



## OBJETIVOS

El objetivo de esta capacitación es ofrecer a los participantes una formación multidisciplinaria, abarcando las áreas: Administrativa-Contable-Financiera y también haciendo énfasis especial en la gestión Comercial. Se busca brindar herramientas que se adecuen a las nuevas realidades para desempeñarse en el área de marketing, ventas, atención al cliente y marketing digital de una organización privada o pública o emprendimiento personal. Buscamos que los egresados puedan llevar a cabo una moderna y eficiente gestión en las empresas que les toca actuar y que puedan asumir responsabilidades ejecutivas, ya sea a nivel de mando medio o gerencial.



## METODOLOGÍA

Curso online, teórico-práctico. Se realizan presentaciones teóricas, simulación y resolución de problemas reales, propuestos por los docentes y también estudio de casos cotidianos de las actividades de los participantes. **Las clases quedan grabadas a disposición de los estudiantes.**



## CERTIFICACIÓN

Analista en Administración de Empresas con Énfasis en Marketing y Ventas



## INICIO, DURACIÓN Y FRECUENCIA

**Duración:** 90 clases de 2 horas - 180 horas de capacitación.

**Frecuencia:** 3 o 4 clases por semana entre lunes y jueves de 19 a 21 hs.

**Próximos inicios por Zoom: 20/03/23.**

Se puede comenzar el curso de marzo a noviembre para realizarlo online por Zoom o durante todo el año para cursarlo en forma Asincrónica.

**Nota:** Todos los cursos se realizan por Zoom con los docentes 100% en vivo, o también en forma Asincrónica, o sea, las clases se ven grabadas, respetando el ritmo de cada participante y disponibilidad horaria. En este último caso se realizan, opcionalmente, reuniones periódicas personales por Zoom con los docentes, con el fin de evacuar dudas que el participante pueda tener.



## CONTENIDO

Gestión Administrativa	Contabilidad	Los Estados Contables	Liquidación de Sueldos y Beneficios
Conceptos Financieros	Economía	Informática aplicada	Derecho del Trabajo
Recursos Humanos	Planificación Estratégica	Negociación	Principios Esenciales de Marketing
Estrategias Exitosas de Publicidad y Promoción	Marketing de Servicios y Fidelización de Clientes	Neuromarketing y Neuroventas	Marketing Digital
Excelencia en la Atención al Cliente	Técnicas para Optimizar sus Ventas	Plan de Marketing	



## DOCENTES:



### Lic. Sergio Fraga, MBA

Licenciado en Sociología por la Universidad de la República.  
Posgraduado en Marketing por la Universidad Católica del Uruguay.  
M.B.A. – Master en Administración y Dirección de Empresas por la UDE – Universidad de la Empresa.  
Es consultor de Marketing y Telemarketing desde hace 20 años



### Lic. Mónica Cornú

Licenciatura en Ciencias de la Educación – Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad de la República. Diplomado en Coaching Ontológico – SBS Team. (2 años). Técnico en Gestión de Calidad – UNIT. Profesorado de Historia – Instituto de Profesores Artigas. Gestión del Proceso de Capacitación – Pontificia Universidad Católica de Chile. Habilidades Gerenciales. ORT. Consultora organizacional, docente de formación empresarial, coach Ontológica con énfasis en Gestión de Recursos Humanos.



### Cr. Marcos Teles

Contador Público – Facultad de Ciencias Económicas y Administración – Universidad de la República. Especializado en Gestión Financiera de Instituciones Públicas en la Universidad de la República. M.B.A – Máster en Gerencia y Administración (en curso) – Facultad de Ciencias Económicas y Administración – Universidad de la República. Asesor en la Dirección General de Secretaría del Ministerio de Economía y Finanzas.



**Cr. Gustavo Martín**

Contador Público - Facultad de Ciencias Económicas y Administración - Universidad de la República. Docente y Coordinador Académico de la carrera Contador Público - Universidad de la Empresa - Montevideo y Punta del Este.



**Cr. Sebastián Arbifeuille - MBA**

Contador Público - Facultad de Ciencias Económicas y Administración - Universidad de la República. Especialista en Dirección y Administración de Empresas - Universidad Católica del Uruguay. Egresado del Curso Gerencial de Negocios en Latino América - INCAE Business School (Metodología Harvard). Posgrado en Especialización en Finanzas - Especialista en Finanzas con énfasis en Finanzas Corporativas - Universidad Católica del Uruguay. Posgrado en Especialización en Impuestos. Impuestos Corporativos - Universidad ORT Uruguay. Maestría en Dirección de Empresas - Universidad Católica del Uruguay. Asesor Financiero en el Ministerio de Transporte y Obras Públicas.



**Dr. Diego Julien**

Doctor en Derecho y Ciencias Sociales - Facultad de Derecho - Universidad de la República. Licenciado en Filosofía - Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación - Universidad de la República. Especialista en Ética y Filosofía Política - Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Magíster en Filosofía Contemporánea - Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación. Doctorando en la ED 31 "Pratiques et théories du sens" - Université Paris 8 Vincennes-Saint-Denis (Francia). Profesor Adscripto de Filosofía y Teoría General del Derecho - UDELAR. Profesor Adscripto de Derechos Humanos - UDELAR. Abogado del Ministerio de Industria, Energía y Minería.



**Lic. Cecilia Mejeses**

Licenciada en Administración de Empresas - Facultad de Ciencias Económicas y Administración - Universidad de la República. Posgrado en Transformación Organizacional - Centro de Posgrados CCEE - Universidad de la República. Docente de Administración en el Instituto Metodista Universitario Crandon. Asesora en Organismos Multilaterales de Crédito - Ministerio de Economía y Finanzas.



## COSTO DEL CURSO Y FORMAS DE PAGO

FORMAS DE PAGO	<del>COSTO DEL CURSO Sin descuento</del>	<b>DESCUENTO 35%</b> hasta el 15.11.22
Tarjeta de Crédito	<del>Hasta 10 Cuotas de \$ 3.500.- (Total: \$ 35.000)</del>	<b>Hasta 10 Cuotas de \$ 2.275.- (Total: \$ 22.750)</b>
Crédito del Instituto	<del>6 Cuotas de \$ 5.833.- (Total: \$ 35.000)</del>	<b>6 Cuotas de \$ 3.791.- (Total: \$ 22.750)</b>
CONTADO:	<del>\$ 29.750.-</del>	<b>\$ 22.750.-</b>

**35% de descuento**  
hasta el 15 de noviembre