

Formación Administración Operativa y Control de Gestión

Desarrollando Talento

Impulsando la gestión Empresarial

Módulos del Programa

Esta formación está compuesta por 10 módulos, entre cursos y talleres de 12 horas cada uno, totalizando 120 horas. Las fechas de inicio, días y horarios de los distintos módulos, están disponibles en nuestro portal Web: www.cesams.com

1. Curso: Control de Gestión

Este módulo brindará a los participantes una visión integral y sistémica para la evaluación y monitoreo de los objetivos organizacionales. Se trabajan técnicas y herramientas de aplicación inmediata, con las cuales se logrará gestionar el desarrollo de los resultados cuantitativos y cualitativos, además de analizar su alineamiento a la estrategia general implementada.

2. Curso: Control Interno

Los objetivos de este curso son promover el espíritu investigador, inquisidor, disciplinado y metódico. Brindar herramientas y definiciones vinculadas al control interno, con base al Informe COSO. Generar la utilización de los instrumentos para descripciones, análisis y mejora en los procedimientos administrativos contables: a) Cuestionarios de control b) Descripciones narrativas c) Cursogramas d) Matrices de riesgos e) Listas de control.

3. Curso: Toma de Decisiones

El objetivo de este curso es analizar los diferentes tipos de problemas y de decisiones e implementar la mejor forma de resolución posible. Se busca comprender las distintas condiciones que se presentan a la hora de tomar decisiones, y se brindarán diferentes técnicas y modelos que sustenten una metodología eficiente y habilitando una mejora en el proceso racional de la toma de decisiones.

4. Curso: Gestión de Calidad y Procesos

Este curso tiene como objetivo establecer los conceptos fundamentales de la gestión de calidad, procesos internos, eficiencia y eficacia interna. También busca brindar los criterios y aptitudes necesarios para la auto-evaluación de la gestión de calidad y, en base a esto, afrontar un proceso de análisis, revisión y mejora continua.

5. Curso: Costos

Los objetivos de este curso son brindar conocimientos generales de costos. Se trabaja con las herramientas necesarias para apoyar la toma de decisiones en aspectos tales como, la fijación de precios, producción, compra a terceros, etc. Determinar los diversos criterios aplicables a los márgenes de ganancia de los servicios, los niveles óptimos de costos fijos y análisis de los costos variables y determinación del punto de equilibrio en los diversos servicios.

Objetivos

Esta formación tiene como objetivo fundamental, brindar una visión sistémica y ampliada, para los puestos de back office y de apoyo en la empresa, con el fin de comprender el impacto de sus responsabilidades en toda la cadena de valor y la criticidad de su labor para el logro de los objetivos finales.

También se brindarán herramientas y técnicas para el análisis y la mejora continua; buscando exponer un marco de trabajo operativo interno, sobre los procesos de trabajo diarios, fortaleciendo el control y el correcto funcionamiento de la operativa que sustenta la realidad operativa económica y comercial de la empresa.

Se realiza un fuerte énfasis en que los conceptos brindados sean aplicables el día después, generando una visión ampliada del rol de cada puesto, en un proceso mayor de prestación, y con la necesidad de fuertes y eficientes interfases entre las áreas, y del trabajo en equipo, para el logro de los objetivos organizacionales.

Impulsando la gestión Empresarial

Trata a una persona como lo que es y seguirá siendo lo que es.

Trata a una persona como lo que debe y puede ser, y se convertirá en lo que debe y puede ser.

Participantes

Esta formación está dirigida a todas las personas con responsabilidad en el área administrativa, operativa y de back offices, y a todas aquellas personas que trabajen para lograr los objetivos operativos y logísticos en la empresa, que sustentan el logro de los objetivos globales de la organización.

Metodología

Los cursos serán presenciales de carácter teórico-práctico. Se expondrán problemas reales y actuales, se realizarán ejercicios, se tratarán casos, y se trabajarán las situaciones planteadas por los participantes.

Observaciones

Se entregará certificado de asistencia con la concurrencia a un mínimo del 85 % de las clases.
Se realizará una prueba de evaluación por módulo y se entregará certificado de aprobación. Se entregará todo el material necesario, lecturas, casos, ejemplos y demás.

6. Curso: Comunicación

El objetivo de este curso es comprender el proceso de comunicación en nuestro equipo de trabajo, identificar y desarrollar las características de un proceso de comunicación eficaz, además de reconocer los fundamentos para generar una comunicación efectiva. También se brindarán herramientas y técnicas para la utilización adecuada de los medios y sistemas de comunicación disponibles.

7. Curso: Logística y Gestión de Inventarios

El objetivo principal de estos módulos es adquirir una base de conocimientos sobre la Gestión de Stocks y Logística asociada, conceptualizando las mejores prácticas en diversas situaciones, visualizando entre otros, factores como, la centralización o descentralización, las ventajas estratégicas del almacenaje, Picking, y la influencia de los canales de distribución.

8. Taller: Trabajo en Equipo

Entre los objetivos de este taller, destacamos el análisis de las características y elementos que componen a un equipo eficaz. También se brindará un enfoque sobre la importancia de adoptar una visión sistémica en la cual la empresa en su conjunto es un gran equipo.

9. Curso: Cuadro de Mando Integral

En este módulo expondrá el concepto del Cuadro de Mando Integral como herramienta eficiente para el control de la gestión integral de la organización. Se brindará una visión práctica y aplicable a la realidad actual, así como también los factores críticos para el éxito de su implementación y uso.

10. Taller: Servicio al Cliente Interno

Este curso tiene como objetivo aportar un marco conceptual y una metodología práctica para que los participantes puedan manejar mejor situaciones desafiantes en sus relaciones con clientes internos. También se conceptualizará la relación cliente y proveedor interno, y además se establecerá cómo los participantes seguirán aprendiendo y aplicando un proceso de mejora continua en sus relaciones y en la productividad de su intercambio.

En nuestro portal web, www.cesams.com, podrá encontrar mayor información y también puede solicitarla vía telefónica, mail o personalmente en nuestras oficinas.