

# PDi

PROGRAMA DE  
DIRECCIÓN INTENSIVO



Si estás tomando la posta del negocio familiar, sos propietario o administras una empresa, el PDi es el programa para vos. Te dará una perspectiva más amplia de la empresa, permitiéndote compatibilizar el desarrollo de tus capacidades directivas con la operativa diaria, haciendo foco en las herramientas necesarias para profesionalizar tu gestión de forma intensiva. El PDi es un programa especialmente adecuado para personas que viven en el interior del país.

# ¿POR QUÉ HACER EL PDi DEL IEEM?

## Es un programa integral

El PDi te aporta herramientas y métodos de gestión, a la vez que trabaja sobre tus habilidades, capacidades y actitudes

## En el IEEM aprendés haciendo

Te entrenás para tomar mejores decisiones a través del Método del Caso.

## Porque el PDi se adapta a vos

El PDi del IEEM es el único programa con un formato *blended*: clases online y presenciales. No hay excusas para profesionalizar la toma de decisiones en la empresa.

## Te entrenás en la toma de decisiones con los mejores profesionales de cada área

Profesores con sólida experiencia profesional y destacada formación académica

## Porque en el IEEM sabemos lo que hacemos

Desde 1992 tenemos un Comité de Asesoramiento constituido por Harvard Business School y IESE Business School.





# FECHAS Y HORARIOS

## INICIO

**PDI 2021**  
13 de setiembre

**Duración**  
3 meses

## CLASES

**ONLINE**  
Martes y jueves  
de 18:30 a 21:15 h

**PRESENCIALES**  
A mitad y final  
del programa  
  
(de lunes al mediodía  
a miércoles al mediodía)

# ESCUELAS ASOCIADAS



El IEEM forma parte de una amplia red de escuelas asociadas entre las que se destacan el IESE (España), IPADE (México), ISE (Brasil), IAE (Argentina), INALDE (Colombia) y ESE (Chile).

# PARTICIPANTES

El programa está dirigido a propietarios, asesores y administradores de pequeñas y medianas empresas; así como para quienes se están preparando para asumir posiciones de mayor responsabilidad dentro de las mismas. El PDi por su formato es especialmente adecuado para quienes viven en el interior del país y buscan una capacitación gerencial de primer nivel.

# METODOLOGÍA

En el IEEM trabajamos sobre habilidades, capacidades y actitudes y para ello adoptamos la metodología del aprendizaje centrado en el participante a través del Método del Caso.

El esfuerzo activo de aprender está en los participantes, y el rol de los profesores es el de estimular y promover el aprendizaje. Es el enfoque más adecuado para el desarrollo de directivos y ejecutivos, aprender por medio de la reflexión crítica y principalmente “haciendo”, es decir, decidiendo.



# PROGRAMA

## **Análisis de Situaciones de Negocios**

La mayoría de situaciones de negocio involucran a una multitud de áreas —Finanzas, Gestión de Personas, Marketing, Tecnología, etc.—, y como consecuencia los problemas a resolver son complejos por naturaleza. Generalmente, habrá más de una solución correcta o viable y rara vez cada una de esas soluciones ofrecerá garantías de alcanzar los resultados deseados. En este curso se explica la metodología del IEEM para analizar y resolver situaciones de negocios. Esta herramienta consta que de seis pasos que apuntan al objetivo final de la actividad directiva: la toma de decisiones.

## **Análisis Financiero**

El propósito del curso es capacitar al participante para que pueda interpretar la información económico-financiera de la empresa y aplicar las finanzas operativas.

## **Gestión de la Innovación**

Este curso aporta las herramientas necesarias para innovar eficaz y eficientemente, tanto dentro de la organización como cuando se crea una nueva. Introduce al participante en el análisis de la actividad innovadora y lo ayuda a implantar una cultura que favorezca la innovación, a la vez que a aplicar de los conocimientos adquiridos.

## **Coaching**

Las cartas que otorgan el poder dentro de la organización fueron redistribuidas. En un mundo globalizado, donde la información y el conocimiento están al alcance de todos, los nuevos dueños del poder serán los que generen las ideas. Eso requiere de un liderazgo transformacional, que a través de la confianza, el reconocimiento y una profunda

preocupación empática, genere espacios psicológicamente seguros que posibiliten la producción de ideas colectivas innovadoras, para dar respuesta a un cliente cada vez más demandante.

## **Coyuntura Económica**

Un repaso de la situación de la economía nacional a nivel global y sectorial. Estudiaremos el impacto de la región, los principales desafíos a los que se enfrenta el país y sus perspectivas, así como las repercusiones que todo ello tiene hacia dentro de la empresa.

## **Dirección Comercial**

El marketing es el proceso de crear valor para los clientes elegidos, y el valor se crea atendiendo las necesidades de dichos clientes. Y la “empresa en marcha” solo se sostiene si es capaz de crear y capturar ese valor de forma sostenida en el tiempo. El propósito de este curso es presentar los conceptos clave de la Dirección Comercial. Se presentarán y debatirán casos ilustrativos de las principales decisiones prudentiales a las que un Director Comercial debe enfrentarse habitualmente.

## **Dirección de Personas**

En este curso los líderes desarrollarán una mejor comprensión de las motivaciones o “causas” de actitudes y comportamientos de su gente, con el objetivo de sistematizar su análisis en términos de información útil para el diseño de políticas empresariales. Se abordará, asimismo, un trabajo complementario de autoconocimiento que implica verificar las prioridades y el estilo personal de abordarlas, para de esa forma desplegar mejores estrategias de colaboración con los demás.

### **Dirección de Operaciones**

La Dirección de Operaciones se encarga de las decisiones relacionadas con el diseño, la gestión y la mejora de las operaciones, que son las definiciones, funciones y recursos asociadas a producir bienes y servicios para cumplir la promesa de valor de las organizaciones.

Algunos de los temas que se cubrirán en este curso son: entender procesos de producción y servicio, variables básicas y configuraciones; coordinar con proveedores y distribuidores en la cadena de valor; gestionar clientes en operaciones en servicios; alinear operaciones para excelencia y para contribuir al negocio.

---

### **Estrategia y Política de Empresa**

Se trata de un curso en el que se abordarán aspectos de la definición del negocio, el diseño de la estrategia y su implementación. Se trabajará también sobre aspectos de la estructura organizacional y configuración institucional con un enfoque integrador que debe dar consistencia a la firma para competir y crear valor en entornos dinámicos.

---

### **Empresas Familiares**

Las empresas familiares representan por lo general más del 80 % del tejido empresarial en los distintos países y juegan un rol fundamental en sus desarrollos. Procuraremos entender qué significa profesionalizar la empresa familiar, las ventajas, inconvenientes y la rentabilidad relativa de hacerlo; y profundizaremos sobre qué dice la evidencia empírica en cuanto a fortalezas y debilidades en el relacionamiento profesional dentro de las empresas familiares, sobre cómo se deben relacionar familia y empresa, y dónde están las ventajas de tener un buen gobierno corporativo.

### **Negociación**

Todos enfrentamos diariamente diferentes procesos de interacción con otras personas y muchos de esos procesos se enmarcan en lo que conocemos como “negociaciones”. Esto implica que, de una u otra forma, nos guste o no, todos somos negociadores. Se trata entonces de un proceso que tenemos integrado a nuestra vida y que pauta la forma en que nos relacionamos con los otros cuando pretendemos satisfacer determinadas necesidades. Presentaremos un método de negociación que se nutre del modelo creado por Max. H. Bazerman de Harvard Business School, complementado por el enfoque racional de la profesora Lisa L. Shu de London Business School.

---

### **Sistemas de Control**

La estructura del sistema de control se define como el conjunto de procedimientos y acciones por los que el control se lleva a cabo. Estos sistemas constituyen la forma en que la organización es gobernada. A lo largo del curso se verán herramientas que ayudan en la toma de decisiones, y se trabajará en aspectos relativos a la implementación de la estrategia.

# PROFESORES

El claustro del IEEM está integrado por profesionales que combinan una amplia experiencia práctica en los temas de su especialidad y una formación concreta para la docencia y la investigación en dirección de empresas.



Gustavo Amoza



Adrián Edelman



Carlos Folle



Valeria Fratocchi



Gerardo Ibaruri



Juan Manuel Martínez



Ignacio Munyo



Patricia Otero



Joaquín Ramos



Pablo Regent



Pablo Sartor



Florencia Scheitler



Leonardo Veiga



# PROCESO DE ADMISIÓN



Paso 1

**Formulario  
de admisión**



Paso 2

**Entrevista**



Paso 3

**Comité  
de admisión**

Escribinos o llamanos para agendar  
una reunión informativa sin compromiso

**pdi@ieem.edu.uy | 2709 7220**



**#PDi de IEEM**



Seguinos en las redes para  
enterarte de las actividades