

Cómo Gestionar una Pyme

Información General

Fecha de inicio: 16/06/2026

Frecuencia: Semanal

Carga horaria por clase: 90 min

Presentación

Este curso expone en forma global los temas imprescindibles que deben conocer quiénes forman parte de las Pymes como dueños, mandos medios o aspiran a cargos directivos. A través de este curso, el participante se inicia en los fundamentos de la administración para luego incorporar los conocimientos relativos a las diversas áreas que componen una unidad de negocios: la gestión de los recursos humanos, la comunicación organizacional, la definición de la identidad empresarial y la imagen corporativa, el estudio de mercado, la gestión comercial, y por último las técnicas de ventas. Todas estas habilidades y herramientas son de aplicación tanto en las Pymes que brindan servicios como las que realizan actividades de producción. Su contenido también resulta de gran valor para quienes tienen proyectado crear una microempresa o iniciar un emprendimiento unipersonal.

Objetivos Generales

Que los participantes: Adquieran los conocimientos generales para llevar adelante la gestión de una Pyme en sus diversas áreas.

Objetivos Específicos

- Desarrollen un plan estratégico de empresa.
- Aprendan los conceptos básicos de la administración.
- Adquieran herramientas para el proceso de ventas
- Conozcan los fundamentos del marketing.
- Desarrollen un plan de gestión comercial.
- Adquieran herramientas para el desarrollo del liderazgo y el trabajo en equipo.
- Desarrollen un modelo de gestión del Capital Humano.
- Conozcan los fundamentos de la comunicación y la imagen corporativa

Destinatarios

- Este curso está dirigido a la comunidad en general, y especialmente a todos aquellos que deseen ocupar un cargo como mando medio, o ya lo estén ejerciendo, dentro de una Pyme. También podrán aprovecharlo quienes necesiten adquirir conocimientos para iniciar un emprendimiento propio.

Plan de Estudios

Módulo 1: Administración organizacional.

- Fundamentos de administración
- Gestión del Capital Humano y liderazgo
- Comunicación organizacional
- Identidad e imagen empresaria

Módulo 2: Gestión comercial y ventas.

- Gestión comercial
- Marketing
- Ventas

Bibliografía

- WELLS FARGO. Redacción de un plan comercial. Disponible desde: URL: <https://www.wellsfargo.com/spanish/biz/education/bplan> THOMPSON, IVÁN. El proceso de venta. Disponible desde: URL: <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/proceso-venta.htm>
- GUÍA DE LA CALIDAD. Plan estratégico. Disponible desde: URL: <http://www.guiadelacalidad.com/modelo-efqm/plan-estrategico>
- GARCÍA ARCA, FERNANDO. 1ª edición. Gestión comercial de la pyme: Herramientas y técnicas básicas para gestionar eficazmente su empresa. España: Ideaspropias Editorial, 2005. Disponible desde: URL: <http://books.google.com.ar/books?id=OfuLEwLwJwC&printsec=frontcover&dq=gestion+comercial&hl=es&>
- STONER, James Arthur Finch; FREEMAN, R. Edward y GILBERT, Daniel R. Administración. 6ª edición. México: Pearson Educación, 1996.
- MINTZBERG, HENRY. Safari a la estrategia. 2ª edición. Buenos Aires: Editorial Granica, 2003.
- LAREKI GARMENDIA, FÉLIX. La dirección de ventas en la Pyme. 1ª edición. Madrid: ESIC Editorial, 2005.
- KOTLER PHILIP, AMSTRONG GARY. Marketing. 8ª edición. México: Pearson Educación, 2001.
- CUDICIO CATHERINE. La PNL: Las claves para una mejor comunicación. 1ª edición. Barcelona: Editorial Gestión 2000, 2006.
- CLERI, CARLOS. El Libro de las Pymes. 1ª edición. Buenos Aires: Editorial Granica, 2007.