

UBDepec

Educación Continua

CICLO 2024

**CURSO DE
POSGRADO EN
BUSINESS
ADMINISTRATION
-PBA-**

PRESENTACIÓN

Gestionar es una competencia estratégica, pero... ¿qué es lo que debe dominar un gerente? En la medida que nos encontramos con grupos de personas y desafíos por resolver, surgen los conflictos y se avizoran las oportunidades, haciendo necesaria la capacidad de reflexionar y ejecutar organizadamente. Ya sea frente a una empresa, una unidad de negocios, un área funcional, un equipo operativo, un sector gubernamental, una ONG o un emprendimiento, administrar es el eje del cambio.

Como las habilidades que se requieren para gestionar son diversas y los nuevos grupos de trabajo están constituidos por una variedad de perfiles, culturas, experiencias y edades, cada vez más necesitamos de profesionales que vayan más allá de su campo. Los nuevos ejecutivos deben poder integrar el entendimiento estratégico con la responsabilidad operativa y lo técnico con los negocios. Los problemas que tienen alrededor y las posibilidades que pueden desarrollar no son funcionales, por lo tanto, su saber-hacer debe ampliarse y enriquecerse.

Este PBA busca integrar los conocimientos necesarios para gestionar distinto lo diferente, con docentes que aporten puntos de vista alternativos. Presenta el equipaje mental para emprender el reto gerencial, con conceptos, herramientas y prácticas para tomar decisiones que creen realidades y permitan seguir aprendiendo.

El modelo digital de aprendizaje que presentamos busca agregar valor diferencial desde la diversidad de metodologías del conocimiento, la flexibilidad para adaptarse al alumno, la interacción directa para vincularse con compañeros y profesores y la adecuación al contexto internacional.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Este PBA busca desarrollar las habilidades fundamentales que necesita el alumno para administrar equipos, áreas, negocios y organizaciones, a través de:

- ◆ Incorporar y desarrollar una visión global de las realidades y potencialidades de las empresas.
- ◆ Capacitarse en los conceptos y herramientas esenciales y actuales para tomar decisiones de gestión.
- ◆ Responsabilizarse de la gestión del cambio personal y empresarial.
- ◆ Dominar competencias transfuncionales, que excedan lo operativo y faculten el salto de posiciones y cargos.
- ◆ Vincular la estrategia, la comercialización y la gente como tres pilares del crecimiento sustentable.

- ◆ Adquirir las principales nociones de contabilidad y finanzas para apuntalar análisis y decisiones en la empresa.
- ◆ Formarse en capacidades blandas para gestionar equipos y aplicar el coaching al desarrollo organizacional.
- ◆ Profundizar mediante distintos métodos de gestión del conocimiento, disparados desde la participación del alumno.

PERFIL DE LOS PARTICIPANTES

Profesionales de todas las áreas de la empresa que deseen incursionar en el estudio de las organizaciones y los negocios desde una perspectiva multidisciplinaria.

Personas con intención de realizar importantes cambios a su modelo de gestión o frente a nuevas situaciones de gerenciamiento.

Empresarios, Directores, Gerentes y responsables de áreas de empresas grandes y PyMEs.

Emprendedores y Asesores.

Profesionales de diversas carreras con responsabilidades en negocios y/o gestión. Ingenieros, Arquitectos, Contadores, Abogados, Lic. en Sistemas, Diseñadores, Economistas, Lic. en RR.HH., Periodistas y Comunicadores, Lic. en Comercio Exterior, Bioquímicos, Médicos, Psicólogos, Lic. en Turismo, Escribanos, Agrimensores, Odontólogos, Lic. en Publicidad, Veterinarios, Farmacéuticos, Sociólogos, Lic. en RR.PP., Traductores, Lic. en Ciencias Políticas.

Personas con gran experiencia laboral que deseen complementarla con herramientas y conceptos técnicos, sistémicos y estratégicos para enriquecer sus competencias.

MODALIDAD DIGITAL PBA

El PBA ha sido especialmente adaptado para la modalidad digital-remota, teniendo en cuenta distintas maneras de lograr el aprendizaje y la integración especialmente útiles en este modelo. Posibilita la participación de alumnos de distintas partes de Argentina, Latinoamérica y el resto del mundo, desde sus hogares, oficinas o donde se encuentren.

El dictado incluirá capacitación en formato sincrónico y asincrónico. Cada dos semanas se dictarán clases en vivo con los profesores y coordinadores. Previo a cada clase los alumnos tendrán disponible material de preparación, subido a una Plataforma digital que se seguirá utilizando y enriqueciendo durante la cursada como soporte temático. El material tendrá distintos formatos educativos, y cada alumno podrá administrarlo e incorporarlo según sus tiempos. Además, se generará un Foro para consultas, interacciones y envío de materiales adicionales. Finalmente se evaluará con la exposición de un Trabajo de Aplicación, junto a todo el grupo, usufructuando los

temas vistos en el PBA. Se prevé una dedicación similar a un programa presencial, con la diferencia que esta modalidad digital es más flexible en su incorporación y más diversa en opciones de aprendizaje.

Una síntesis del modelo digital de aprendizaje es la siguiente:

- ◆ Cada módulo estará integrado por la clase en vivo y formación asincrónica.
- ◆ Las clases en vivo se dictarán un sábado cada dos semanas, 3 horas cada vez.
- ◆ Al iniciar cada semana se cargará en la Plataforma material de preparación para el módulo, que puede incluir videos de los facilitadores presentándose y explicando los conceptos principales, “El Libro de Business Administration” que será el soporte esencial, casos, ejercicios, extractos de películas o videos de apoyo, entre otros recursos. Luego de las clases se subirá material complementario y de refuerzo. Se prevé una dedicación similar a los talleres en vivo.
- ◆ Las clases sincrónicas serán para afianzar conceptos, practicar e interactuar, logrando aprendizaje por participación e integración. Estará el profesor junto a uno o más coordinadores.
- ◆ Se dispondrá de un foro para consultas, solicitud de materiales e interacción con compañeros y profesores, que servirá para personalizar inquietudes, desarrollar redes y enriquecer la aplicación del aprendizaje.
- ◆ Se utilizará una plataforma como Zoom o similar para las clases en vivo, una plataforma como Google Classroom o similar como Plataforma digital y una plataforma como WhatsApp o similar para el Foro.
- ◆ Enviaremos a los participantes explicaciones sobre el uso de las plataformas e incluso prevemos encuentros para ayudar con dudas sobre el uso.
- ◆ El programa concluirá con la presentación de los Trabajos de Aplicación de los alumnos, que permitirá cerrar el círculo de aprendizaje implementando lo enseñado a sus propios proyectos. Este trabajo tendrá tutoría de los coordinadores académicos.

PROGRAMA ACADÉMICO

1. Pensamiento Estratégico Empresarial.

La concepción estratégica de la empresa y los negocios. Nuevos Paradigmas para emprender y gestionar. Responsabilidades estratégicas. Claves para reconstruir la estrategia empresarial. Concepto de Negocio y hacer negocios. Transformar y humanizar el Management. El empresario conectado. ¿Adiós al Gerente operativo o adiós al gerente? La dinámica y compleja relación Estrategia-Estructura-Cultura. Lo que está afuera versus lo que pasa adentro. Lo que fue, lo que puede hacerse y lo que queremos ser. Visión y Rumbo empresarial. Aprendizaje colectivo. Management de la Innovación. Casos estratégicos.

2. Herramientas comerciales.

Formulación y ejecución del Plan Comercial. De lo estratégico a lo operativo. Problemáticas comerciales. Cómo generar Valor. Decisiones de Marketing y Gestión de la Comercialización. Inteligencia de Mercados. Oferta de Productos+Servicios. Comunicaciones integradas, Publicidad, Promoción y Ventas en la era 2.0. Canales de Distribución. Precio y Valor. Relaciones con los Clientes. Ejercitaciones y casos.

3. Gestión del Capital Humano.

Perspectiva estratégica en la Gestión del Capital Humano. Gestionar Competencias para que los colaboradores desarrollen ventajas competitivas. Procesos de Reclutamiento, Selección, Contratación e Inducción (optimización del talento) Indicadores en capital humano y gestión del Desempeño. Gestión de la Capacitación. Alineación estratégica en la organización. Metodologías y experiencias.

4. Contabilidad y Finanzas para Gerentes.

Uso y Rentabilización del Dinero en el mundo de los negocios. Decidir para mejorar la Performance económica y financiera. El rol de la gestión y la relación entre áreas, finanzas y dirección general. Introducción a la terminología. Análisis de Evolución, Perspectivas y Riesgos. Interpretación y análisis de Estados contables y financieros. Indicadores y Ratios. Decisiones de Inversión y Financiamiento. Comprensión de los Presupuestos. Manejo de Riesgos. Decisiones de corto y largo plazo. La importancia del Flujo de Fondos en la empresa. Identificación de Orígenes y Aplicaciones de fondos. Instrumentos de Financiamiento. Análisis de casos con aplicación de modelos financieros.

5. Coaching Organizacional.

Los alcances del Coaching en la gestión. Herramientas centrales para coachear. Acompañando al cliente/colaborador en el logro de sus Objetivos. Modelo de control unilateral y modelo de

aprendizaje mutuo. Conversación privada y conversación pública. Juicios. El concepto de Observador. El Compromiso con el Cambio. Diagnóstico del desempeño del equipo de trabajo. Brecha de Aprendizaje organizacional. La empresa como red de Conversaciones. Feedback del desempeño y relación con los focos culturales. Dinámicas vivenciales de aprendizaje en acción.

Trabajo de Aplicación: trabajo de implementación de los contenidos de los diversos módulos a la situación de: su empresa actual, un proyecto futuro o un tercero a analizar. No es un trabajo teórico, aunque sí con base teórica. La flexibilidad es amplia, para que los alumnos se inclinen hacia aquello que creen que puede darles mayores frutos, ya sea por su actividad, por su desarrollo personal, por su formación y/o por la vocación por los temas expuestos. El objetivo es que les sirva, les interese y sean activos en su capacitación. Se evaluará la aplicación de los conceptos y metodologías. Su realización estará tutelada por los responsables del PBA.

DIRECTORES ACADÉMICOS

LIC. FERNANDO CERUTTI (<http://ar.linkedin.com/in/fernandocerutti>)

CEO de PuroManagement (Consultoría y Capacitación Estratégica). Fundador y Director de Fundación Denuo - Para la Innovación y la Excelencia en Ciencia y Tecnología. Licenciado en Administración (UBA). Posgrado en Identidad e Imagen Corporativa (UB). Director del Posgrado en Management Estratégico, de la Diplomatura en Business Administration (DBA) y del Posgrado Internacional en Dirección Estratégica (PIDE), en la Universidad de Belgrano. Director de la Diplomatura Internacional en Dirección Innovadora de Empresas (DIDIE), en la Universidad UCES.

Director Internacional de la Sociedad Latinoamericana de Estrategia (S.L.A.D.E.) Director Ejecutivo y Miembro Fundador de S.L.A.D.E. Argentina. Ex-Coordinador y consultor en la etapa de focalización de Ideas de Negocios del programa de micro-emprendimientos de LEATID – BID (Banco Interamericano de Desarrollo)

Fue Director del Diplomado Internacional en Management Estratégico (DIME) y del Posgrado en Estrategia de Negocios, Profesor MBA de *Estrategias Empresarias*, y Profesor de *Administración General*, en la Universidad de Belgrano. Director de los Posgrados en Management Estratégico, Inteligencia Comercial y Marketing Estratégico Aplicado, en la Fundación Magíster. Profesor invitado del MBA de la Universidad Americana (Asunción, Paraguay)

Fue Profesor de *Planeamiento a Largo Plazo* en la Universidad de Buenos Aires. Profesor Titular de *Política de Negocios y Competitividad*, Profesor de *Management de Nuevos Negocios* y de

Administración, y Profesor MBA de *Fundamentos del Management* y de *Creatividad*, en la Universidad de Palermo.

Consultor y capacitador en las siguientes empresas: AGEA-Clarín, Worest (Entertainment y Casinos), Unilever - Molinos Río de la Plata, MONY Group (EE.UU.), Corpomédica, Portantino, ESET Latinoamérica, FEPCMAC (Perú), Basani, Asociación de Productores Forestales del Chaco, Tolder, Estudio Percovich (Uruguay), AMIA, Distripaper, Jomsalva, Alarmas y Soluciones, ElectroGremio, Integrity Software (México), Ariel Job Center, MTA, General Seguros (Paraguay), SOS San Bernardo, Total Distribuciones, Ciale, Agencia Médica, Acofar, World Trade Center Colonia del Sacramento (Uruguay), entre otras grandes, medianas y pequeñas empresas del país y del exterior.

Consultor y capacitador en: Estrategias de Negocios, Management Estratégico, Marketing Estratégico, Gestión del Conocimiento, Cambio Organizacional. Identidad e Imagen Corporativa, Técnicas de Ventas y Atención al Cliente, Elaboración de Planes, Investigación e Inteligencia de Mercados, Business Plan, y Desarrollo de Canales de Distribución.

Ha dado charlas y seminarios en Argentina, Bolivia, Uruguay, Paraguay, Ecuador, México, Colombia, Costa Rica y Estados Unidos, en los siguientes temas: Innovación Estratégica, Paradigmas y modelos mentales, Estrategia Empresarial, Crisis y Management, Marketing sin recursos, Management Estratégico, Plan de Negocios, y Franchising. Se desempeñó como Gerente de Franchising y Gerente Marketing de Tolder S.A. Se desempeñó en la Gerencia de Planeamiento de La Caja de Ahorro.

LIC. MARIANO MORRESI (<http://ar.linkedin.com/in/marianomorresi>)

Licenciado en Comercialización (UB). Posgrado en Conducción Gerencial (UB). Asesor en Estrategia y Marketing. Consultor Asociado a PuroManagement. Investigador y autor en Management y Marketing Estratégico. Director y coordinador de cursos de grado y posgrado, actualmente a cargo de los Posgrados en Management Estratégico, DBA, PBA y PIDE de la Universidad de Belgrano y Diplomatura DIDIE de la Universidad UCES. Docente universitario. Co-autor y gestor del Blog "Management Estratégico" (<http://managementestrategico.blogspot.com>).

Ha trabajado en el desarrollo de emprendimientos en diversas industrias como entretenimiento, web, moda, salud, publicidad, mobiliario, periodismo, seguridad, sanitarios, educación y textil. Ha trabajado en el asesoramiento y capacitación de empresas como Portantino, Worest (Entertainment y Casinos), ESET Latinoamérica, Bridgestone, AirEuropa, ElectroGremio, Jerárquicos Salud, Distripaper, San Bernardo Servicios Sociales, Integrity Software Latin America, Jomsalva, Italian Design Footwear, Acofar, Electro Misiones, Agencia Médica, Basani, Total Distribuciones, Alarmas y Soluciones, Federación Peruana de Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Radio del Sol, entre otras.

Ha realizado Consultoría y Capacitación para empresarios, emprendedores y gerentes en: Estrategia, Marketing, Management, Entrepreneurship, Inteligencia de Mercado, Innovación, Competitividad, Branding, Desarrollo Gerencial, Cambio Organizacional, Gestión del Conocimiento, Identidad y Posicionamiento, entre los principales temas.

PLANTEL DOCENTE

MAG. MARIANO MERLO (<http://ar.linkedin.com/pub/mariano-merlo/1/749/a37>)

Licenciado en Economía (UCA). Especialista en Análisis Financiero (UB). Master en Finanzas con orientación en Mercado de Capitales (CEMA). Jefe de Planificación y Control de Gestión en Telefónica Móviles. Responsable de Interconexión Móvil en Telefónica. Director de MacroSíntesis, que informa y asesora sobre temas de coyuntura económica, financiera y política.

Director académico del MBA mención Finanzas y la Especialización en Análisis Financiero de la Universidad de Belgrano. Director académico de los Cursos de Posgrado en Management Financiero, Finanzas para Abogados, Contabilidad y Finanzas para no Especialistas, Evaluación de Proyectos y Valuación de Empresas, en la Universidad de Belgrano. Profesor titular de *Contabilidad Gerencial* en el MBA de Universidad de Belgrano.

LIC. ENRIQUE ROSALES SORIA (<http://ar.linkedin.com/pub/enrique-rosales-soria/13/211/93>)

Licenciado en Relaciones Laborales (UdeMM) Posgrados en Gestión Estratégica de RRHH y Dirección de RRHH por Competencias (UB) Director del Posgrado en Dirección de RRHH por Competencias y del Posgrado en Compensación Total en Universidad de Belgrano y en Fundación Magister. Consultor de Empresas. Profesor de Posgrados de la Universidad de Belgrano. Especialista en Dirección de Proyectos de Capacitación y desarrollo, Gestión del Desempeño, Nuevos Profesionales, Entrevistas de selección por competencias, Preparación y coordinación de assessment center y procesos de Recursos Humanos por Competencias.

Gerente de Recursos Humanos de Watchman S.A. Ex Director de la Consultora AptitudSF. Ex-Director de Proyectos para América Latina de la consultora española Development Systems. Ha trabajado en consultoría y capacitación para empresas como Telefónica de Argentina, Telecom Personal, CTI Movil, Repsol YPF, Bodegas y Viñedos López, Sofrecom Argentina, Manquehue Net (Chile), Scotiabank Inverlat (México) Coca Cola FEMSA (México) Ciba (Brasil, Argentina) Panalpina (Colombia, Ecuador, Chile, Brasil), etc.

MAG. ANDREA LÓPEZ PISANI (<https://www.linkedin.com/in/andrealopezpisani/>)

Abogada (UBA). Maestría en Cambio Cultural y Coaching Organizacional (USAL). Coach Internacional Certificada (ICC). PNL Practitioner (IANLP). Certified Professional Behavioral Analyst - . Style Insights DISC (TTI Success Insights). Profesora en UADE, Universidad del Salvador, Universidad de Belgrano, Universidad de San Isidro, Escuela Judicial PJN y CPACF.

Especialista en Coaching, Comunicación y Oratoria para la vida y la profesión. Socia fundadora de Legal Soft Sistemas Informáticos, dedicada a sistemas y procesos para el área jurídica. Investiga y escribe sobre la aplicación de las herramientas del coaching en el ámbito profesional. Consultora y Coach de personas, equipos, profesionales y organizaciones, aplicando cambios sobre liderazgo, confianza, inteligencia emocional, vínculos, gestión de equipos, manejo del cambio, creatividad, comunicación, toma de decisiones, conversaciones difíciles, visión compartida, planificación y objetivos, oratoria y otras habilidades del trabajo y el desarrollo personal.

CDOR. GABRIEL HEINZE (<https://www.linkedin.com/in/gabriel-heinze-27230440/>)

Contador Público (UBA). Coach, Practitioner en PNL y MBTI Certified Practitioner. Es consultor experimentado en el área financiera, de planeamiento y control de gestión y en el área de desarrollo organizacional, con más de 18 años de experiencia en empresas multinacionales como American Express. Se dedica a ayudar en el logro de objetivos y potenciamiento de habilidades, aplicando la perspectiva del Coaching Organizacional.

Es Presidente y Head de Desarrollo Organizacional y de Liderazgo en Insights Beacon. Ha sido profesor en UBA, USAL, EAN y UB. Se especializa en la maximización de resultados, la capacitación, el análisis creativo, rapport y el liderazgo y desarrollo de equipos multiculturales. Con base en Argentina y USA, brinda servicios de capacitación y consultoría en toda América.

MAG. CARLOS CANSINOS (<https://www.linkedin.com/in/carloscansinos/>)

Contador Público (UNT). MBA (UB). Actualmente es Gerente General de la Cámara Inmobiliaria Argentina. Está focalizado en management integral de empresas de Servicios y ONG. Ha aplicado su formación y experiencia en administración financiera-contable a proyectos de Servicios a Clientes, Atención a Socios, Relaciones Públicas, RRHH, Control de Gestión y Sistemas. Se desempeñó también en KPMG Argentina, AFIP y Cámara Argentina de Comercio.

MAG. PAULA FERNÁNDEZ (<https://www.linkedin.com/in/paula-fernandez-9b0b953/>)

Licenciada en Psicología (USAL). Maestría en Coaching y Cambio Organizacional (USAL). Posgraduada en Estrategias y Gestión de Desarrollo de RRHH (UBA) y Dirección de RRHH por Competencias (UB). Especializada en búsqueda, selección, evaluaciones y desarrollo de recursos humanos, también ha participado de todas las funciones del área en empresas grandes, start-ups y consultoría.

Es Directora de la división de Assessment en Voyer International, empresa global de búsqueda de talento ejecutivo. Fue Consultora en Total Rewards, Fuerza Aborigen – Grupo Inkan y BDO Becher y Asoc. Fue Gerente de RRHH en Nexco y BMC Innovation Company. Tiene una vasta experiencia como docente de posgrado en Universidad de Buenos Aires, Universidad Católica Argentina, Universidad de Palermo y Universidad de Belgrano.

DR. MAXIMILIANO BERRA [*Coordinador*] (<http://linkedin.com/in/maximilianoberra>)

Médico (UBA). Especialista en Gestión Comercial, Finanzas Personales y Coaching de Inversiones. Consultor Jr. en PuroManagement. Investigador en Planeamiento Bursátil. Coordinador de cursos de posgrado, actualmente a cargo de la coordinación comercial y logística de los Posgrados en Management Estratégico, DBA, PBA y PIDE de la Universidad de Belgrano, Diplomatura DIDIE de la Universidad UCES y programas gerenciales en Fundación Denuo.

Ha coordinado formaciones ejecutivas internacionales de empresas como Integrity, Electromisiones, Total Distribuciones, Cajas Municipales de Perú y AirEuropa, entre otras. Se ha desempeñado en el ámbito médico asistencial y en el desarrollo y la gestión comercial de servicios de salud en CentraLab, Sanatorio Otamendi. Imagen Test y Laboratorios Laplacette.

PROFESORES INVITADOS

Se prevé la participación de empresarios o directivos de empresas argentinas y multinacionales como parte del curso.

Los módulos podrán ser dictados por todos o algunos de los docentes mencionados en forma indistinta. La Universidad se reserva el derecho de realizar cambios en el cuerpo docente que considere pertinentes.

GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

El asistente recibirá el Material de estudio digital previo y posterior a las clases. Incluye videos introductorios de los profesores, sus ponencias sintéticas, “El Libro de Business Administration”, “cápsulas para pensar®”, casos y ejercicios y otros videos de apoyo.

Cada alumno recibirá acceso a una Plataforma digital, que incluye, además de los materiales mencionados, las grabaciones de las sesiones en vivo, para poder revisarlas o verlas en caso de alguna falta. También podrán disponer de fotos de las clases y de materiales aportados por los participantes.

Pensando en la diversidad de tiempos y necesidades que tienen nuestros alumnos, se desarrolló un sistema de tres niveles de lectura para cada módulo:

1. “El Libro de Business Administration”: preparado por los responsables del curso para cada módulo, con el soporte fundamental de cada tema, indispensable para el alumno como poco tiempo. Constituyen una lectura esencial sobre los temas, respaldando, puntualizando y profundizando lo que se ve en las clases sincrónicas.
2. Bibliografía específica: más de 180 libros sugeridos por el equipo docente.
3. “Docs”: artículos actuales, teóricos y prácticos, de los principales medios de negocios nacionales y extranjeros, para profundizar y lateralizar el aprendizaje, recomendado para alumnos con inquietudes adicionales.

Las “Cápsulas para pensar®” son pequeños extractos de casos, situaciones de negocios, pensamientos y noticias que sirven para analizar los temas desde otra óptica, confrontar la teoría, verificar el grado de avance y provocar el intercambio de ideas.

Se utilizarán Casos de negocios de varios tipos: reales argentinos, latinoamericanos y globales y ficticios. El objetivo es discutir la aplicación de los conceptos y resolver en situaciones concretas, analizar las similitudes con situaciones profesionales personales y enriquecer el aprendizaje desde lo particular.

Está previsto el empleo de Películas comerciales. El objetivo es el mismo que con los casos, pero con la oportunidad aquí de introducir el sentido visual y auditivo, lo cual desarrolla cualitativamente el conocimiento. Además, se descontractura la forma habitual de aprender y se puede apreciar lo conocido desde la óptica de las herramientas aprendidas. También podrán utilizarse videos de apoyo, tipo TED o similares.

Cuando se involucran habilidades interactivas para la toma de decisiones, se recurrirá a metodologías como Role-playing, talleres, juegos, encuestas y debates.

Las clases en vivo, además de la exposición del profesor, serán mayormente dedicadas a intercambiar, resolver ejercicios o casos, discutir sobre lecturas o videos y realizar actividades de integración y participación. Estará presente el profesor respectivo y un coordinador.

Estarán disponibles canales de interacción y consulta generales y particulares. A través de un Foro abierto los alumnos podrán realizar preguntas, manifestar inquietudes e interactuar con los compañeros y profesores durante la cursada y hasta el tiempo de evaluación. Asimismo, tendrán posibilidad de contactarse directamente con los coordinadores docentes.

Como forma de evaluación se utilizará, en lugar de un examen tradicional, un método empírico y de verificación práctica de aprendizaje: como cierre del PBA se realizará un Trabajo de Aplicación (ver explicación en página 4, luego de los contenidos académicos).

Este PBA se encuentra conectado a dos espacios de conocimiento online: el Blog "*Management Estratégico*" (<http://managementestrategico.blogspot.com/>) y la Página de Facebook "*Management Estratégico*" (<https://www.facebook.com/ManagementEstrategico2.0>). En ambas se suben artículos escritos por los docentes, se hacen reseñas de cursos y clases realizadas y se linkea a notas de interés de la web.

El equipo académico del PBA comparte material complementario en textos, videos, audios e imágenes en sus redes sociales de apoyo empresarial: *Instagram* - *PuroManagement* (<https://www.instagram.com/puromanagement>) y *Twitter* - *PuroManagement* (https://twitter.com/Puro_Management).

CONSIDERACIONES GENERALES

INICIO

18 de mayo de 2024.

FINALIZACIÓN

24 de agosto de 2024

CRONOGRAMA DE CLASES

18 de mayo

8 de junio

29 de junio

13 de julio

27 de julio

24 de agosto (Presentación de Trabajos y Cierre)

DURACIÓN

5 módulos de 6 horas cada uno, más 10 horas tutoradas para la realización del Trabajo de Aplicación. 40 horas en total.

HORARIO CURSADO SINCRÓNICO

Un sábado cada 2 semanas, de 10 a 13 hs. (Arg)

MODALIDAD

Digital - Intensiva: se combinará formación sincrónica (clases en vivo) y asincrónica (aprendizaje flexible entre clases a través de una plataforma digital y un foro). El formato se adapta a participantes de distintos lugares de Argentina, Latinoamérica y resto del mundo.

APROBACIÓN

80% de asistencia mínima a las clases en vivo; Exposición de un Trabajo de Aplicación al finalizar la cursada.

PROCESO DE ADMISIÓN

Los aspirantes a cursar deberán enviar la ficha de inscripción completa acompañada de su currículum vitae, copia de su título de grado (en caso de poseerlo) y copia de su documento de identidad. En caso de requerir mayor información o de ser solicitado por el alumno podrá acordarse una entrevista personal con el Director Académico. De este modo se evaluará la adecuación del solicitante para ingresar al PBA, de acuerdo a su formación y experiencia, y también si el PBA es apropiado para el candidato.

CERTIFICACIÓN

La Universidad de Belgrano extenderá el respectivo certificado de aprobación, a quienes cumplan con las evaluaciones y/o trabajos finales. Caso contrario solo se emitirá un certificado de asistencia.

BENEFICIOS PARA ALUMNOS

La inscripción en este Programa incluye los siguientes beneficios para el alumno:

- ◆ Acceso a una Plataforma digital con materiales completos de estudio (presentaciones, “El Libro de Business Administration”, artículos de profundización, videos de estudio, libros resumidos, grabaciones de las clases, casos, ejercicios, cápsulas para pensar® y fotos de las clases)
- ◆ Participación en un Foro con alumnos y docentes para construir networking y conocimiento y para profundizar en los temas y su aplicación.
- ◆ Tutoría para los trabajos de aplicación, a cargo de los responsables académicos.
- ◆ E-books de regalo para los alumnos, de un catálogo digital de más de 800 títulos.
- ◆ Posibilidad de publicar artículos en los espacios digitales del equipo académico.
- ◆ Beneficios económicos en futuras capacitaciones en la Universidad.