

## SM05 – Plan de Negocios para PyMes

Todos los cursos, talleres y seminarios descriptos a continuación, se construyen en base a referencias conceptuales y actividades vivenciales que posibilitan la práctica. A lo largo de los programas, existe también exposición y análisis de casos para la aplicación de los conceptos teóricos. Todos los cursos pueden ser "in-house" y adaptables a las necesidades de los clientes.



### Plan de Negocios para PyMes

#### Objetivo:

Al final de este curso usted contará con los conceptos básicos para:

- Desarrollar la planificación de su negocio.
- Utilizar diferentes modelos de planeamiento de acuerdo al momento o característica de la organización.
- Analizar y montar diferentes escenarios.
- Movilizar a las personas para un planeamiento integrado.
- Utilizar la planificación como un proceso poderoso de comunicación y control.
- Diferenciar y aplicar los planeamientos tácticos y Estratégicos.
- Utilizar la planificación como una herramienta para la mejora continua.
- Desarrollar planes de acción para la aplicación del Planeamiento Estratégico.

#### Contenido Programático

##### Módulo I – Histórico del Planeamiento en la Administración. (2 horas)

- ¿Qué es la Planificación?
- Histórico del Desarrollo del Planeamiento.

## Talleres y Seminarios Empresariales

---

- La Planificación en diferentes organizaciones.

### **Módulo II – Estructura de un Plan de Negocios. (6horas)**

- Pasos fundamentales para la planificación.
- Planificación y Estrategia.
- Estrategias de Crecimiento. Estrategias Competitivas. Estrategias de Comercialización. Tácticas.
- Presupuestación y análisis de costos.
- Estrategias de Marketing.
- Casos de Análisis.

### **Módulo III – Aplicación práctica de los conceptos. (4 horas)**

- Modelo de un Plan de Negocio.
- Motivación y Liderazgo.
- Puntos de atención para maximizar las probabilidades de éxito en los procesos de planificación.
- Ejercicio de desarrollo de un Plan de Negocios.

### **A quién se destina?**

Empresarios de pequeñas y medianas empresas. Responsables de planificación y / o comercialización en empresas de productos o servicios. Personas que saben que la gestión de una organización en la era del Conocimiento depende de su capacidad de controlar las variables del escenario de su organización, posicionándola de forma estratégica en ambientes competitivos, globalizados e con cambios permanentes.

### **Metodología**

El programa está estructurado en base a referencias conceptuales y actividades vivenciales que posibiliten la práctica. A lo largo del programa, habrá también exposición y análisis de casos para aplicación de los conceptos teóricos.

### **Modalidad.**

Presencial (eje principal la práctica / metodología “aprender haciendo”)

### **Carga Horária**

12 horas (3 días de media jornada)

Ing. Sergio D. Salimbeni  
Director General

## Talleres y Seminarios Empresariales

---

[info@activus.com.ar](mailto:info@activus.com.ar)

---

**activus**

---