

DGG

Diplomado en Gestión Gerencial

Título oficial. Ministerio de Educación de la Nación Res. N° 1879/94



BROKERS / ICDA

Tu valor 
en el mundo

BIENVENIDA INSTITUCIONAL

La educación y la formación de las personas constituyen los instrumentos más eficaces y poderosos para asumir los desafíos del contexto actual. El **ICDA**, Escuela de Negocios de la Universidad Católica de Córdoba, se erige sobre esta dimensión dual: exigencia académica y responsabilidad social.

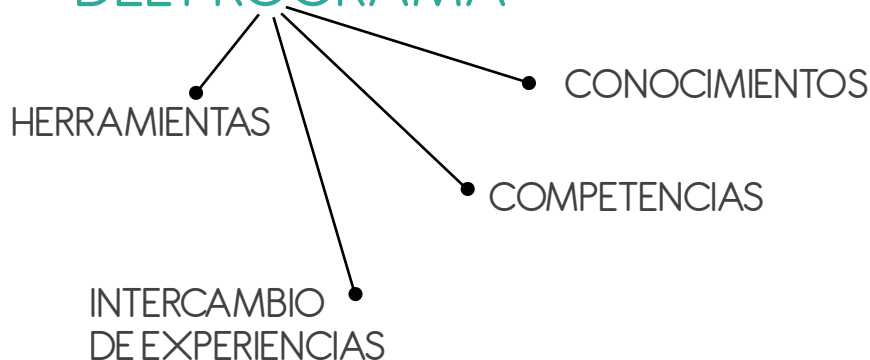
Nuestro propósito es formar profesionales de excelencia a través de una educación integral que contempla una sólida formación teórico-práctica, y que promueve la toma de decisiones de manera responsable y consciente de su impacto en la sociedad.

Desde sus orígenes en 1967, el **ICDA** desarrolla carreras y programas destinados a ejecutivos, funcionarios y profesionales de los sectores privado, público y de la sociedad civil, fortaleciendo el compromiso con el progreso, la competitividad, la eficiencia, la innovación y la generación continua de valor económico, valor personal y valor colectivo.

The logo consists of the letters 'DGG' in a white, bold, sans-serif font, centered within a solid teal square background.

DGG

FILOSOFÍA DEL PROGRAMA



El DGG es una carrera universitaria de pregrado que responde al creciente nivel de exigencia del ejecutivo actual, aportando múltiples herramientas de gestión que desarrollan la capacidad estratégica para trazar políticas y convertirlas en planes de acción.

La carrera tiene un fuerte énfasis en la formación práctica y en la adquisición de contenidos integradores que permitan asumir responsabilidades en la empresa y ejercitar la

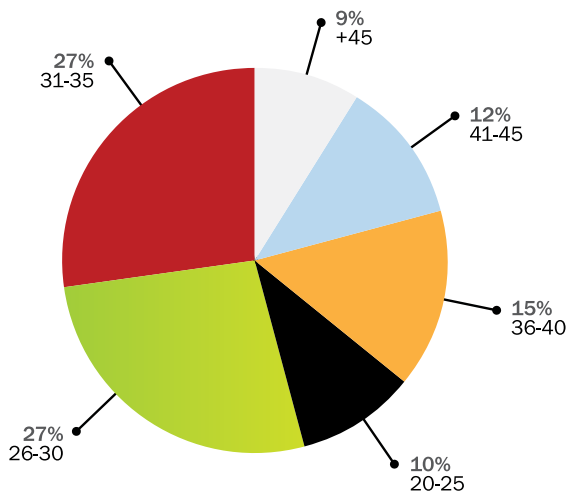
capacidad y el hábito de la toma de decisiones en entornos cambiantes. El DGG abordará las áreas centrales de toda la empresa a fin de adquirir una visión integral de su funcionamiento y las posibles estrategias de mejora.

Nuestro objetivo es proporcionar una formación multidisciplinaria en áreas que son cruciales para la gestión y la creación de valor en las organizaciones desde una perspectiva estratégica.

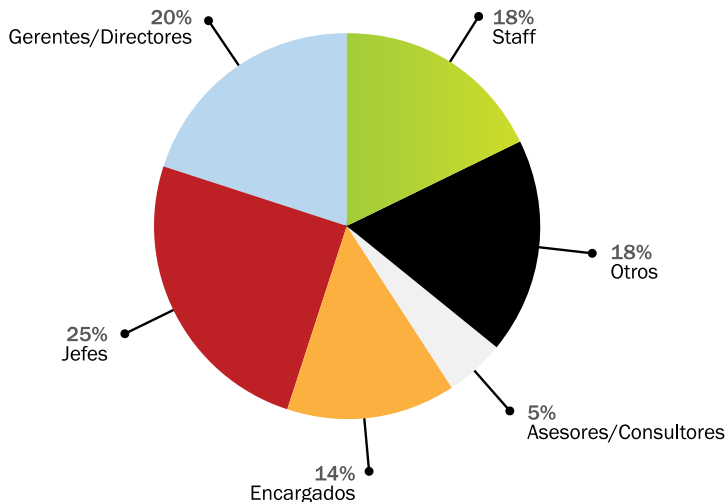
PERFIL DEL PARTICIPANTE

Para cursar el DGG no se requiere formación previa en negocios. El programa está dirigido a propietarios de Pymes, gerentes, ejecutivos y mandos medios de organizaciones industriales, comerciales o de servicios que se desempeñan en entornos fuertemente competitivos y requieren complementar su experiencia laboral con herramientas de gestión.

Por Edades



Por cargos



DGG



METODOLOGÍA

El DGG emplea una metodología esencialmente participativa y orientada a la acción empresarial que combina contenidos académicos con su aplicación práctica a realidades concretas. El análisis de casos y la realización de ejercicios individuales y grupales permiten enriquecer el aprendizaje.

FACULTY

El ICDA posee un cuerpo docente de excelencia especializado en las distintas áreas y sectores del amplio universo del Management. Profesores con la habilidad de transmitir conocimiento, ofrecer prácticas diferentes y promover el aprendizaje a través de la puesta en acción de las ideas.

Se trata de reconocidos profesionales quienes se mantienen en conexión con las problemáticas del mundo de los negocios a través de la experiencia y la consultoría de empresas.

PROGRAMA

Primer Año

• **Visión Estratégica de la Empresa**

Brinda conceptos y herramientas para facilitar una visión integradora del ejecutivo con sentido práctico, a fin de mejorar la capacidad de actuar en la dinámica de los mercados actuales e incrementar la rentabilidad del negocio.

• **El Proceso Gerencial**

Desarrolla un marco conceptual de referencia para las funciones claves de administración, planificación, ejecución y control y se orienta a lograr su aplicación a la realidad empresarial de cada uno de los participantes.

• **Psicosociología de las Organizaciones**

Aborda los aportes de las ciencias del comportamiento a la efectividad en la gestión del potencial humano, analizando los desafíos y habilidades en juego necesarias para mejorar la comunicación, motivación, involucramiento y desarrollo del factor humano.

• **Entorno Socio-Político Económico**

Se orienta a la comprensión de la interrelación de la empresa con los planos social, político y económico de la realidad en la que actúa y al desarrollo de esquemas de análisis para anticipar, evaluar e incorporar sus efectos en las estrategias de las organizaciones.

• **Sistemas e Informática**

Aborda la importancia operacional y estratégica que tienen los Sistemas de Información para las Organizaciones de todo tipo y tamaño. Desarrolla los sistemas vigentes y las nuevas tendencias.

• **Ética**

Abarca los fundamentos teóricos de la ética general y la ética empresarial a la luz de casos concretos, fortaleciendo la capacidad de análisis y argumentación y fomentando la articulación de proyectos ético-sociales en las organizaciones.

• **Sistemas de Información Contable I**

Desarrolla la capacidad de interpretación de los informes contables, extrayendo conclusiones sobre la evolución económica financiera de la empresa, su posición y perspectivas futuras y las medidas correctivas sugeridas según las distintas circunstancias.

• **El Proceso de Negociación**

Introduce al participante en los factores claves de un proceso de negociación y brinda herramientas prácticas para actuar como negociador, tanto en una negociación comercial como en la resolución de conflictos.



• **Sistema de Información Contable II**

Permite la comprensión e interpretación de la teoría de los costos y los diferentes sistemas y sus elementos, a fin de mejorar el análisis para la toma de decisiones. Introduce a los conceptos de planeamiento y el presupuesto.

• **Gestión de Operaciones**

Una visión actual centrada en el análisis de la Cadena de Valor, la creciente importancia de los servicios, los métodos y técnicas útiles para la gestión de operaciones y sus interrelaciones con las demás áreas de la empresa.

• **Marketing Estratégico**

Reconoce al ejecutivo en su real dimensión con referencia al Marketing Estratégico, desarrollando la capacidad para interpretar el contexto y comprender las acciones necesarias y los instrumentos que son más adecuados para la gestión estratégica del Marketing de la empresa.

• **Gestión de Marketing**

Desarrolla las distintas variables de Marketing (producto, precio, servicio, distribución y comunicación), permitiendo adquirir la capacidad de interpretar y comprender las acciones necesarias para el abordaje del mercado.

Segundo Año

• **Conducción de Personal**

Aborda teorías y herramientas prácticas para una mejor comprensión de las personas y del papel del conductor, en la gestión de los Recursos Humanos y del funcionamiento eficaz de los equipos. Busca potenciar competencias interpersonales (comunicación, liderazgo, diagnóstico, flexibilidad, etc.) que faciliten el mejor ejercicio del rol gerencial.

• **Gestión de Recursos Humanos**

Permite incursionar en la dimensión estratégica de la gestión de los Recursos Humanos y en las aristas de los procesos de selección, incorporación y desarrollo de las personas así como en clima humano en la organización.

• **Gestión de la Innovación**

Aborda la innovación como el resultado de los procesos de toma de decisión y una actividad necesaria para la buena salud de las empresas. La creatividad juega un papel imprescindible para aumentar la variedad, riqueza y profundidad de opciones de innovación.

• **Legislación Laboral**

Analiza los elementos tipificantes y las distintas modalidades contractuales para realizar una adecuada planificación y estrategia en la organización de la empresa, considerando los derechos y obligaciones que deben ser respetados por los empleadores y trabajadores.

• **Administración Financiera**

Permite identificar y conocer las variables que afectan la función financiera y las principales herramientas de análisis económico-financiero, desarrollando la capacidad de integrar los presupuestos financieros con el planeamiento de la organización y definir las fuentes de financiamiento y sus mercados.

• **Introducción a la Calidad Total**

Desarrolla conceptos, metodologías y herramientas de un sistema de gestión de calidad y presenta a la gestión de procesos como pilar para incrementar la rentabilidad, las utilidades y la satisfacción de los clientes.

• **Responsabilidad Social Empresaria**

Aporta las bases de un marco conceptual ético general y su aplicación particular para el directivo de empresas, analizando la RSE como nuevo modelo de gestión en respuesta del poder que ejercen en el contexto socioeconómico donde se desenvuelven.



• **Marketing Internacional**

Brinda elementos para la formulación de un plan integral de comercialización internacional, permitiendo identificar y analizar las técnicas y procedimientos específicos orientados a la creación de productos exportables y a la búsqueda de oportunidades en mercados extranjeros.

• **Evaluación de Proyectos de Inversión**

Analiza los componentes de inversión, costos e ingresos y de qué manera se relacionan e incorporan en el flujo de caja. Desarrolla las principales técnicas de medición de la rentabilidad de un proyecto individual.

• **Control de Gestión**

Aborda los conceptos, metodología y herramientas de un Sistema de Control de Gestión formando una visión global de los principales modelos existentes. Destaca la importancia del Cuadro de Mando Integral como herramienta de gestión estratégica.

• **Planeamiento Estratégico**

Se orienta al desarrollo de la actitud prospectiva para visualizar las posibilidades y restricciones en el mundo de los negocios. Desarrolla las variables a tener en cuenta en un proceso de análisis y planificación estratégica así como en su ejecución.

EXPERIENCIA DGG ICDA

Seminario Outdoor

Los participantes realizan un seminario intensivo que tiene por objetivo la integración, la adquisición de habilidades gerenciales y el abordaje de temáticas que requieren un ámbito de trabajo más dinámico y en equipo.

Inglés de negocios

Ampliando las capacidades para hacer frente a las exigencias del mundo de los negocios, el ICDA ofrece cursos en diferentes modalidades y con variado grado de complejidad en inglés de negocios. Los participantes del DGG podrán acceder a estos cursos con un beneficio especial.

ICDA Alumni

Un espacio de integración a través del cual los antiguos alumnos del ICDA pueden canalizar sus inquietudes, potenciar las oportunidades de *networking*, fortalecer el vínculo con la institución y compartir experiencias profesionales y humanas a través de actividades de actualización, desayunos temáticos y encuentros para reflexionar sobre temas coyunturales.

Bolsa de Trabajo

El ICDA es un espacio de referencia a lo largo de toda la vida laboral de cada uno de nuestros alumnos, al que pueden acudir en las instancias más relevantes de su desempeño profesional. A partir de este servicio, el alumno está en contacto permanente con las diversas búsquedas de personal de empresas y consultoras del medio.

The logo for DGG, consisting of the letters 'DGG' in a white, bold, sans-serif font, centered within a solid teal square.

ACERCA DEL PROGRAMA

Duración: 2 años

Modalidades:

- Semanal: 2 días a la semana, de 18:00 a 22:00 hs.
- 2 fines de semana al mes, viernes de 17:00 a 22:00 hs, y sábados de 8:30 a 16:30 hs, habitualmente de manera quincenal.

Proceso de inscripción

Los aspirantes al DGG del ICDA – UCC deberán acreditar:

- Experiencia laboral.
- Título secundario.

1) Documentación requerida

Para iniciar el proceso de inscripción los participantes deberán:

- Completar solicitud de inscripción online.
- Presentar original y copia del título o analítico del secundario.
- Presentar fotocopia del documento de identidad.

2) Entrevista personal

Una vez entregada la documentación requerida, el aspirante participará de una entrevista en la que se busca establecer un diálogo personalizado sobre las expectativas recíprocas, garantizando la conformación equilibrada de los grupos de trabajo y ajustando las expectativas individuales a las posibilidades que brinda el programa.

Informes e inscripciones

Marketing y Desarrollo Institucional

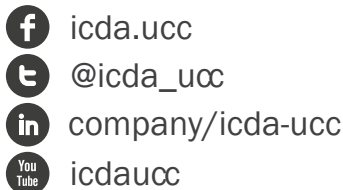
Obispo Trejo 323

Córdoba – Argentina

Tel/Fax: (+54) 9 0351 4213213 - Int. 1

info@icda.ucc.edu.ar

www.icda.ucc.edu.ar



Programas, fechas, importe y profesorado sujeto a posibles cambios. El ICDA se reserva el derecho de cancelar un programa si considera que no se cumplen los requisitos necesarios para el éxito del mismo.