



CIDEM

Programa de Formación de Mandos Medios



En un mundo cada vez más competitivo y donde la constante es el cambio, las estructuras organizacionales en las empresas cada vez son más planas: medidas como el downsizing, el auge del empowerment, así como el desarrollo de los equipos autodirigidos, han afectado fuertemente a las funciones y responsabilidades que deben tener los mandos medios en las empresas. Esta es una cuestión que debe llamar la atención de los diversos actores organizacionales, sobre todo porque este nivel jerárquico cuenta con un papel crítico para el éxito y desarrollo organizacional, ya que tienen el rol de articuladores entre el plano estratégico y operativo.

Además el dinamismo que impone el mercado y la búsqueda de competitividad nos obliga a estar constantemente aprendiendo acerca de nuestro negocio y a preguntarnos como gestionar las operaciones de la empresa. Los mandos medios representan un punto clave en la dinámica de las organizaciones, debido principalmente a que la naturaleza de sus roles determina la efectividad organizacional e impactan de esta forma en el potencial de sustentabilidad del negocio.

Restarle importancia a los mandos medios puede ocasionar pérdidas económicas en el corto plazo y de competitividad en el largo plazo. La falta de profesionalidad en los mandos medios puede generar grandes perjuicios al funcionamiento integral de la organización, ocasionando bajos niveles de productividad en los equipos de trabajo, incapacidad para llevar los lineamientos estratégicos de la empresa a las áreas operativas e imposibilitar que los responsables de área comprendan que para el funcionamiento adecuado de la organización es necesario articularse y acordar con las restantes áreas. Por lo tanto, es importante reconocer su valor en el marco de la organización y que, en gran parte, de los mandos medios depende la generación de ventajas competitivas y se encuentra el know how de la organización.



Los mandos medios son vitales en las organizaciones modernas. Representan el nexo entre la dirección (plano estratégico) y los puestos de trabajo (plano operativo), y son ellos quienes ejecutan la estrategia corporativa, convirtiéndose en piezas clave para el desarrollo sostenido de la organización.

Hoy en día ante la falta de recursos y frente a la necesidad de ser eficientes, productivos, bajar los costos y aumentar la rentabilidad, **las empresas requieren buenos líderes de equipos, con las competencias suficientes y con visión estratégica necesaria para llevar a cabo de manera exitosa planes operativos y estratégicos de la organización.**

Las tareas de los mandos medios son importantes no solo porque tienen a su cargo las tareas operativas, sino que además tienen que **motivar a su equipo, organizar, planificar, evaluar, controlar, dirigir, detectar necesidades de capacitación, desarrollar talento, evaluar el desempeño,** sino también **establecer una adecuada comunicación** dentro de su área y con las demás áreas.

Los buenos mandos medios son importantes **agentes de cambio** en las organizaciones actuales. Es fundamental capacitarlos en forma permanente y desarrollar sus habilidades en el liderazgo y conducción de verdaderos equipos de trabajo.

Objetivos



- **Transmitir conocimientos técnicos** para el buen desempeño en el puesto.
- **Abordar y analizar aspectos prácticos** que pongan en juego los conocimientos y las competencias que traen los participantes.
- **Adquirir competencias** requeridas para un ejercicio de la función tales como: liderazgo, trabajo en equipo, negociación, orientación a resultados, toma de decisiones, conducción de personas, buen manejo de las relaciones interpersonales, iniciativa, comunicación eficaz, capacidad de planificación y organización, desarrollo y autodesarrollo del talento, y por último calidad y mejora continua.

Metodología



Se busca que el participante adquiera **conocimientos teóricos y prácticos**, para poder transferir al puesto dichos aprendizajes, mediante la utilización de videos, talleres, casos de estudio y el intercambio de experiencias entre personas de distintas empresas.

El participante recibe un informe académico final con el siguiente detalle:

- Reporte de asistencia al programa.
- Encuesta de opinión global de los participantes.

Contenidos



El programa comprende el dictado de **8 módulos y una serie de seminarios, charlas y/o talleres opcionales** con temas de actualidad e interés.

Gestión de procesos y toma de decisiones (16hs):



Conceptos básicos de procesos, análisis de procesos. Tipos de actividades involucradas en los procesos. Identificación de las restricciones de un proceso. Gestión de la Innovación de procesos. Análisis sistémico de los factores de desempeño de la empresa a partir del dominio de los procesos.

Administración económico-financiera (16hs):



Información financiera de los estados contables. El ciclo financiero de la empresa. Proyección de ingresos, costos variables y gastos fijos. Punto de equilibrio. Clasificación y comportamiento de los costos. Análisis de los costos. Costos para toma de decisiones. Presupuesto y control presupuestario.

Comercialización (8hs):



Que es el marketing y para qué sirve. Análisis del macro y micro entorno. Satisfacción del consumidor y fidelización del cliente. Segmentación, diferenciación y posicionamiento. Cadena de valor y ventaja competitiva. Comportamiento del consumidor. Como diseñar su propio plan de negocios.

Simulador de negocios – Visión Global (16hs):



La gestión integral: rentabilidad. Clientes. Eficiencia de la organización. Personas.

El tablero de comando: generadores de ventas y utilidades. Indicadores. Todo en uno: el tablero de comando y las relaciones causa-efecto.

Cómo alinear recursos y personas: los procesos de gestión. Formular expectativas para cada área clave: a dónde quiero llegar. Análisis de situación y diagnóstico: dónde y cómo estoy ahora. Mis objetivos: objetivos SMART para los generadores. Cómo los voy a lograr: acciones concretas a implementar.

El factor humano: las personas y el negocio. Eficiencia y productividad. Competencias y capacidades. Satisfacción y clima.

Gestión de personas (16hs):



El rol del Mando Medio. Las demandas del liderazgo de personas. Ejercicio de la autoridad. Exigencias y expectativas de la posición. Cultura organizacional. El cambio y sus resistencias. Gerenciamiento del desempeño. Matriz de potencial. Planes de desarrollo individual y gestión de carrera.

Gestión de equipos (16hs):



Trabajo en equipo y sinergia. Las “4C” del trabajo en equipo. Roles de equipo. El contrato psicológico. Estilos de conducción. Liderazgo situacional. Nociones de mentoring y coaching. Ontología del lenguaje y actos del habla. Programación neurolingüística. Modelo de planificación de la comunicación efectiva. Jerarquía de motivadores.

Gestión de proyectos (8hs):



Concepto y definición de proyecto. Ciclo de vida de un proyecto. Criterios de evaluación de proyectos. Definición de alcance, tiempos, recursos, costos, riesgos y calidad. Presentación de proyectos. Herramientas para su planificación y gestión. Seguimiento y control de proyectos.

Negociación y resolución de conflictos (8hs):



Conflictos: tipos de conflictos. Niveles de conflictos. Conflictos funcionales y disfuncionales. Etapas del conflicto. Enfoques directos e indirectos para el manejo de conflictos.

Negociación: Negociación e implicaciones. Modelo de negociación. Trampas comunes de la negociación. El rol de un tercer participante en la negociación. Guía práctica para una negociación exitosa. Competencias y tácticas de los negociadores exitosos.

Seminarios, charlas y/o talleres opcionales con temas de actualidad e interés



Destinatarios



- Personas que ocupan u ocuparán posiciones como **jefes, encargados, supervisores, gerentes, capataces** y todas aquellas **funciones de liderazgo** en las empresas.

Requisitos de admisión



El Programa de Formación de Mandos Medios no está concebido como un estudio académico de posgrado. Su concepción está orientada a la práctica y a fortalecer a las personas que ocupan, o están próximos a ocupar, puestos de liderazgo en pequeñas y medianas empresas, independientemente de su formación académica. En consecuencia, **no se requiere título de grado o terciario para participar.**

Asistencia



Se requerirá una asistencia mínima del **75% de las clases del Programa**, y **no podrá ser inferior al 50% en cada uno de los módulos.**

Cantidad de horas y lugar de cursada

- El curso tendrá una duración de 104 hs.
- Se cursa los días miércoles de 9 a 18 hs. en sede de la UNTREF.

Forma de pago

Los pagos se realizarán mediante depósito o transferencia en cuenta corriente de la Universidad de Tres de Febrero. El costo del programa tiene un esquema de descuentos para grupos, miembros de cámaras o asociaciones empresarias, docentes de UNTREF, alumnos de grado y posgrado de la Universidad.

Este curso es elegible para ser financiado mediante crédito fiscal para capacitación a través de la del Ministerio de la Producción (<http://www.produccion.gob.ar/capacitacion-pyme2/>).



Consultas e inscripciones

CIDEM

- Por mail: cidem@untref.edu.ar
- Teléfono: 4759 9810 / 9686 (lunes a viernes de 10 a 17 hs)
- Personalmente: Av. San Martín 2921, 2º piso, Caseros, Provincia de Buenos Aires (lunes a viernes de 10 a 17 hs)

AUTORIDADES

Aníbal Y. Jozami
Rector
ajozami@untref.edu.ar

Martín Kaufmann
Vicerrector
mkaufmann@untref.edu.ar

Ing. Carlos Mundt
Secretario Académico
cmundt@untref.edu.ar

Dr. José María Berraondo
Secretario General
jberraondo@untref.edu.ar

Dr. Pablo Miguel Jacovkis
Secretario de Investigación
y Desarrollo
pjacovkis@untref.edu.ar

Prof. Gabriel Asprella
Secretario de Extensión
Universitaria y Bienestar
Estudiantil
gasprella@untref.edu.ar

Lic. Tomas Jellinek
Director CIDEM
Centro de Innovación y Desarrollo
de Empresas y Organizaciones
tjellinek@untref.edu.ar

UNTREF |
CIDEM | Centro de Innovación y Desarrollo
de Empresas y Organizaciones

 **UNIVERSIDAD NACIONAL
DE TRES DE FEBRERO**