



UNIVERSIDAD
TECNOLÓGICA
NACIONAL

UNIDAD ACADÉMICA
Mar del Plata

Seminarios Cortos

1º Cuatrimestre 2013

Duración de cada Seminario
2 días de 4 hs

Coordinador Académico
Dr. Luis Oscar Churio

Coordinador General
Ing. Jorge Tarnovsky

Informes

Tel.: 154 556194

escueladenegocios@mdp.utn.edu.ar

Buque Pesquero Dorrego N° 281
www.mdp.utn.edu.ar

Escuela de Negocios

Taller: Negociación y gestión del conflicto

1

Cuando los desacuerdos hacen que la sensibilidad se ponga a flor de piel, es preciso que las personas comprendan bien la naturaleza de estas diferencias para que puedan resolverlo sistemáticamente, de modo que no se resientan la armonía en el ámbito de la empresa ni la iniciativa a nivel individual.

Profesor: Dr. Daniel Pinto

Días: Viernes 19/04 de 17 a 21 hs. y Sábado 20/04 de 09 a 13 hs.

Marketing Digital

2

Plan de Marketing on Line; Promoción de mi empresa en Internet; Posicionamiento Orgánico (SEO) Marketing en Buscadores; Publicidad en Internet; Fidelización; Redes Sociales; Analítica Web.

Profesor: Lic. en MKT Federico L. Churio.

Días: Viernes 03/05 de 17 a 21 hs. y Sábado 04/05 de 09 a 13 hs.

Qué decisiones deben tomar los empresarios en 2013

3

En un país dinámico como hay pocos en el mundo, Argentina aparece como una fuente de novedades económicas en forma casi diaria y, además, estas noticias influyen en la vida diaria de todos nosotros incidiendo en nuestros bolsillos. Por ello es que, el emprendedor, el pequeño comerciante, el empresario Pyme, el profesional de cualquier especialidad, tienen la obligación de conocer qué es lo que está pasando y comprender tanto las noticias que aparecen en los diarios, en la radio y en la televisión, como los comentarios y entrevistas a los economistas que opinan de nuestra realidad.

Este seminario le permitirá a partir del mismo comprender mejor lo que pasa en Argentina y tener información sobre lo que puede pasar en el corto y mediano plazo, y como consecuencia, tomar decisiones.

Profesor: Dr. Luis Oscar Churio

Días: Viernes 17/05 de 17 a 21 hs. y Sábado 18/05 de 09 a 13 hs.

Plan de Negocios

4

El Seminario tiene como objetivo lograr que el emprendedor y/o el empresario Pyme profundicen sus conocimientos en esta materia. Principalmente se hace hincapié en conocer los fundamentos prácticos que le permitan "elaborar", "evaluar" y "decidir", respecto de un determinado Proyecto de Inversión, como así también la conformación de un Plan de Negocios de acuerdo a sus necesidades y objetivos.

Exposición Teórica 1ra Clase: Evaluación de Proyectos de Inversión - Plan de Negocios: contenido - Herramientas para la confección del Proyecto - Procedimientos de evaluación - Análisis de Riesgos y Sensibilidad - Escenarios - Preparación Trabajo Práctico.

Trabajo Práctico 2da Clase: Desarrollo Práctico de un Proyecto de Inversión.

Profesor: Dr. José Luis Lastra

Días: Viernes 31/05 de 17 a 21 hs. y Viernes 07/06 de 17 a 21 hs.

Plan de Marketing - PYMES

5

Claves para orientar la estrategia de Negocio y Plan de Marketing con triple objetivo:

1.- Coordinar todas las funciones comerciales para obtener ventajas competitivas sustentables y diferenciación por innovación en valor.

2.- Retener clientes (modelo DELTA MIT, EEUU) y atraer no-clientes (estrategia de Océanos azules INSEAD - Harvard) buscando exceder las expectativas de los consumidores / usuarios de los productos y servicios.

3.- Logro de rentabilidad sustentable en el largo plazo.

Profesor: Lic. Fernando Jorge Brom

Días: Viernes 28/06 de 17 a 21 hs. y Sábado 29/06 de 09 a 13 hs.