

## EXPERTO EN GESTIÓN INTEGRAL DE LA PYME

### DIRIGIDO A:

Profesionales interesados en adquirir una visión global sobre la gestión de una Pyme. Dirigido a personas que deseen conocer en toda su amplitud la gestión estratégica de una Pyme y el funcionamiento de sus diversas áreas de trabajo.

### OBJETIVOS:

-El objetivo fundamental es adquirir una visión de conjunto sobre el funcionamiento de las pequeñas y medianas empresas, profundizando en sus principales vertientes: gestión económica y financiera, contabilidad, gestión de ventas, derecho del trabajo, recursos humanos, etc.

-Proporcionar nociones básicas para la utilización del análisis estratégico en la Pyme.

-En el ámbito financiero, se trata de identificar y analizar la información relevante con objeto de integrar el análisis de costes en el análisis estratégico de la empresa.

-Iniciar a personas ajenas al departamento de recursos humanos en las técnicas y herramientas más utilizadas en este ámbito.

-En el módulo comercial, mediante la puesta en práctica del taller, se pretende involucrar a los participantes en la dinámica comercial de una empresa. El objetivo es ensayar procesos, de tal manera que mediante simulaciones de ventas reales se manejen las técnicas de venta más eficaces.

### METODOLOGÍA:

Teórico-práctica, que incluye contenidos teóricos, análisis de casos y ejercicios de aplicación. Se emplearán diversas técnicas para favorecer la participación activa, como simulaciones y trabajo en equipo con situaciones reales o ficticias.

### PROGRAMA:

#### 1. LA EMPRESA

- 1.1. El concepto de empresa.
- 1.2. Estrategia empresarial.
- 1.3. Organización empresarial.
- 1.4. El organigrama.

#### 2. MÁRKETING Y GESTIÓN DE VENTAS

- 2.1. El concepto de marketing.
- 2.2. Marketing estratégico y operativo.
- 2.3. El plan de marketing.
- 2.4. Definición de objetivos.
- 2.5. Gestión de equipos de ventas.
- 2.6. Venta en tiempos de crisis.
- 2.7. Gestión de cobros.
- 2.8. Estrategia de comunicación: publicidad y relaciones públicas.
- 2.9. La negociación en ventas.



### 3. LA PRODUCCIÓN

- 3.1. ¿Qué es la logística?
- 3.2. Análisis del sistema logístico.
- 3.3. Gestión por procesos.
- 3.4. Visión económica de la logística.
- 3.5. Gestión de compras y de pagos.

### 4. GESTIÓN DE LA CALIDAD

- 4.1. Sistemas de gestión de la calidad.
- 4.2. Ventajas de la calidad total en las pymes.
- 4.3. El modelo europeo de calidad total.
- 4.4. Las normas iso 9000. Certificaciones.

### 5. FINANZAS Y FISCALIDAD

- 5.1. Estudio de la información contable de la empresa.
- 5.2. Planificación financiera.
- 5.3. Plan de inversiones.
- 5.4. Costes.
- 5.5. Variables macroeconómicas.
- 5.6. Impuestos (irpf, is, iva, iae).

### 6. EL ENTORNO LEGAL

- 6.1. Derecho civil.
- 6.2. Derecho laboral.
- 6.3. Derecho mercantil.

### 7. RECURSOS HUMANOS

- 7.1. Administración de personal.
- 7.2. Selección de personal.
- 7.3. Habilidades directivas.
- 7.4. Gestión del tiempo.

## INFORMACIÓN GENERAL:

**Duración:** 200 horas.

**Fechas y Horario:** Del 15/01/2009 al 26/06/2009.

Jueves de 18:30 a 21:00, viernes de 18:00 a 21:00 y sábados de 9:00 a 13:30.

**Coste:** 1250€

**Formas de pago:**

- 100€reserva de plaza + 1150€al contado
- 100€reserva de plaza + 5 mensualidades de 230€

**Impartido por Foro Europeo**

**Información e Inscripciones:**

[www.foroeuropeo.com](http://www.foroeuropeo.com)

Teléfono: 948131460

Email: [cursos@foroeuropeo.com](mailto:cursos@foroeuropeo.com)

