficientes en entornos complejos, competitivos y cambiantes, con una visión integradora de la gestión empresarial.

18. Planificación y Gestión de Inventarios.

¿Cómo optimizar la toma de decisiones de una empresa PYME sobre inventarios y almacenes con el objetivo de mejorar la rentabilidad de la organización?

El seminario permite, desde el enfoque de la logística, determinar las etapas de un proceso de planeamiento del depósito, establecer las prioridades que permitan maximizar los rendimientos de los espacios físicos y conocer los procedimientos de una auditoría física y sus alcances.

19. Repensar el Negocio para obtener más ganancias.

¿Es posible, aplicando una matriz de análisis y guías con preguntas acerca del negocio de una empresa PYME, que ésta realice su diagnóstico y mejore su rentabilidad y desempeño ante clientes y competidores?

El seminario permite analizar la empresa o el negocio desde distintos ángulos a fin de repensar la estrategia y elaborar un plan de acción a fin de optimizar la gestión del negocio en épocas de cambios.

20. Tablero de Comando y control de Gestión para PYMES.

¿Puede la empresa PYME obtener y manejar información clave de un modo sencillo, ordenado y resumido, con una determinada frecuencia de actualización, con indicadores que le permitan una gestión más eficiente?

Este seminario destaca la importancia del control de gestión como una herramienta fundamental para que las empresas PYMES puedan conocer qué está sucediendo y cómo volver más eficiente la gestión operativa.

22. Gestión de la Calidad.

¿Puede la empresa PYME analizar sus procesos y sistemas de gestión de clientes, proveedores y recursos humanos, apuntando a la excelencia y aproximándose a la Certificación de Calidad?

Este seminario procura orientar a la pequeña y mediana empresa en la detección de sus fortalezas y aspectos a mejorar y en el desarrollo de pautas de comparación con sus principales competidores o con empresas consideradas como modelo, para determinar su nivel de competitividad.

Asimismo, sensibilizar sobre la conveniencia de certificar normas internacionales.

23. Las PYMES en el comercio Exterior.

¿Pueden las PYMES nacionales desarrollar capacidades en innovación, implementación de alianzas, promoción y marketing estratégico internacional, para posicionarse e insertarse exitosamente en mercados externos?

Este seminario permite desarrollar la capacidad de las PYMES para insertarse de manera competitiva en los mercados internacionales, implementando adecuadas estrategias. Suministra casos de experiencias exitosas y las buenas prácticas que se desprenden de los mismos.

69. Desarrollo de estrategias de Prensa y Comunicación.

¿Es posible para una entidad gremial empresaria y a sus PYMES asociadas, crear y gestionar una Oficina de Prensa, a fin de aumentar su conocimiento público y posicionarse como referentes objetivos de la opinión pública en su localidad?

Este seminario, dirigido al área de comunicación de cualquier organización, periodistas y consultores, funcionarios, profesionales independientes, asociaciones, cámaras y federaciones, permite distinguir la información con la que debe contar un responsable de prensa para realizar una gestión efectiva ante los medios de comunicación y seleccionar los mismos de acuerdo a la información que se debe difundir.

III Turismo

24. Turismo Rural.

¿Pueden las empresas PYME del comercio y los servicios y establecimientos de las economías regionales, asociarse y realizar alianzas estratégicas para desarrollar el potencial turístico de un territorio, aprovechando una demanda en crecimiento que ocupa factores ociosos, como mano de obra y capital?

El seminario fomenta la cooperación y la asociatividad de los productores rurales y los comerciantes y prestadores de servicios de una localidad o región para brindar un mayor y mejor servicio, orientado al turismo.

25. Marketing Turístico.

¿Pueden las empresas PYMES del sector turístico mejorar la calidad del servicio y la identificación de las necesidades y expectativas del cliente, mediante la aplicación de las herramientas del Marketing?

Este seminario brinda instrumentos para gestionar las distintas variables críticas del Marketing y para elaborar un plan comercial para las empresas de servicio ligadas al Turismo.

26. Tecnologías de la Información y la Comunicación aplicadas a la industria Turística.

¿Pueden las empresas PYME del sector turístico ampliar sus mercados y comunicar mejor sus productos utilizando las tecnologías de la información y la comunicación – TICs-?

Este seminario analiza información sobre las posibilidades tecnológicas ligadas a la oferta turística y sobre la forma en que pueden implementarse nuevas estrategias de comunicación e información.

IV Empresas Familiares

27. Las Empresas Familiares: gestión y sucesión.

¿Las empresas PYME, en su mayoría de naturaleza familiar, pueden enfrentar aiosas cambios generacionales que, en ocasiones, les impiden el crecimiento y desarrollo?

Este seminario presenta una metodología para que los asistentes comiencen a trabajar en los Factores de Máxima Conflictividad – FMC; que existen o están latentes en el sistema empresario familiar, así como facilitar el análisis previo para la implementación del Protocolo Familiar.

V Recursos Humanos

28. Técnicas de Selección de Personal

¿Pueden las empresas PYMES implementar procesos de selección de personal con normas y pasos planificados, estableciendo mecanismos que les permitan disponer de los recursos humanos que mejor se adecúen a los objetivos de la búsqueda?

Este seminario permite a las empresas PYMES ampliar el conocimiento de las fuentes de reclutamiento e incorporar criterios y prácticas útiles para evaluar antecedentes, optimizar las entrevistas y elaborar herramientas técnicas de evaluación de candidatos.

29. Liquidación de Sueldos y Jornales.

En las empresas PYMES las funciones administrativas de registro (archivo de documentación) y liquidación de sueldos suelen ser repetitivas y rutinarias, pero muy importantes y esenciales a la vez; requiriendo que la persona responsable de las mismas, tenga la formación y el conocimiento técnico apropiado, en el marco de la legislación laboral actual.

Este seminario permite que los participantes puedan comprender y analizar los distintos ítems que forman parte de una liquidación de sueldos y realizarla teniendo en cuenta la legislación laboral vigente.

30. Planificación y gestión de RRHH para PYMES.

¿Pueden las empresas PYMES alcanzar resultados superiores, control y mejora en sus organizaciones con herramientas prácticas y dinámicas, que posibiliten mejorar el rendimiento, la motivación y la participación del personal?

Este seminario permite conocer y comprender cómo se organiza la gestión de los recursos humanos de manera integral, así como controlar el resultado de las competencias aplicadas al trabajo y sus necesidades de mejora.

31. Desarrollo Organizacional y Personal.

¿Alcanza mejores resultados la empresa PYME que permite y facilita que sus recursos humanos logren su desarrollo personal a través de las tareas que realizan?

Este seminario analiza cómo las empresas basadas en la confianza y la ponderación de factores intangibles alcanzan mejores y sustentables resultados económicos.

32. Formación de Formadores.

¿Pueden las empresas PYMES aprovechar mejor la experiencia y los conocimientos de sus equipos de trabajo mediante formadores capaces de entrenar a nuevos y actuales compañeros?

Este seminario se dirige a formar personas en las organizaciones con destrezas para identificar y conducir procesos de capacitación y entrenamiento.

66. Administración de Recursos Humanos para PYMES.

¿Es conveniente para la empresa PYME conocer, entender y aplicar la normativa legal y formal vigente, consolidando los aspectos administrativos de la documentación: qué elementos guardar, dónde y por cuánto tiempo, armando los legajos técnicos y/o los elementos respaldatorios de las acciones de trabajo?

Este seminario permite analizar y sistematizar la variada documentación obligatoria mínima exigida por las Autoridades pertinentes (AFIP, ANSES, Ministerio de Trabajo, etcétera) en cada una de las áreas. Asimismo, suministra instrumentos operativos en cuanto a las relaciones laborales.

70. Formación Integral de Mandos Medios.

¿Los mandos medios son fundamentales como nexo entre los directivos y los niveles jerárquicos inferiores, y también en la dinámica de la organización de las empresas PYMES?

Este seminario brindará conocimientos y habilidades necesarias para profesionalizar la línea media de una empresa PYME, basándose en el desarrollo de las competencias.

VI Habilidades Gerenciales

33. Liderazgo para empresas PYMES.

¿Pueden las empresas PYMES emplear un modelo para gestionar el rendimiento en equipo de los colaboradores, focalizado en motivarlos y reforzar los procesos de la organización?

Este seminario permite ampliar nuestras ideas sobre el liderazgo en la gestión de equipos de trabajo y analizar su impacto en otras variables organizacionales.

34. Comunicación en la empresa PYME.

¿Pueden, los integrantes de una empresa PYME, aplicando herramientas para comunicarse de manera eficaz, alcanzar y superar los objetivos y metas establecidas?

Este seminario permite mejorar las destrezas comunicativas individuales, destacando la importancia de la comunicación para la eficaz integración de los equipos de trabajo.

35. Oratoria y Presentaciones eficaces.

¿Es posible que los directivos de una empresa PYME adquieran habilidades y técnicas que les permitan realizar adecuadas intervenciones en público y hacer más efectivas sus presentaciones?

Este seminario permite a los participantes adquirir mayor seguridad y confianza al momento de presentar ideas y proyectos, logrando un nivel de persuasión óptimo frente al auditorio.

36. Programación Neurolingüística –PNL- aplicada a empresas PYMES.

¿Es posible que los directivos de una empresa PYME se adapten creativamente a un contexto social cambiante, mejorando las relaciones comerciales con proveedores y clientes, creando situaciones propicias para que sus empleados puedan desarrollar todo su potencial?

Este seminario enseña a establecer vínculos con todo tipo de personas, a leer el lenguaje no verbal, descubrir la importancia de la propia imagen, identificar el nivel de autoestima y asertividad, y cómo éste afecta la comunicación con los demás y por tanto, la gestión empresarial.

37. Administración del Tiempo.

¿Es posible para los empresarios PYME contar con instrumentos para mejorar la administración personal del tiempo disponible y realizar la formulación de objetivos y de tareas de manera planificada?

Este seminario permite que los participantes puedan evaluar sus capacidades en relación a la administración personal del tiempo disponible, obteniendo mejores resultados en la gestión empresarial.

38. Conducción de Reuniones.

¿Es posible planificar y ejecutar en las empresas PYMES una reunión de trabajo de modo que permita alcanzar los objetivos que motivaron su realización?

Este seminario se centra en el hecho de que las reuniones constituyen el vínculo de intercomunicación más utilizado en empresas PYMES como medio para la coordinación de planes y proyectos y el fortalecimiento de la integración grupal e individual en los equipos de trabajo.

39. Pensamiento Estratégico.

¿Es posible para una empresa PYME desarrollar de manera sencilla el proceso del planeamiento estratégico y sus herramientas de gestión, rompiendo el paradigma de que es una actividad reservada a las grandes compañías?

Este seminario focaliza el que los participantes puedan definir o redefinir su estrategia general en dimensiones tales como: clientes, proveedores, resultados económico – financieros, entre otras.

40. Técnicas de Negociación.

¿Puede el empresario PYME desarrollar, mediante un estudio sistemático, las habilidades que caracterizan al negociador exitoso?

Este seminario suministra modelos de interpretación y técnicas específicas de negociaciones y su aplicación en casos concretos.

41. Conducción de Equipos de Trabajo.

¿Pueden los responsables operativos de las empresas PYMES conducir los recursos humanos conformando equipos de trabajo, altamente motivados y comprometidos?

Este seminario permite conocer cómo funcionan los mecanismos que permiten desarrollar la motivación e incentivación del personal y los distintos tipos de liderazgo a utilizar a fin de obtener el mejor resultado.

65. Fortalecimiento Institucional

¿Pueden las entidades empresarias que agrupan a las PYMES mejorar la efectividad de la acción gremial empresarial y facilitar la prestación de servicios de calidad a los asociados?

El seminario suministra elementos de planificación y conducción, ayudando a los integrantes de las comisiones directivas de una entidad gremial empresarial a elaborar sus propias conclusiones, compartir éstas en el ámbito del aprendizaje y adquirir herramientas prácticas y reales para dirigir sus entidades.

VII Prevención y gestión de riesgos laborales

.....

43. Salud y Seguridad en el Trabajo.

¿Es conveniente para una empresa PYME atender a las condiciones y al medio ambiente de trabajo como factor decisivo que contribuye a la productividad y a la competitividad?

El seminario brinda una metodología de identificación, evaluación y valoración de riesgos, elaborando y aplicando medidas correctivas y preventivas de los factores que pueden estar presentes en el ámbito de trabajo.

44. Gestión de un Sistema de Salud y Seguridad en el Trabajo.



¿Es posible diseñar e implementar un Sistema de Gestión de la Salud y Seguridad en el Trabajo, que permita a la empresa PYME no sólo garantizar el cumplimiento de las disposiciones legales como también reducir costos y avanzar en procesos de mejora continua?

Este seminario muestra, a través de prácticas concretas, cómo llevar a cabo la implementación de un sistema de gestión de la Salud y Seguridad en el Trabajo que asegure una mejora en la eficacia, tanto en términos de prevención como en beneficios económicos.

VIII Industria

45. Logística para la industria PYME.

¿Aumenta su rentabilidad la industria PYME utilizando herramientas para optimizar los procesos de abastecimiento, almacenamiento, fabricación y despacho?

Este seminario permite profundizar sobre los procesos de abastecimiento, fabricación y servicios de logística, analizando sus costos y establecimiento y medición de ratios para estandarizarlos y controlarlos.

46. Gestión y Control de la Producción para la industria PYME.

¿Existen oportunidades de mejora en la producción de la industria PYME identificando las variables críticas como parámetros de control y utilizando una metodología sistemática de gestión?

Este seminario permite orientar la gestión productiva y sus metas, identificando variables críticas como parámetros de control y analizando restricciones y utilizando la metodología sistemática de gestión para la implementación de la mejora continua.

47. Gestión de Costos y Precios aplicados a la industria PYME.

¿Puede la industria PYME analizar sus costos y fijar los precios de venta de manera de maximizar beneficios para la organización, incrementando la penetración en el mercado?

Este seminario focaliza en que los participantes comprendan la importancia de calcular y analizar los costos para poder tomar decisiones correctas a la hora de fijar los precios de venta.

IX Economía y finanzas

48. Gestión Financiera de la empresa PYME.

¿Es más rentable la empresa PYME que gestiona su capital de trabajo con esmero, proyectando sus ingresos y gastos de manera permanente, mediante flujos de caja?

Este seminario posibilita el análisis financiero de la empresa, de su estructura de ingresos y costos y facilita la toma de decisiones sobre la utilización de recursos propios o de terceros en función de la estrategia, los objetivos y flujos de ingresos.

49. Relaciones con los Bancos y acceso al Crédito Productivo.

¿Puede ocurrir que una empresa PYME no logre financiamiento bancario, o éste le resulte en extremo oneroso, porque no cuenta con una estrategia adecuada para presentar su carpeta de crédito a las entidades financieras?



Este seminario, de fuerte enfoque operativo y práctico, está orientado a presentar y evaluar las herramientas que definen el acceso al crédito bancario por parte de las PYMES.

50. Análisis de Costos y Fijación de Precios para PYMES comerciales y de servicios.

¿Es posible para la empresa PYME mejorar sus niveles de rentabilidad, identificando y controlando sus costos relevantes, al mismo tiempo que establece, a partir de lo anterior, precios que sus clientes consideren satisfactorios?

Este seminario desarrolla instrumentos como el análisis y categorización de los costos, establecimiento del punto de equilibrio y el análisis de las diversas variables a considerar para la fijación de precios.

51. Análisis del Riesgo Crediticio y Gestión de Cobranzas.

¿Puede la empresa PYME reducir el riesgo asociado a su cartera crediticia, aplicando metodologías de otorgamiento de créditos que faciliten la cobranza?

Este seminario permite comprender todas las etapas del proceso crediticio, incorporando herramientas para su análisis cualitativo y cuantitativo, y facilitando el plan de gestión de cobranzas de acuerdo al análisis previo.

X Creación de empresas

.....

52. Cómo armar un plan de negocios.

¿Conviene a los emprendedores disponer de un plan que les permita superar debilidades internas y amenazas del contexto, así como aprovechar sus fortalezas y oportunidades?

El seminario se propone asistir al emprendedor en el proceso de puesta en marcha de su idea o negocio a través de un análisis riguroso, repasando los factores claves de éxito y los criterios de formulación del plan para que el mismo sea comprensible, convincente y cuente con toda la información que corresponde, de acuerdo con los estándares vigentes.

53. Marco Legal e Impositivo para nuevos emprendimientos.

¿Es conveniente para los emprendedores entender el marco jurídico e impositivo que rodea a las nuevas empresas y los aspectos a considerar en cuanto a trámites y gestiones para asegurar una adecuada inserción en el mercado?

El seminario suministra una guía sobre los aspectos a tener en cuenta en lo relativo a trámites y gestiones de inscripción de la empresa, de acuerdo al marco jurídico e impositivo.

XI Asociatividad

.....

54. Asociatividad empresarial.

¿Pueden las empresas PYMES incrementar su competitividad y desarrollar alianzas estratégicas a partir de mecanismos de agregación y diferenciación de su oferta, especialmente negocios comerciales y de servicios en ejes urbanos? En caso afirmativo, ¿qué se requiere para conformar y gestionar un grupo asociativo planificado?

El seminario analiza las etapas de conformación de un grupo asociativo, sus diferentes modalidades e instrumentos jurídicos más apropiados y la situación especial de empresas de servicios y comerciales de un centro comercial urbano.

55. Técnicas para mejorar la competitividad de PYMES en Centros Comerciales a Cielo Abierto.

¿Se pueden mejorar las condiciones de actuación de las PYMES comerciales y de servicios de los ejes comerciales urbanos?

Este seminario permite comprender los diversos modelos de gestión en base a las experiencias de los numerosos Centros Comerciales a Cielo Abierto –CCCA- ya implementados por la CAME a lo largo y ancho del país.

XII Responsabilidad Social

.....

56. Responsabilidad Social Empresaria para PYMES.

¿Deben las empresas PYMES dentro de un proceso de calidad de gestión y mejora continua, incorporar programas de Responsabilidad Social Empresaria adaptados a sus características?

Este seminario brinda los fundamentos teóricos y empíricos que justifican las acciones de responsabilidad social empresaria y presenta de manera accesible las herramientas de gestión de la RSE aplicables a PYMES.

57. Cómo acceder profesionalmente al mercado laboral.

¿Es posible planificar y gestionar una incorporación exitosa al mercado laboral de las PYMES por parte de nuestros jóvenes?

Este seminario brinda técnicas para optimizar las búsquedas proactivas de trabajo de parte de los jóvenes para facilitar su inserción en el mundo laboral, en particular de las PYMES.

58. Interrelación para ciegos y disminuidos visuales.

¿Pueden los ciegos y discapacitados visuales desarrollar y participar activamente en emprendimientos empresarios?

En este Taller se trabaja la metáfora de la música como narrativa y discurso así como la metáfora de los objetos al tacto como el sentir de las diversas situaciones.

59. La perspectiva del género en la gestión empresarial PYME.

¿Requiere el género de un tratamiento particular en la empresa PYME a la hora de fijar objetivos y políticas?

Este seminario nos lleva a comprender el impacto del género a nivel cultural, socio político y socio económico y sus implicancias en el desarrollo empresarial de las mujeres e informa sobre las políticas públicas en el tratamiento de género.

60. Beneficios de la empleabilidad de trabajadores con discapacidad: de la intención a la acción.

¿Puede la empresa PYME contratar a personas con algún tipo de discapacidad, logrando un impacto positivo en la imagen ante la comunidad, utilizando programas y beneficios impositivos, además de contribuir a una sana cultura organizacional?

Este seminario aborda la problemática de las personas con capacidades diferentes y de cómo las empresas PYMES pueden sumar valiosos colaboradores en el marco de promoción de programas y beneficios impositivos.

XIII Tecnología

14. Comercio Electrónico.

¿Pueden identificarse y seleccionarse estrategias y herramientas convenientes para que una empresa PYME alcance los objetivos de aumentar sus ventas y mejorar su competitividad utilizando Internet?

Este seminario permite comprender qué es el comercio electrónico y su potencial para las PYMES dentro de su estrategia de marketing, así como incorporar acciones prácticas y posibles en diferentes entornos virtuales y de rápida implementación.

15. Redes Sociales.

¿Puede beneficiarse una empresa PYME actuando en las redes sociales y a través del posicionamiento de su página web en los buscadores?

Este seminario le permitirá profundizar o abordar el impacto para su empresa de ésta herramienta de utilización exponencial de parte de los consumidores.

Las estrategias que pueden emprender las empresas PYME desde la comunicación de productos y la imagen institucional son muy variadas y complementarias.

21. Sistemas Informáticos de gestión para PYMES.

¿Es posible para la empresa PYME alinear estratégicamente los procesos administrativos y los sistemas informáticos, de tal manera que la tecnología genere una incidencia directa en la eficiencia del negocio y, por tanto, en la rentabilidad?

Este seminario orienta a los participantes a reflexionar sobre las etapas necesarias para invertir en tecnología y adecuarla a la organización, contexto de la empresa y tipo de negocio y evaluar las tendencias del mercado en las diversas aplicaciones para PYMES.