



GESTIÓN DE PYMES Y MYPES

Certificado de Especialización

■ SUMILLA

El programa de GESTIÓN DE PYMES Y MYPES está diseñado para que el participante pueda adquirir una mirada integral orientada a la gestión práctica de negocios o empresas. El diploma cubre todos los aspectos, condiciones y capacidades para que se dé una gestión adecuada, técnica y ordenada.

I. COMPETENCIAS

1. Maneja, organiza y conduce los recursos de una Pyme o Mype.
2. Elabora y conduce las actividades fundamentales para gestionar una Pyme o Mype.

II. METODOLOGÍA

Nuestro Modelo Pedagógico por Competencias promueve el aprendizaje significativo en base a la construcción cooperativa del conocimiento y la experiencia de los participantes. De esta forma, nos orientamos a fortalecer sus desempeños desde un enfoque socio-constructivista para su mejora profesional.

Esta propuesta metodológica para el desarrollo del Certificado es aplicable a la modalidad de aprendizaje a distancia. En ese enfoque, proponemos un aprendizaje donde el estudiante toma control de su proceso con actividades virtuales, sincrónicas o asincrónicas, y adquiere autonomía para desarrollar capacidades a través de las herramientas interactivas que ofrece la plataforma virtual.



III. PROGRAMA

MODULOS / HORAS LECTIVAS	N° COMP.	TEMARIO POR MÓDULOS	EVALUACIÓN
<p>MÓDULO 1 DIRECCIÓN ESTRATÉGICA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS 60 HRS.</p>	<p>1</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conceptos básicos de dirección estratégica. 2. La creación de valor en las compañías. 3. Análisis de sectores. 4. Recursos y capacidades. 5. La ventaja competitiva. Fuentes y estrategias genéricas y de la corporación. 6. La ética en la empresa. 7. Introducción a la organización de empresas y dirección de RRHH. La estructura organizativa. 8. La planificación, desarrollo y formación de los RR. HH, el puesto de trabajo y herramientas de gestión de RR.HH. 9. Motivación: teorías y aplicaciones y la comunicación en la empresa. 10. Gestión del tiempo. Síntomas de la mala organización del tiempo, riesgos psicosociales y prevención del estrés. 	<p>EX1</p>
<p>MÓDULO 2 DIRECCIÓN DE MARKETING Y SISTEMAS DE INFORMACIÓN 60 HRS.</p>	<p>2</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Concepto de marketing, necesidad, deseo y demanda. 2. El plan estratégico de la empresa, investigación de mercados, estrategias y mix de marketing. 3. La distribución del producto. 4. Previsión de ventas; establecimiento de cuotas de venta, selección, motivación, remuneración y control de la fuerza de ventas. 5. El plan de marketing: elaboración del presupuesto, seguimiento y control. 6. Introducción a las tecnologías de la información. 7. Los sistemas de información y las organizaciones, tipos, diseño e implementación de los sistemas de información. 8. El papel estratégico, la seguridad y auditoría de los sistemas de información. 	<p>EX2</p>

III. PROGRAMA

<p>MÓDULO 3 HABILIDADES, DIRECTIVAS: SOFT & HARD SKILLS 60 HRS.</p>	<p>1 y 2</p>	<ol style="list-style-type: none">1. La comunicación interpersonal.2. Introducción al liderazgo, el directivo como líder, delegación y control, autoridad formal e informal.3. Grupos, relaciones entre grupos, trabajo en equipo, conflicto y la función directiva4. Concepto y objetivos de la planificación, la coordinación y diez claves para motivar al jefe.5. Introducción a la dirección de producción y operaciones: aspectos estratégicos y sistemas productivos.6. Diseño de producto y selección de proceso.7. Diseño de instalaciones y tareas.8. Planificación y control de proyectos.9. Gestión de inventarios y planificación de necesidades materiales.	<p>EX3</p>
--	---------------------	---	-------------------



IV. MODALIDAD DE EVALUACIÓN

La evaluación busca valorar de manera cuantitativa y/o cualitativa el desempeño que evidencia el participante en las áreas de competencia específica propias del curso. Para ello, se consideraran los aprendizajes logrados y su aplicación en diferentes contextos de acuerdo con lo siguiente:



1. El estudiante debe obtener en cada examen una nota mínima aprobatoria de 80%. En caso no lograr dicha nota, podrá rendir el examen cuantas veces sea necesario con la finalidad de asegurar el logro de la competencia correspondiente.



2. Para fines de calificación, se trabajará con enteros más dos decimales, que serán ajustados en el promedio final a enteros; cuando el próximo inmediato superior sea:

A. Nota obtenida con decimal mayor o igual a 0.50, se redondea al inmediato superior.

B. Nota obtenida con decimal menor o igual a 0.49, se redondea al inmediato inferior.

C. La nota final será obtenida de acuerdo con el detalle del siguiente cuadro:

N° COMPETENCIA	PRODUCTOS CALIFICADOS	SIGLAS	PESOS EN %
1	Examen	EX1	0.30
2	Examen	EX2	0.30
1 Y 2	Examen	EX3	0.40
FÓRMULA PARA LA OBTENCIÓN DE LA NOTA FINAL $NF = (EX1 * 0.30\% + EX2 * 0.30\% + EX3 * 0.40\%) * 10$			



V. DURACIÓN



Este programa tiene una duración de 100 horas.

VI. CONDICIONES PARA RECIBIR EL CERTIFICADO

COMPROMISO DE LOS ESTUDIANTES:

- 1** Cumplir con los requisitos académicos: lecturas de los temarios correspondientes a los módulos del programa y realizar las actividades de ayuda para asimilar lo aprendido y evaluar los progresos.
- 2** Realizar los exámenes, que permitirán medir el logro de las competencias.
- 3** Cumplir con las normas establecidas para obtener el Certificado de Especialización del presente programa.

OBTENCIÓN DEL CERTIFICADO DE ESPECIALIZACIÓN:

- 1** Haber efectuado las lecturas de los módulos correspondientes al programa.
- 2** Haber obtenido en cada examen la nota mínima aprobatoria de 80%.

VII. INVERSIÓN



PRECIO : S/. 450.00

PRECIO DE INTRODUCCIÓN: S/. 150.00



Jr. Manuel Candamo 241
(Alt. 17 Av. Arequipa) Lima, Perú

www.istvonbraun.edu.pe

 @institutovonbraun  @instituto_vonbraun
 informes@istvonbraun.edu.pe



www.metodogrupo.com/es

 metodo@metodogrupo.com
 @grupometodo