

PFG

Programa de
Formación Gerencial

Mandos Medios PyME



Duración

2 meses
9 módulos de
2.5 h (virtual) y 3 h (presencial)



Modalidad

Blended



Lugar

Aulas EDN, IDEA, Viamonte 570, CABA
| Campus Virtual EDN, IDEA
+ Plataforma Zoom

Perfil del participante

Ejecutivos, managers, teamleaders, Project leaders, Jefes de área de empresas PyME

Objetivos

IDEA PyME y la Escuela de Negocios de IDEA buscan ampliar su capacidad de acción en el fortalecimiento de las PyMEs a través de una propuesta de formación que articula las necesidades concretas relevadas en el sector con el expertise de IDEA en materia de gestión. El programa aportará una mirada integral y acompañará la transición hacia una gestión más profesionalizada, teniendo en cuenta la cultura de las empresas que participan. La elección de las temáticas se determina en línea con la visión de que son los mandos medios el principal motor de desarrollo del capital humano de sus organizaciones. Este espacio ofrece la posibilidad de intercambiar experiencias, casos de éxito y acercar herramientas que enriquecen la práctica cotidiana del rol. El programa favorece el impulso para que asuman una actitud proactiva y promuevan la renovación hacia dentro de sus organizaciones.

Metodología

En el marco de la modalidad virtual, cada reunión de 2 horas y media se desarrollará siguiendo tres momentos de trabajo:

- **Apertura y encuadre** de la sesión a cargo del host del Programa
- **Desarrollo de los temas de la sesión** a cargo de un facilitador. El desarrollo de los temas se realizará de manera dinámica con actividades participativas para el grupo y presentando fuentes y casos de importancia local y regional.
- **Taller de transferencia a la práctica** por parte del Host del programa. El objetivo de este taller es realizar un rescate de los conceptos por los que se transitó durante la jornada para plasmarlos, a partir de un debate colectivo, en una bitácora personal que permita a los participantes registrar sus propias propuestas de valor para su compañía. La metodología propicia la generación del aprendizaje significativo. Tanto los testimonios de los speaker como los modelos que se presentan buscan incentivar la reflexión sobre la acción, la conceptualización a partir de la experiencia y los testimonios. Compartir realidades similares dentro de la cultura de trabajo PyME y conectar los conceptos con la realidad que viven dentro de las empresas.
- Los materiales necesarios para las clases y los enlaces de Zoom estarán disponibles en el campus virtual de la Escuela de Negocios de IDEA.

Estructura pedagógica del programa

1

El desarrollo de una actitud emprendedora

El escenario actual requiere de habilidades y actitudes que se relacionan con nuestra capacidad de mantenernos productivos y protagonistas de nuestro trabajo y de nuestra propia vida. Los eventos globales recientes comprueban más que nunca esta afirmación. En el desempeño del rol es fundamental desarrollar una actitud emprendedora. Modernizar y profesionalizar la gestión conservando la cultura requiere adherir a una visión y ser un propagador interno. Los mandos medios tienen el desafío de liderar la gestión del cambio y la adaptación a las nuevas reglas del mercado, de la economía y de las expectativas de las personas

Contenidos:

- Estados de ánimo y paradigmas de posicionamiento personal.
- La perspectiva del protagonista. Pensamientos y comportamientos. Cómo asumir una actitud proactiva para hacer que las cosas pasen dentro de la organización.

- Criterios de preparación para superar la contingencia y proyectar futuro.
- Impulsar la innovación como estrategia de supervivencia del negocio en un nuevo mundo, y como herramienta para la gestión cotidiana de la operación.
- Por qué los mandos medios son el motor del cambio en las empresas PyME

2

Comunicación y persuasión – Conversaciones difíciles

La comunicación asertiva y la escucha activa hacen que los mandos medios asuman una posición activa en la comunicación. Pero algunas conversaciones son difíciles: cómo abordarlas exitosamente.

Contenidos:

- La importancia de la comunicación como la clave para la gestión efectiva de personas.
- El nuevo modelo de la comunicación. “escucha activa”.
- Teoría del observador y del cambio de perspectiva. La ampliación del campo cognitivo y los sesgos.
- Estrategias para el manejo de conversaciones difíciles: La generación de compromisos conversacionales y su impacto en la motivación y en la gestión del desempeño

3

Herramientas de IA aplicadas

En el contexto actual, la inteligencia artificial (IA) se ha convertido en una herramienta esencial para las pymes que buscan optimizar sus operaciones y mejorar su competitividad. Este módulo está diseñado para capacitar a los mandos medios en el uso de tecnologías de IA, brindándoles las herramientas necesarias para ser más proactivos y efectivos en sus roles

Contenidos:

- Impacto de la IA en el entorno empresarial actual.
- Herramientas de IA para la Pyme Ejemplos de aplicaciones prácticas en diferentes áreas.
- Comparativa de costos y beneficios de implementar estas herramientas. Automatización de Procesos.
- Identificación de tareas repetitivas que pueden ser automatizadas.
- Cómo la IA puede optimizar la eficiencia operativa.

4

Liderazgo con propósito

La habilidad para motivar, persuadir y alinear a las personas detrás de sus objetivos adquiere características particulares en las empresas PyME. La escalera ascendente en la construcción de un liderazgo significativo. El liderazgo resonante estimula la adhesión de la gente.

Contenidos:

- Distinción entre autoridad y liderazgo.
- La generación de compromisos conversacionales y su impacto en la motivación y en la gestión del desempeño.
- El líder como facilitador de las conversaciones.
- Cómo aplicar los estilos de liderazgo de acuerdo a la circunstancia y al tipo de colaborador.
- Cinco prácticas de Liderazgo ejemplar

5

Negociación colaborativa

La habilidad para negociar colaborativamente es una de las más valiosas para el desempeño de los mandos medios dentro de las empresas PyMEs. Ampliar el abanico y pensar en intereses comunes puede ser la llave que resuelva los conflictos cotidianos con pares, proveedores, jefes y empleados.

Contenidos:

- El desafío de negociar dentro del ecosistema PyME.
- Los conflictos que generan los lazos de familia. Los pros y los contras de la cultura PyME. Cómo acercar las partes y encontrar soluciones de mutuo beneficio cuando aparece el conflicto.
- La planificación estratégica y la preparación previa. El proceso de negociación. Hipótesis de colaboración pura. La práctica de la negociación efectiva.
- Cómo manejar conflictos de intereses dentro de la empresa

6

Productividad personal y reuniones

Este módulo busca optimizar la productividad personal mediante una mejor gestión del tiempo, enfoque y planificación. Se trabajará en estrategias para reducir distracciones, priorizar tareas y organizar reuniones efectivas que generen valor.

Contenidos:

- Productividad inteligente: generar más valor con menos esfuerzo.
- Enfoque y gestión del tiempo: unitasking, Técnica Pomodoro y reducción de distracciones.
- Dueño/a de mi agenda: planificación flexible, priorización y gestión de imprevistos.
- Reuniones efectivas: claves para reducir la “reunionitis” y mejorar la toma de decisiones.
- Confianza y autopercepción: superar el síndrome del impostor y definir prioridad

7**Planificación flexible**

El día a día hacia dentro de una empresa pyme es dinámico, cambiante e incierto. Sin embargo, para poder medir nuestros resultados se necesita diseñar y seguir una planificación flexible. El planeamiento con criterio adaptativo ha sido uno de los factores de mejores resultados durante las crisis.

Contenidos:

- Por qué la empresa debe trabajar y planificar en conjunto.
- Como planificar para ser exitosos.
- La necesidad de tener indicadores de gestión. Cómo fijar objetivos y metas.

8**Taller de Producción - Metodologías de presentación**

Este encuentro bajo el formato de Taller de Transferencia, dedicado a integrar todas las ideas emergidas en los espacios de rescate, para integrarlas en un Pitch de Cambio que pueda ser presentado en el encuentro final a un comité de dueños de Pymes. En este Taller de Transferencia también se incluirá una breve instancia de entrenamiento para la presentación del Pitch.

9**Integración final: Propuestas concretas de mejora para tu PyME**

El programa finalizará con una presentación por parte a los participantes, a un comité de dueños de Pyme reflejando una idea de cambio para sus empresas. La presentación será en formato de Elevator Pitch, incorporando a cada idea los aportes significativos que los participantes hayan rescatado de cada módulo del programa. Cada pitch responderá a la pregunta: “¿Qué aplicarías a tu empresa mañana?”

Comité Asesor



Gabriel Lopez

CEO & Co-Founder Argentina, Uruguay & USA en ThinkHub Tech -
Presidente de IDEA PyME

Alan Brown

Director General en LAX - Vicepresidente de IDEA PyME



Cristina Arheit-Zapp

Director SIN PAR S.A

Angie Mastrángelo

Líder de proyectos en BK Capacitación y Cofundadora de
Mastrángelo Molina



Edith Pecci

CEO at HR Strategy & Co Founder at Evolution Simple Payroll

Juan Elias Perez Bay

Socio Grupo GNP



Alejandro Yacofsky

Gerente General de EaceComex



Información general

Admisiones:

Para la inscripción al Programa no se requiere certificación universitaria.

Formas de pago:

- Transferencia bancaria
- Tarjetas: American Express, MasterCard, Visa y Visa Electrón

Importante:

- Las vacantes son limitadas. Su inscripción implica un compromiso de asistencia al programa.
- Cancelación de inscripciones hasta 48 hs. antes del inicio de la actividad, acreditándose el importe a futuras actividades, por el lapso del año calendario.
- Para recibir el certificado de asistencia al curso se deberá cumplir con al menos 70% de la cursada.
- La realización del programa queda sujeta a la confirmación de un cupo mínimo de participantes.
- IDEA se reserva el derecho de cancelar o postergar sus actividades hasta 48 hs. antes de su inicio.
- IDEA se reserva el derecho de modificar los módulos, sus contenidos y los facilitadores y/o invitados, garantizando la calidad de los mismos.
- Este programa está habilitado para presentar en el Programa de Crédito Fiscal de SEPYME.

¡MUCHAS GRACIAS!



Consultas e Informes:

Sofía Garayo

Coordinadora de Programas Abiertos

sgarayo@idea.org.ar / escuela.de.negocios@idea.org.ar

Cel. + 54 9 11 3614 4918