



VII EDICIÓN
PROGRAMA SUPERIOR:

**DIRECCIÓN DE LA PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESA**

1 IEM

LA ESCUELA DE NEGOCIOS

Nuestra Escuela de Negocios se fundó con la misión principal de dedicar su actividad docente e investigadora al desarrollo del talento directivo y a la mejora de la cualificación técnica de los titulados universitarios, directivos y empresarios que pasan por nuestras aulas.

IEM tiene como objetivo primordial formar a líderes que promuevan la innovación y el cambio en las organizaciones. Empresarios, emprendedores y directivos que busquen la generación de riqueza y bienestar social.

El reconocimiento que obtenemos de las empresas y el grado de colocación de nuestros alumnos constatan los resultados obtenidos.

NUESTRO OBJETIVO PRIMORDIAL ES FORMAR A LÍDERES QUE PROMUEVAN LA INNOVACIÓN Y EL CAMBIO



Entendemos la formación como una actividad integral y prestamos especial atención al cultivo de actitudes y al desarrollo de capacidades personales, en particular el sentido de responsabilidad, la actitud cooperativa y las habilidades de comunicación y relación.

La Escuela se concibe como un lugar de encuentro de profesionales de todas las procedencias y por ello contamos con la colaboración de los profesionales más prestigiosos de la universidad, la administración pública, despachos profesionales y empresas.

En IEM nos hemos especializado en aquellas áreas de la actividad profesional en las que podemos presentar una oferta formativa con características propias y diferenciadas.

2 | IEM

EL PROGRAMA SUPERIOR

PRESENTACIÓN

Pocos de los casos de empresa y soluciones que ofrecen los MBA están pensados para las PYMEs. De hecho, estos programas están más enfocados hacia la gran empresa, preferentemente multinacionales, donde el análisis y conocimientos globales tienen más relevancia y donde se pueden aplicar un mayor número de estrategias.

En realidad, lo que ocurre es que los MBA están pensados para enseñar a gestionar grandes corporaciones, y no organizaciones de reducido tamaño. Y es que la mayoría de herramientas que ofrecen estos programas tienen poco sentido al aplicarse al ámbito de las PYME porque sus modelos organizativos son diferentes. Como consecuencia, el pequeño y mediano empresario se encuentra con los conocimientos teóricos sobre cómo operar pero con un medio que no es el adecuado.

Con este programa, IEM ofrece soluciones mucho más prácticas y enfocadas a la realidad de una PYME, con sus recursos limitados, nichos de mercado y conocimientos específicos. Por eso, todos los módulos están impartidos por profesionales conocedores de la PYME, y los casos y soluciones planteadas tienen el enfoque de pequeña y mediana empresa.

A QUIEN VA DIRIGIDO

Gerentes, adjuntos a gerencia, y en general cualquier persona involucrada en la gestión de una PYME o un área de la misma que tenga interés por obtener una visión general de la gestión de una pequeña o mediana empresa.

METODOLOGÍA DE DESARROLLO Y APRENDIZAJE

El Programa Superior de Dirección de la pequeña y mediana empresa de IEM BUSINESS SCHOOL está diseñado para el máximo aprovechamiento del mismo.

Para ello se combinan clases teóricas con la realización de ejercicios y casos prácticos, trabajo en equipo, vídeos y role-playing, dirigidos y coordinados por profesionales con amplia experiencia en pequeñas y medianas empresas de éxito de diversos sectores.

DIRECCIÓN

DE LA

PEQUEÑA Y

MEDIANA

EMPRESA



3 | IEM

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

ÁREAS

INTRODUCCIÓN

IEM ha desarrollado este programa atendiendo a las necesidades del personal directivo de las PYMEs, partiendo de un soporte teórico que nos permita estructurar todas las partes de la empresa, pero apoyándonos principalmente en todas las herramientas prácticas que se deben utilizar en la gestión diaria para poder tomar decisiones de una forma rápida y estructurada.

1. DIRECCIÓN EMPRESARIAL

En este área se abordan temas imprescindibles para cualquier profesional con responsabilidad en una empresa, como la planificación estratégica y demás actividades que se desprenden de ella.

2. TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

En este área se desarrollarán técnicas de negociación con distintos grupos de interés de una PYME, como clientes, proveedores, bancos y cualquier otro grupo de interacción con la empresa.

3. DIRECCIÓN COMERCIAL

En este área el alumno aprenderá a estudiar el entorno competitivo, las políticas de precio, las fases de la venta y la gestión comercial de una PYME, con el fin de obtener los mejores resultados comerciales.

4. DIRECCIÓN MARKETING

En este área el alumno trabajará el marketing estratégico, aprenderá a realizar un plan de marketing y estudiará las herramientas de marketing online disponibles en una PYME.

5. EL PERFIL DEL DIRECTIVO EN INTERNET

En el mercado actual se hace necesario aumentar nuestra agenda de contactos y conexiones con otros profesionales, lo que nos permite estar mejor posicionados a nivel profesional tanto a nosotros como nuestra empresa, y nos va a dar acceso a nuevas oportunidades de negocio.

6. DIRECCIÓN OPERACIONES

En esta área se muestran los conocimientos y prácticas necesarias para una buena dirección de operaciones, que incluye la producción, el aprovisionamiento y la logística, entre otros.

7. GESTIÓN DE FINANZAS

Este módulo nos dará las claves para mantener un correcto control del área financiera de una PYME, realizando un análisis económico financiero exhaustivo y las herramientas necesarias para su correcta gestión.

8. HABILIDADES DIRECTIVAS

Por último, en esta área se trabajarán las habilidades necesarias para una buena gestión de los recursos humanos, como técnicas de motivación, comunicación, optimización de recursos, gestión del tiempo y oratoria.

4 IEM

CONTENIDOS

MÓDULO 1: DIRECCIÓN EMPRESARIAL

- Planificación Estratégica en la pequeña y mediana empresa
- La Función Directiva y el Proyecto Empresa
- La misión y los objetivos de la organización
- El Cuadro de Mando Integral de la Empresa
- Gestión de la Calidad en la Empresa

MÓDULO 2: TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN

- Los principios de la negociación
- El proceso de negociación y la gestión de bloqueos
- Tácticas competitivas
- Negociación en equipo

MÓDULO 3: DIRECCIÓN COMERCIAL

- Análisis del entorno Competitivo
- Políticas de producto, precio y distribución (mercados y clientes)
- Dirección de ventas. Habilidades y herramientas de gestión
- Las previsiones de venta
- El proceso comercial. Fases de la venta

MÓDULO 4: DIRECCIÓN DE MARKETING

- Marketing estratégico
- Plan de marketing aplicado a la PYME
- Marketing online en la PYME
- Social Media Management

MÓDULO 5: EL PERFIL DEL DIRECTIVO EN INTERNET

- Diferencias entre redes sociales y redes profesionales
- LinkedIn: la mayor red profesional y de mayor éxito
- Qué puedo conseguir con LinkedIn
- Otras redes profesionales: Xing, Viadeo, ...

MÓDULO 6: DIRECCIÓN DE OPERACIONES

- Gestión de la Innovación
- Dirección de Operaciones y Procesos
- Configuraciones productivas. Gestión de la producción.
- Gestión de costes en la Pyme
- Técnicas avanzadas de producción: aproximación al Lean Management

MÓDULO 7: GESTIÓN FINANZAS EN LAS PYMES

- Introducción a las finanzas de una pyme
- Sistemas de Información contable
- El Balance y Cuenta de pérdidas de ganancias
- Generación de caja. Beneficio vs caja
- Gestión del Circulante - cuentas a pagar y cobrar
- Gestión de cobros y pagos
- Análisis económico financiero
- Las fuentes de financiación
- La negociación bancaria
- Impacto fiscal en la empresa
- Valor/precio en la empresa

MÓDULO 8: HABILIDADES DIRECTIVAS

- Estilos y Habilidades Directivas
- Técnicas de Motivación, Comunicación y Escucha
- Gestión del tiempo
- La inteligencia emocional aplicada a la dirección de personas
- Presentaciones Eficaces y Hablar en público



5 | IEM

CLAUSTRO DE PROFESORES

D. Rafael Martínez

Ldo. Administración de Empresas. Executive MBA Estema
Director de DSAE Alaquàs

D. Javier Górriz

Ldo. Ciencias Químicas.
Gerente S.G. Espacios

D. Vicent Martínez

Ldo. Administración de Empresas
Gerente Re-Solt

D. Fco. Javier Barrachina

Ldo. En ADE. Executive MBA en el Instituto de Empresa
Gerente Magno Engineering Consultang Associates

D. Fernando Giner

Ldo. Economía. MBA en IESE.
Consultor especialista en marketing estratégico

D. Mariano Roldán

Ldo. ADE en UPV. Master Intern. en diseño y multimedia
Gerente en Millenial y Social Media Manager

D. Gustavo Santana

Ldo. Comunicaciones en la UPV
Socio y SEO en Icrono Network

D. David M Calduch

Microsoft Certified Professional. Experto en LinkedIn.
Consultor tecnológico en Soluciona Fácil

Dña. Yanina Wax

Ing. Industrial. MBA Esic. Master medioambiente UPV.
Consultora y formadora freelance

Dña. Cristina Serrano

Ing. Tec. Diseño Industrial UPV. Máster Ingeniería del Diseño
Asesora en Design Thinking en Yademás Thinking Mates

D. Ivan Ramos

Ldo. ADE. Ex-Auditor Senior PriceWaterhouse Coop
Responsable Control de Gestión y Reporting en Ribera Salud

D. Joaquin Iserte

Ldo. ADE. Ex-Auditor Senior Deloitte
Director Financiero en RM Grupo

D. Ignacio Laliga

Ldo en Derecho. Financiaciones Estructuradas y Capital Riesgo
Dir. de Proyectos en Grupo Zriser (Family Office)

D. Guillermo Jávega

Ldo. En CCEE. Máster en Gestión de la Calidad
Consultor y Formador Freelance

D. Sergio Herrero

Ldo. Psicología. Máster RRHH. MBA ESIC. Doctorando Psicología
Consultor freelance, formador y psicólogo



DIRECCIÓN Y COORDINACIÓN:

Rosa Górriz

Directora General de IEM Business School

Carmen Tarín

Dir. Relaciones Externas IEM Business School

6 | IEM

CONDICIONES GENERALES

CALENDARIO

Duración del programa

200 horas
(150h presenciales + 50h proyecto)

SEMESTRAL

Clases: De Octubre 2014 a febrero 2015
Presentación Proyecto: marzo 2015

Horario

Viernes 16:00 a 21:00 h
Sábados 9:00 a 14:00 h

SOLICITUD DE PLAZA Y MATRÍCULA

Debido al limitado número de plazas convocadas, el proceso de inscripción y matrícula de candidatos se realiza por riguroso orden de llegada de la ficha de formalización. Para ello, deberán cumplimentar el formulario que se encuentra disponible en la página web o bien, ponerse en contacto con:

IEM Business School

Departamento de Inscripciones
C/ Colón, 10-6º. 46004 Valencia
E-mail: inscripciones@iembs.com
WEB: www.iembs.com
Tel. Contacto: 96 310 68 42

IMPORTE total del precio del programa: 2.450 €

Dicho importe queda distribuido de la siguiente manera:

- ❖ Matrícula: 490 €
- ❖ Resto: Mensualidades financiadas de 490 € (Domiciliación Bancaria)
- ❖ Hasta el 100% Bonificable por la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo



Además, te ofrecemos:

- ❖ Orientación profesional personalizada
- ❖ Premio al Mejor Proyecto
- ❖ Realización de prácticas en empresa
- ❖ Networking profesional con tus compañeros
- ❖ Acceso a la Programación IEM 2014 - 2015
- ❖ Financiación a 5 meses

IEM-28

**15% Aplicado a alumnos
DTO* menores de 28 años**

* Matrícula Exenta

IEM-DESEMPLEO

**12% Profesionales en
DTO* búsqueda de empleo**

* Matrícula Exenta

IEM-Julio

**10% Matrículas anteriores
DTO* al 20 de Julio 2014**

* Matrícula Exenta