

Programa del CENTRO de APRENDIZAJE PERMANENTE (CAP) compuesto por Curso + Ciclo de Workshops

El programa se estructura como una propuesta del CENTRO de APRENDIZAJE PERMANENTE (CAP) que combina un curso y un ciclo de workshops, articulando instancias de aprendizaje teórico con espacios de aplicación práctica.

Por un lado, el Curso de Gestión y Transformación de Negocios se organiza en tres módulos formativos, orientados a incorporar herramientas clave en gestión, liderazgo, estrategia digital y finanzas. Por otro, el programa incluye un ciclo de tres workshops presenciales de alto impacto, diseñados como jornadas intensivas de trabajo aplicado, donde los participantes pueden profundizar los contenidos del curso, intercambiar experiencias y trabajar sobre desafíos concretos de sus negocios.

Esta modalidad permite ofrecer a PyMEs, comercios, empresarios y mandos medios distintos esquemas de formación combinables entre sí en función de sus intereses y disponibilidad de tiempos.

Curso de Gestión y Transformación de Negocios

Objetivo

Fortalecer las capacidades de gestión y profesionalización de PyMEs y comercios de la región mediante herramientas prácticas en administración, finanzas, liderazgo y digitalización, incorporando aplicaciones de inteligencia artificial.

Destinatarios

Comerciantes y dueños/as de PyMEs, empleados/as de comercio y profesionales con emprendimientos propios.

Modalidad y duración

- Tres módulos a lo largo del año
- Modalidad híbrida (virtual + una instancia presencial por módulo)
- Cupos limitados
- Certificación por módulo y opción de certificación curso (trayectoria)

Estructura del programa

- **Módulo 1 (mayo - junio):** Modelo de Negocios, Liderazgo y Gestión
- **Módulo 2 (agosto - septiembre):** Negocios Digitales y Estrategia de Comunicación
- **Módulo 3 (octubre - noviembre):** Educación Financiera y Administración de Negocios

Todos los módulos incorporan aplicaciones de inteligencia artificial orientadas a la gestión empresarial.

DESARROLLO DE LOS MÓDULOS:

Módulo 1: Modelo de Negocios, Liderazgo y Gestión

- Análisis del contexto y oportunidades
- Modelo Canvas (propuesta de valor, clientes, canales, recursos)
- Rol del dueño/a y delegación
- Gestión de equipos y emocionalidad

Módulo 2: Negocios Digitales y Estrategia de Comunicación

- Experiencia del cliente
- Ecosistema digital y canales de venta
- E-commerce y logística
- Estrategias de comunicación y contenidos

Módulo 3: Educación Financiera y Administración de Negocios

- Estructura de costos e ingresos
- Punto de equilibrio y fijación de precios
- Gestión de caja (cashflow)
- Indicadores y organización administrativa

** La información detallada de los módulos se encuentran en las pestañas sobre la página web.

CICLO DE WORKSHOPS DE ALTO IMPACTO

Destinatarios

Dueños/as de PyMEs, empresarios y mandos medios de la región, interesados en fortalecer sus capacidades de gestión, liderazgo y toma de decisiones en contextos de transformación productiva.

Objetivo

Fortalecer las capacidades de gestión empresarial a través de herramientas prácticas, metodologías actuales y espacios de trabajo aplicado, que permitan mejorar la competitividad, la sostenibilidad y la adaptación de las organizaciones a nuevos escenarios económicos y tecnológicos.

Objetivos específicos

- Incorporar herramientas de liderazgo y gestión de equipos en entornos dinámicos.
- Mejorar la experiencia del cliente a través de estrategias integradas y omnicanales.
- Fortalecer la gestión económica y financiera de los negocios.
- Promover la toma de decisiones estratégicas basada en información y planificación.

Modalidad y duración

- Ciclo de tres workshops presenciales.
- Cada workshop consiste en una jornada intensiva de profundización y trabajo aplicado con empresarios y mandos medios.

Estructura del programa

- **Workshop 1 (3 de julio):** Liderar en los negocios
- **Workshop 2 (25 de septiembre):** Diseño de Experiencia de Cliente
- **Workshop 3 (13 de noviembre):** Educación Financiera

DESARROLLO DE LOS WORKSHOPS:

WORKSHOP 1: Liderar en los negocios

Eje: Crecimiento de adentro hacia afuera para una transformación real.

Contenidos mínimos:

- **Employee Experience (EX):** El diseño de la experiencia del colaborador como motor fundamental de la Experiencia del Cliente.
- **Liderazgo y Transformación:** Gestionar equipos humanos potenciados por tecnología y nuevas herramientas.
- **Diseño de procesos y servicios internos** para que la empresa tenga un crecimiento saludable, sólido y sostenible.

WORKSHOP 2: Diseño de Experiencia de Cliente

Eje: Omnicanalidad y el Cliente en el centro del negocio.

Contenidos mínimos:

- **Estrategias de Negocios Digitales:** El foco puesto en el Cliente y sus necesidades actuales.
- **Diseño de Servicio:** Cómo conectar el local físico con la atención online sin fisuras para el Cliente.
- **Omnicanalidad real:** Procesos eficientes para una experiencia de Cliente coherente y profesional.

WORKSHOP 3: Educación Financiera

Eje: El Modelo Canvas como hoja de ruta para la transformación.

Contenidos mínimos:

- **Radiografía de tu Negocio hoy:** Uso del modelo Canvas para ver la empresa en una sola página, detectando rápidamente eficiencia y oportunidades de mejora.
- **Los números que no podés ignorar:** Diferencia entre facturación y rentabilidad, cálculo del punto de equilibrio y el impacto de los costos en el precio final.
- **Decisiones inteligentes para el día a día:** Qué información monitorear semanalmente para planificar con menos riesgo y gestionar equipos por objetivos claros.
- **Reinvención y Agilidad:** Cómo ajustar el modelo de negocio en contextos de incertidumbre y usar metodologías ágiles para ganar velocidad de respuesta.

CONSOLIDACIÓN DE AMBOS PROGRAMAS EN ORDEN TEMPORAL:

*En verde se encuentran los módulos del curso y en naranja los workshops.

Módulo/Unidad	Contenidos	Horas totales	Fechas	Modalidad
Módulo 1: Modelo de Negocios, Liderazgo y Gestión	<ul style="list-style-type: none"> ● Análisis del contexto y oportunidades ● Modelo Canvas (propuesta de valor, clientes, canales, recursos) ● Rol del dueño/a y delegación ● Gestión de equipos y emocionalidad 	12 h	28 de mayo al 25 de junio Cierre presencial: 2 de julio	Híbrida con instancia presencial en la última clase.
WORKSHOPS DE ALTO IMPACTO 1: Mindset Ágil y Visión Estratégica	El Modelo Canvas como hoja de ruta para la transformación. <ul style="list-style-type: none"> ● Reinvención del modelo de negocio en contextos de incertidumbre. ● Uso de metodologías ágiles para evolucionar la cultura de gestión. ● Detección de oportunidades y agilidad en la toma de decisiones 	4hs	3 de julio	Presencial

<p>Módulo 2: Negocios Digitales y Estrategia de Comunicación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Experiencia del cliente • Ecosistema digital y canales de venta • E-commerce y logística • Estrategias de comunicación y contenidos 	12 h	20 de agosto al 17 de sept Cierre presencial: 24 de sept	Híbrida con instancia presencial en la última clase.
<p>WORKSHOPS DE ALTO IMPACTO 2: Diseño de Experiencia de Cliente</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Estrategias de negocios digitales centradas en el cliente y sus necesidades actuales. • Diseño de servicio: integración del canal físico y la atención online. • Omnicanalidad: desarrollo de procesos eficientes para una experiencia coherente y profesional. 	4hs	25 de septiembre	Presencial
<p>Módulo 3: Educación Financiera y Administración de Negocios</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura de costos e ingresos • Punto de equilibrio y fijación de precios • Gestión de caja (cashflow) • Indicadores y organización administrativa 	12 h	8 de octubre al 5 de noviembre Cierre presencial: 12 de noviembre	Híbrida con instancia presencial en la última clase.
<p>WORKSHOPS DE ALTO IMPACTO 3: Educación Financiera</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Diagnóstico del negocio con modelo Canvas • Análisis de costos, facturación y rentabilidad • Indicadores clave para la gestión y toma de decisiones 	4hs	13 de noviembre	Presencial

	<ul style="list-style-type: none">• Aplicación de herramientas ágiles para la mejora del negocio			
--	--	--	--	--

Para el detalle de las clases, consultar:

[x Calendarización_Programa_Córdoba_Riotercero.xlsx](#) .