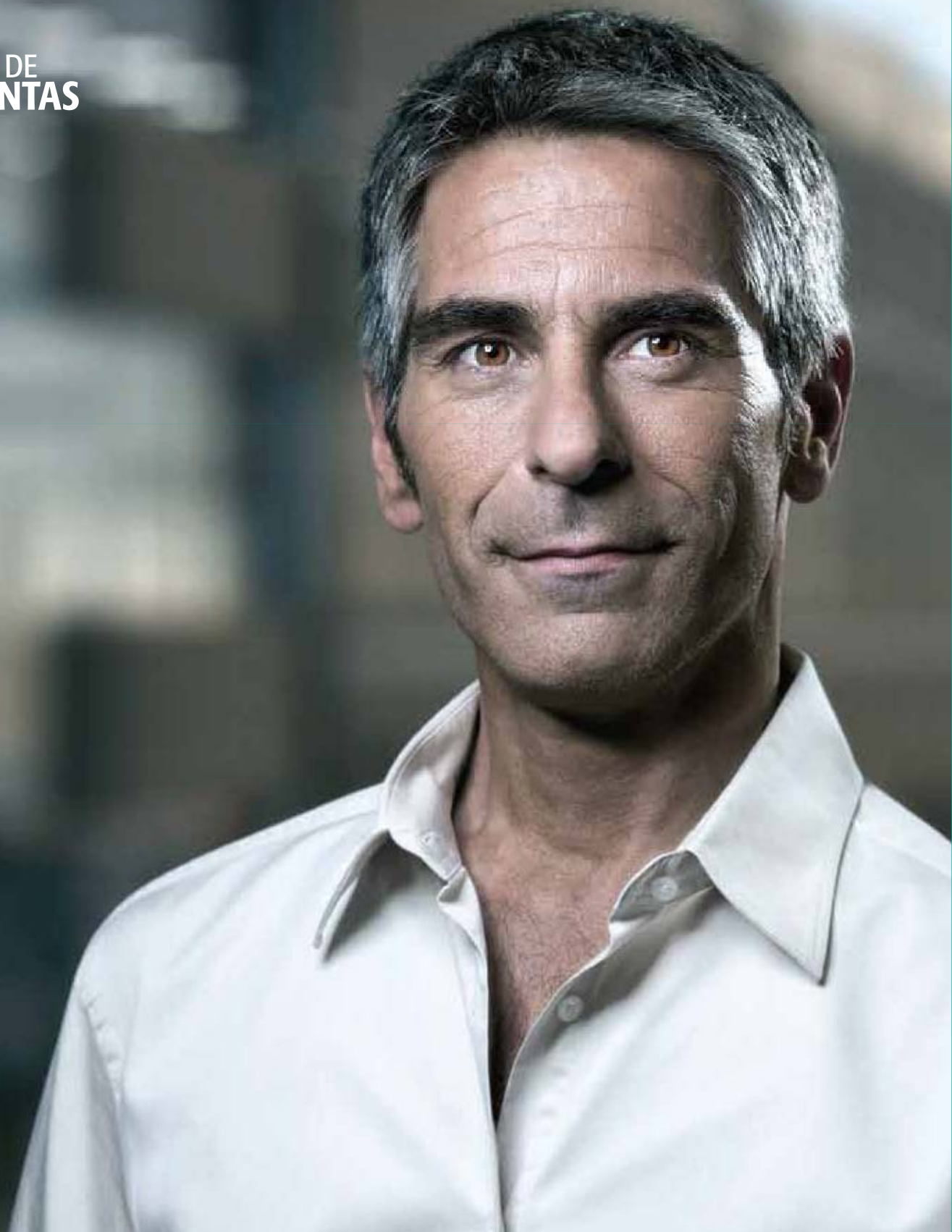



ESCUELA DE
PREGUNTAS



UNIVERSIDAD AUSTRAL

DPME

Dirección de Pequeñas y
Medianas Empresas



¿Qué es lo que hemos aprendido durante 30 años desde que se fundó el IAE? ¿Qué es lo que nos une y nos mantiene activos y motivados? ¿Qué nos levanta cada mañana? ¿Qué es lo que hace que seamos una institución tan reconocida?

El amor por el pensamiento.

En el IAE nos encanta pensar. Nos encanta conocer. Nos encanta ver. Somos un proceso de reflexión colectiva y permanente. Caminar por nuestros claustros es sentir la energía vital de las ganas imposibles de abarcarlo todo, como si fuera posible.

Cada profesor. Cada alumno. Cada miembro. Tiene permiso para pensar como en pocos lugares en el mundo. En serio. Es cierto. Es comprobable.

Tenemos una utopía: llegar a acercarnos lo más posible a la formación de líderes que puedan recrear escenarios todo el tiempo. Que vean los problemas y las oportunidades, que sueñen, que trabajen, que se integren, que se entreguen, que crean en ellos mismos y en nuestra sociedad.

Cambiar las cosas, hacer que pasen, transformar la realidad es encontrar la manera de hacerlo. Y para eso hay que tener valor. Valor de recorrer nuevos caminos. De plantearse nuevas hipótesis. **De hacerse una y mil veces la misma y cientos de preguntas. Hasta hallar la respuesta correcta.**

Y esa es nuestra misión. Ayudar a los futuros líderes a encontrar las preguntas posibles que los lleven a las respuestas que necesitan.

Tenemos un don. Y lo tenemos que dar.

**IAE. Escuela de negocios.
Escuela de preguntas.**

6 diferencias que distinguen al IAE:

1. Foco en el desarrollo integral de cada persona.
2. Una propuesta académica adecuada a cada etapa de la vida profesional de los ejecutivos.
3. Un ámbito único para el progreso y acompañamiento de las organizaciones.
4. Una usina de conocimiento e investigación relevante y rigurosa con especialización en la región y en los problemas de los países emergentes.
5. Amplia red de contactos y acceso al mundo académico y empresarial.
6. Orientación hacia la Región. Desde Argentina hacia Latinoamérica, economías emergentes y el mundo.

Metodologías activas de aprendizaje

Nuestros alumnos son empresarios y directivos, por lo que sus propias visiones, experiencias, logros y fracasos, aportan al aula la dinámica y los dilemas del mundo real de las empresas.

Método del Caso:

Por medio de casos reales de empresas, los estudiantes y los profesores se involucran en un proceso de análisis y discusión profundo acerca de las circunstancias a las que se enfrentan las empresas. El método del caso desarrolla en los participantes una visión global del negocio, una gran capacidad analítica y una intensa preparación para el mundo real de la toma de decisiones.

Trabajo en Equipo:

Los alumnos trabajan en equipos y ponen a prueba sus habilidades de escucha, interacción, organización y planificación grupal. El desafío es convivir con la diversidad de formaciones y experiencias profesionales enriqueciendo el aprendizaje personal.

Outdoors:

Son sesiones de alto impacto que involucran a los alumnos en juegos y actividades que los obligan a la toma de decisiones individuales y en equipo. Los profesores del IAE guían las actividades para que cada alumno aproveche la sesión arribando a conclusiones de alto valor.

El Programa

El DPME es un intenso entrenamiento para fortalecer capacidades y habilidades de Dirección. Aporta conocimientos, y sobre todo impulsa una reflexión sobre cuál debe ser el rol del dueño, socio o directivo de una empresa PyME.

La toma de decisiones en forma intuitiva.

La incertidumbre frente al crecimiento de la empresa.

La soledad ante la toma de decisión.

Foco en la problemática PyME

La falta de tiempo, de planificación.

La dificultad para delegar.

El impacto sobre la vida personal.

Experiencias compartidas

Compartir experiencias con pares de diversos orígenes, industrias y vivencias, permite abrir la mente y dirigir la empresa con una mirada más amplia para descubrir nuevas posibilidades.

Con una perspectiva de largo plazo.

Hacer las preguntas correctas para **tomar decisiones acertadas**, más allá de la realidad cotidiana y la coyuntura. Por eso, nuestros antiguos alumnos, hablan del DPME como “un antes y un después”.



Beneficios

Para los participantes:

- Vencer la resistencia al cambio.
- Incrementar la creatividad y la iniciativa.
- Potenciar sus capacidades para integrar y motivar personas.
- Enfrentar los desafíos psicológicos del liderazgo.
- Valorar el liderazgo personal.
- Superar el problema de la soledad ante la toma de decisiones.

Para la empresa:

- Acelerar el proceso de aprendizaje de la organización.
- Renovar el liderazgo para sostener la vitalidad de la empresa.
- Nuevas oportunidades estratégicas para mejorar su desempeño y su crecimiento.
- Una dirección más profesionalizada.

Formar parte de una comunidad de Directivos y empresarios

Asociación de Antiguos Alumnos

La Asociación de Antiguos Alumnos funciona como punto de encuentro para generar actividades continuas de actualización, ciclos económicos y encuentros con líderes de opinión, promoviendo la creación de grupos de interés y clubes regionales sobre los más diversos temas (negocios, deportes, solidaridad) que nuclean a profesionales de un mismo sector con el objetivo de intercambiar experiencias y contactarse con personas de diferentes países o provincias.

Modalidades

El DPME es un intenso entrenamiento de **20 días** de duración con 4 ediciones, y 2 modalidades de cursada:

	(a) DPME 3 EDICIONES AL AÑO	(b) DPME REGIONAL 1 EDICION AL AÑO
Ejemplo mes:	lun ma mie jue vie	lun ma mie jue vie
Semana 1	X	X X
Semana 2	X	
Semana 3	X	X X
Semana 4	X	

(a) 1 día por semana, miércoles o jueves, más un módulo doble.

(b) 2 días cada 2 semanas más dos módulos triples.

Abordaje multiárea

Dirección financiera

- Finanzas de gestión y estructurales.
- Estado de Origen y Aplicación de Fondos.
- Diagnóstico y previsiones financieras.
- Evaluación de proyectos de inversión.
- Valoración de empresas.
- Análisis y creación de valor.

Dirección comercial

- El modelo comercial.
- Desarrollo de productos/Servicios.
- Estrategia de precio.
- La función comercial.
- Marketing de empresa a empresa.
- Análisis de consumidores y clientes.
- Dirección y gestión de la fuerza de ventas.
- El plan comercial.
- La comunicación comercial.

Sistemas de control para la dirección

- Contabilidad financiera.
- Gestionando la rentabilidad.
- Costos para la toma de decisiones.
- Análisis de desviaciones presupuestarias.
- Proyección de resultados de gestión.
- Sistemas de control directivo.
- Tablero de control y sistemas de dirección.

“Haber escuchado de mis compañeros experiencias personales tan parecidas me dió claridad, no solo en la pelea diaria sino para comprender lo que nos pasa en las empresas y las familias. Al compartir y debatir logramos mayor certeza en las acciones a tomar.”

Marcelo Yañez

Vicepresidente de Grúas San Blas S.A.

DPME II 2011

Comportamiento humano en la organización

- Dirección de Comportamiento Humano.
- Las motivaciones humanas.
- Desempeño y desarrollo de colaboradores.
- Selección de personal y compensaciones.
- Relaciones laborales y sistemas de incentivos.
- Los desafíos del liderazgo.
- Outdoor: Feedback / armando equipo.

Dirección de operaciones y tecnología

- Gestión de procesos.
- Gestión logística y relacionamiento en la cadena de valor.
- Diseño, productos y procesos.
- Gestión de calidad y su implementación.
- Gestión de operaciones en empresas de servicio.

Empresa sociedad y economía

- Empresa y sociedad.
- Bases para la cooperación.
- Integridad personal e integridad de la empresa.
- El sentido de la empresa.
- Contexto Económico y competitividad.

Política de empresa

- La tarea del empresario.
- Diagnóstico de negocio.
- Formulación e implementación estratégica.
- Claves estratégicas para competir.
- Diseño y estructuras organizacionales.
- Rol del número uno y gobierno de la empresa.
- La Problemática de la empresa familiar.

Entrepreneurship

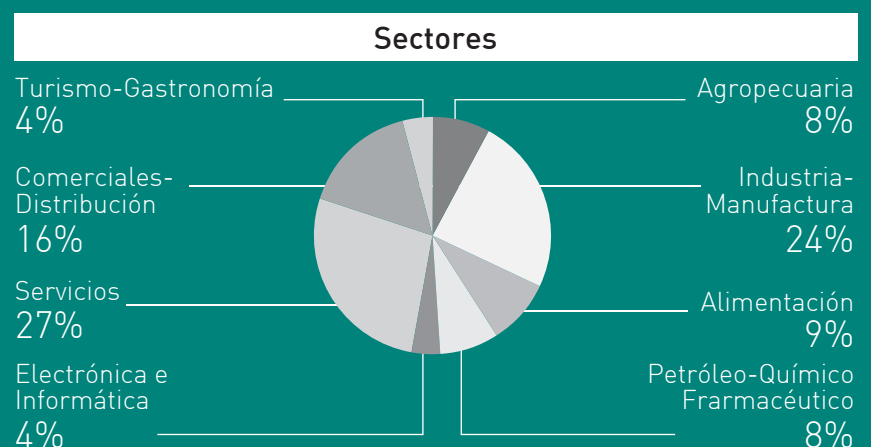
- El espíritu emprendedor.
- El proceso emprendedor.
- Plan de negocios.

Negociación y resolución de conflictos

- Análisis del proceso de negociación.
- Principios de Negociación.
- Formulación estratégica de resolución de conflictos.

Perfiles

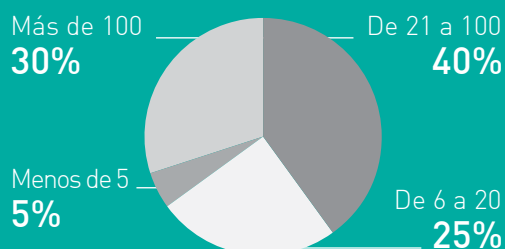
El programa está dirigido a **dueños, socios, gerentes generales y directivos** que tienen a su cargo la mayor parte de las decisiones relevantes, tanto operativas como estratégicas.



Algunas empresas que participaron



Cantidad de empleados



“Mi paso por el IAE, realizando el programa DPME Regional, ha sido una experiencia extraordinaria. Lo más importante fue lograr sentir una sensación de seguridad. Seguridad a la hora de tomar decisiones, seguridad de ver nuevas posibilidades y maneras de realizar las tareas que durante tantos años vengo realizando.”

Dante Melano

Titular de DM Comunicaciones – Río Gallegos
DPME Regional 2011

Consejo Asesor Académico

El Consejo Asesor Académico, creado en 1988 y conformado por Profesores de Harvard Business School, del IESE Business School de Barcelona (España) y del IAE, se reúne cada año con el objeto de intercambiar experiencias sobre la educación de management, actualizar el contenido de los programas y apoyar al IAE en la formación de sus Profesores.



Acreditaciones Internacionales

IAE ha obtenido las tres acreditaciones más importantes que reconocen la calidad en materia de Management Education.



AMBA Asociación
Internacional de MBAs
Londres, Reino Unido



Equis (European Quality
Improvement System)
Bruselas, Bélgica



AACSB-International
Association to Advance
Collegiate Schools of
Business
Tampa, Estados Unidos.

International Advisory Board

Creado en el 2010, el IAB está conformado por CEOs latinoamericanos de multinacionales y multilaterales que se reúnen una vez al año con el Consejo de Dirección del IAE para colaborar con el desarrollo de conocimiento relevante y una formación innovadora de líderes para la región.

Rankings nacionales e internacionales

12 años consecutivos entre las 30 mejores Escuelas de Negocios del mundo. Ranking de Executive Education del Financial Times. Mejor Escuela de Negocios de Argentina, según ranking Revista Apertura y América Economía



UNIVERSIDAD AUSTRAL

Contacto e informes

E-mail: dpme@iae.edu.ar

Tel.: +54 (2322) 48-1668 | +54 (230) 448-1668
+54 (2322) 48-1108 | +54 (230) 448-1108
+54 (2322) 48-1071 | +54 (230) 448-1071

www.iae.edu.ar/dpme  <http://www.facebook.com/dpme.iae>

Mariano Acosta y Ruta Nacional N°8
(B1629WWA) Pilar. Buenos Aires. Argentina

