

IEEM LA ESCUELA DE NEGOCIOS

PJP

PROGRAMA JÓVENES PROFESIONALES



¿Sos profesional o estás próximo a recibirte? ¿Tenés menos de 30 años? ¿Querés potenciar tu carrera directiva? Si tus respuestas fueron sí, ¡el Programa Jóvenes Profesionales del IEEM es para vos!

El PJP del IEEM está formado por tres programas focalizados independientes a través de los cuales incorporarás conocimientos aplicables a las tareas diarias en tu empresa y a tu vida personal. Adquirirás una metodología que te ayudará en el proceso de toma de decisiones. ¡El trabajo diario de los buenos directivos!

Si aspirás a ocupar un puesto de toma de decisión en una organización y querés formarte, el PJP es la mejor opción y la puerta de entrada al MBA del IEEM.

¿Cómo te impulsa el PJP para llegar más lejos?

Adquirirás las herramientas necesarias para lidiar con los desafíos empresariales con los que te enfrentás todos los días.

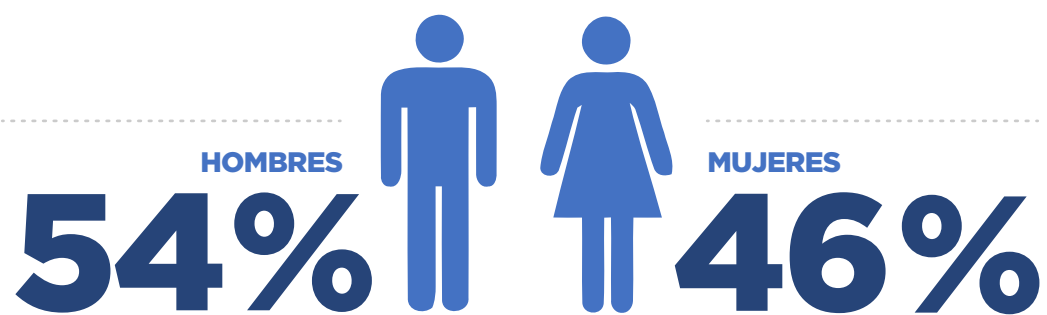
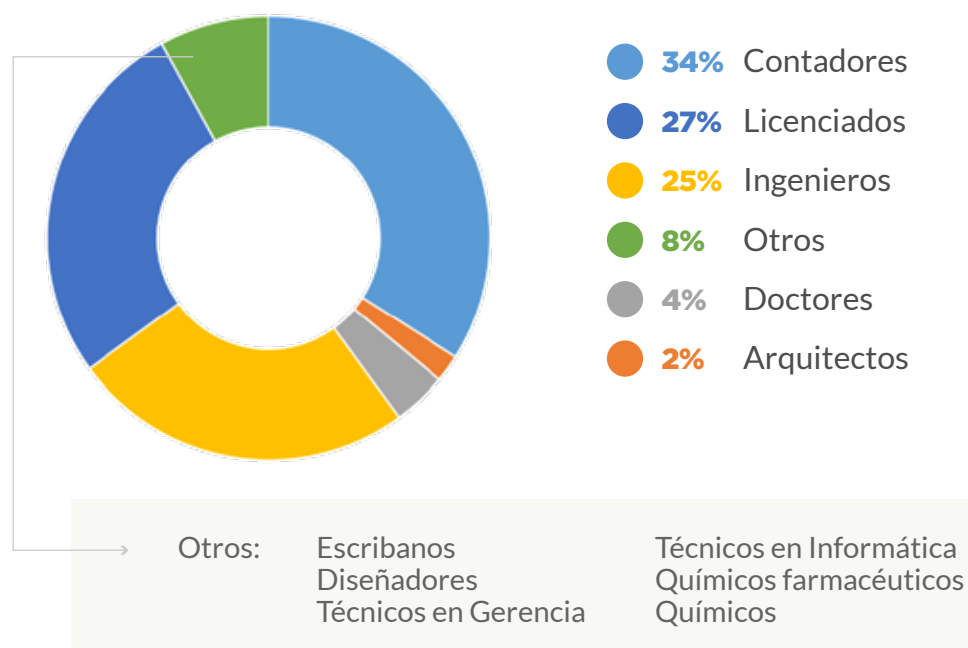
Desarrollarás un razonamiento crítico sustentado en fundamentos sólidos y afinarás tus habilidades de toma de decisión, a través del estudio de casos de empresas reales.

Incorporarás diferentes visiones para resolver problemas gracias a los perfiles académicos heterogéneos de los participantes.

Acortarás la brecha que te separa de hacer el MBA del IEEM, por la posibilidad de ganar vouchers para descontar del precio del programa.

PARTICIPANTES

PERFIL DE NUESTROS **PJP**



27 AÑOS DE EDAD
PROMEDIO

MÉTODO DEL CASO

En el IEEM utilizamos una metodología de aprendizaje centrada en el participante y la mejor forma de desarrollarla es con el Método del Caso. El esfuerzo activo de aprender está en vos, y el rol de los profesores es estimular y promover tu aprendizaje.

Te enfrentarás a problemas empresariales reales de distintos sectores

Ganarás la visión transversal de la compañía que tiene un CEO

Participarás en discusiones de grupo lideradas por profesores expertos

Aprenderás haciendo, tomando decisiones en la cancha

Incorporarás otras perspectivas a partir del intercambio en el aula

¿Cómo es el Método del Caso?

PREPARACIÓN INDIVIDUAL

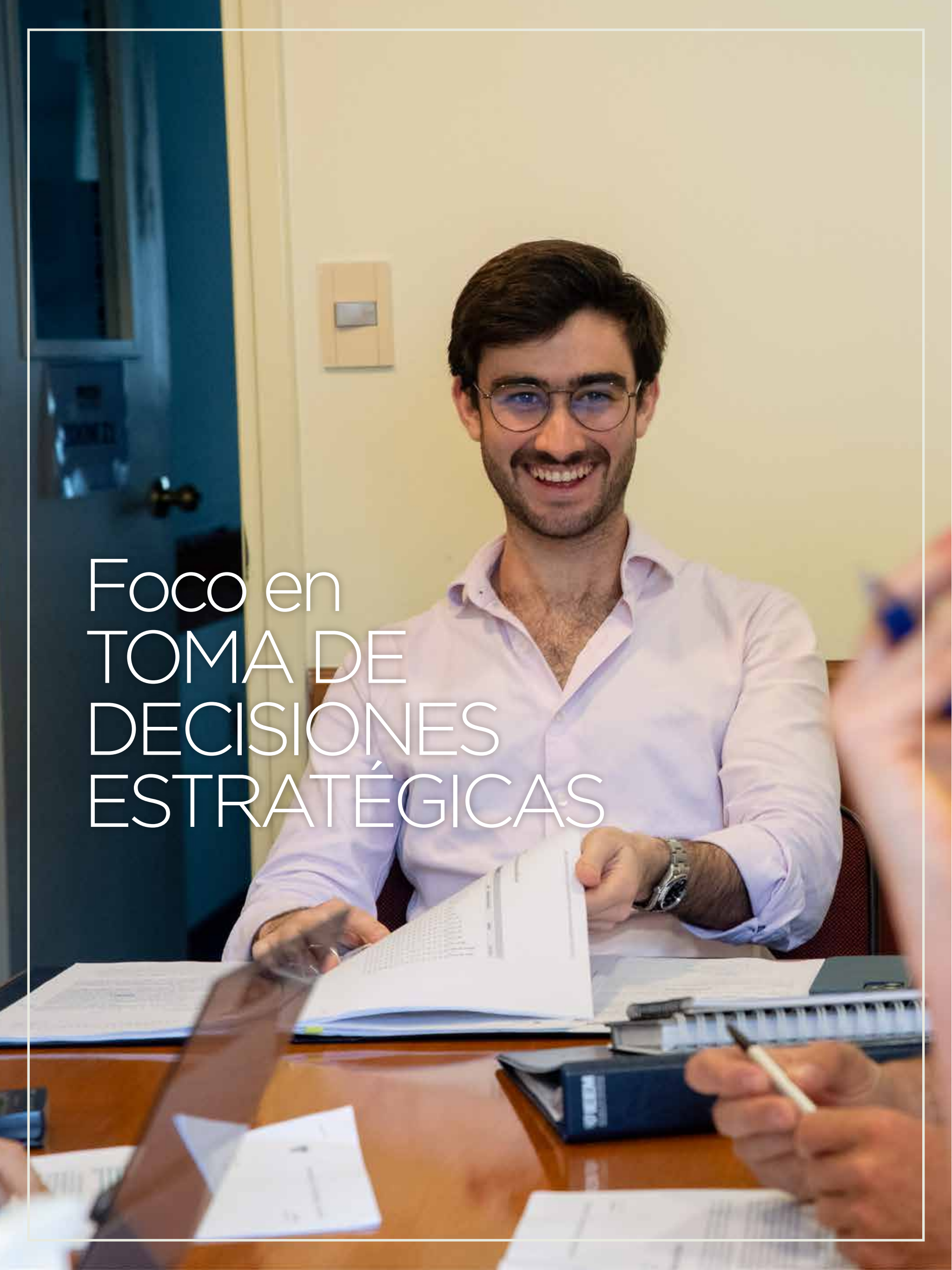
El Método del Caso requiere que leas y analices el caso, y formes una opinión sobre el plan de acción con base en un análisis cualitativo y cuantitativo.

DISCUSIÓN EN GRUPOS

Previo a la clase, discutirás el caso con un pequeño grupo armado con perfiles académicos variados.

DISCUSIÓN EN CLASE

En clase, el profesor guiará la discusión a partir de preguntas para lograr un razonamiento crítico y contrastará los diferentes puntos de vista sobre el problema.



Foco en TOMA DE DECISIONES ESTRATÉGICAS

Los participantes de este focalizado aprenden y practican un método científico para analizar problemas empresariales, que orienta a tomar la mejor decisión posible y alcanzar los objetivos deseados.

Muchas veces la tarea directiva supone tomar decisiones que no cuentan con una solución única. No existe una receta que te asegure el éxito, pero sí una metodología que te entrena en la toma de decisiones.

Durante el focalizado analizarás casos de empresas reales y deberás identificar cuál es el problema al que se enfrenta el protagonista y evaluar las diferentes alternativas anticipando las consecuencias de ir por un camino u otro.

Contenidos

- El impacto del contexto en la toma de decisiones.
- El rol del estratega.
- Liderazgo nivel 5.
- Estrategias competitivas.
- Habilidades de negociación de un estratega.
- ¿Las empresas viven de lo que venden?
- Lanzamiento de nuevos productos.
- Expansión internacional.

Objetivos

- Aprender una metodología y herramientas útiles para la toma de decisiones.
- Introducción al Método del Caso.
- Voucher de 50 000 o 75 000 pesos para descontar del MBA.

Participantes

Dirigido a profesionales recibidos (o próximos a recibirse) de hasta 30 años de edad (inclusive). Con vocación directiva o de empresa e interés en tomar mejores decisiones.

Metodología

La metodología se basa en el uso de casos y ejercicios, que ilustran situaciones empresariales donde los participantes asumirán el rol de analista, consejero y decisor.

Los participantes aprenderán a modelar la incertidumbre, aislar los datos relevantes, identificar técnicas que resulten apropiadas a cada situación y utilizarlas como un insumo más para la toma de la decisión final.

Profesores



**Joaquín
Ramos**

Doctorado (c) en Administración de Negocios, ESEADE (Argentina). Máster en Administración y Dirección de Empresas, IEEM, Universidad de Montevideo; licenciado en Comunicación, Universidad de Montevideo. Realizó el programa *Changing the Game: Negotiation and Competitive Decision Making* en Harvard Business School. Es director del MBA Agosto y profesor de Negociación y Dirección Comercial en el IEEM.



**Pablo
Regent**

Ph.D. in Business Administration, IESE, Universidad de Navarra (España); máster en Dirección de Empresas, IAE, Universidad Austral (Argentina), contador Público, Universidad de la República (Uruguay). Participó del *Global Colloquium on Participant-Centered Learning (GloColl)* en Harvard Business School. Es profesor de Política de Empresa, Análisis de Situación de Negocios y actual director de MBA Senior en el IEEM. Autor de los libros *Columnas de ideas* (2016), *El último disco* (2016) y editor de *Diálogos con Luis Manuel Calleja* (2021).



**Carlos
Folle**

Ph.D. in Management, IESE, Universidad de Navarra (España); MBA, Cranfield School of Management (Reino Unido); contador público, Universidad de la República (Uruguay). Participó del *Global Colloquium on Participant-Centered Learning (GloColl)* en Harvard Business School (EE. UU.) y cursó el programa *Increasing Sales Force Productivity* de la Kellogg Graduate School of Management (EE. UU.). Sus áreas de especialidad incluyen el diseño y gestión de estrategias de llegada al mercado a través de los canales de distribución, el manejo de la fuerza de ventas y su impacto en los resultados de la empresa, así como la sucesión, la propiedad y el gobierno en las empresas familiares. Es profesor de Dirección Comercial y director del *Advanced Management Program* del IEEM.



**Juan
Manuel
Martínez**

Global Executive MBA, IESE, Universidad de Navarra (España); máster en Dirección y Administración de Empresas, IEEM, Universidad de Montevideo; ingeniero industrial mecánico, Universidad de la República (Uruguay). Cursó el programa *Sales and Operations Planning* en el Oliver Wight Americas Institute. Es consultor de adquisiciones, ejecución y expansión de negocios y optimización del valor de la compañía en diferentes proyectos en Uruguay, Argentina, Europa y África con foco en la industria forestal y energías renovables. Es inversor y miembro del Consejo Asesor de N Capital en España. Tiene experiencia en liderar procesos de cambio a nivel operativo y de estructura. Profesor de Política de Empresa en el IEEM.

VOUCHERS

Para potenciar tu carrera, el PJP tiene un sistema de vouchers de descuento para cursar el MBA del IEEM que dependen enteramente de tu rendimiento académico en los focalizados.

Podrás obtener vouchers por \$75 000 y \$50 000. En el caso de cursar los tres focalizados, se tomarán en cuenta los dos en los que obtengas mejores resultados.

40% de los participantes de los PJP realizaron el MBA del IEEM

Al 2023 se entregaron vouchers por:

\$ 16 500 000



INICIO

3/7

**Lunes y miércoles
de 18:15 a 21:00 h**

**Duración:
3 semanas**

PRECIO

USD 600

Afiliados Alumni Blue 20 % de descuento.
Hijos de antiguos alumnos del IEEM 20 % de descuento.
Consultar por convenios con empresas y asociaciones.

Canjeá millas Itaú Volar

9000 millas + 12 cuotas de USD 25 con tarjetas de crédito Itaú
9000 millas + 12 cuotas de USD 37,5 con tarjetas de crédito

**25%
menos**
con tarjetas de
crédito Itaú



HABLAN LOS PJP DEL IEEM



El PJP fue la antesala perfecta del MBA. La dinámica de la enseñanza es algo completamente diferente a lo que estamos acostumbrados, te invita a sumergirte en el caso y vivir en carne propia lo que enfrenta el protagonista. Aprendés a pensar y a ver las situaciones desde otra perspectiva. Lo recomiendo a cualquier persona que busque 'entrenarse' para afrontar los desafíos empresariales del mundo real



María Inés Quintana

MBA AGOSTO 2020

Licenciada en Comunicación



Al haber hecho una carrera de índole tecnológico y como parte natural de la evolución de un profesional dentro de una organización, comencé a sentir carencias en materia de gestión y herramientas que me permitieran tener una visión global de una empresa. El PJP me ayudó a acortar esa brecha y tener más recursos al momento de tomar decisiones laborales, pero también personales. Ha sido una experiencia desafiante y enriquecedora donde no solo me quedé con lo aprendido, sino también con relaciones que aún mantengo con excelentes personas y profesionales



Patricia Rivero

MBA MARZO 2021

Ingeniera en Telecomunicaciones

Escribinos o llamanos para agendar
una reunión informativa sin compromiso

pjp@ieem.edu.uy | 2709 7220



#PJPdelIEEM



Seguinos en las redes para
enterarte de las actividades