



REGLÓN UNO
CAPACITACIÓN A DISTANCIA

22 años redescubriendo personas
e innovando empresas

ANALISTA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS CON ÉNFASIS EN MARKETING Y VENTAS

Curso Online



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

Diploma: Analista en Administración de Empresas con Énfasis en Marketing y Ventas.
Se entrega en formato digital con código QR que certifica su veracidad.



INICIO, DURACIÓN Y FRECUENCIA

Modalidad	Duración	Inicio	Fin	Frecuencia	Horario
Online por Zoom	1 año lectivo (8 meses)	20/03/2024	Noviembre de 2024	3 o 4 clases por semana <small>(entre lunes y jueves)</small>	19 a 21 hs.

Clases en vivo en días y horarios determinados, 100% online, con interacción entre docente y alumnos.

Nota: Todos los cursos pueden realizarse en forma Asincrónica, o sea, las clases se ven grabadas, respetando el ritmo de cada participante y disponibilidad horaria.

En este 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 Cargas Sociales
Conceptos Financieros	Economía	Derecho del Trabajo	Recursos Humanos
Planificación Estratégica	Negociación Eficaz para la Resolución de Problemas	Principios Esenciales de Marketing	Técnicas para Optimizar sus Ventas
Estrategias Exitosas de Publicidad y Promoción	Marketing de Servicios y Fidelización de Clientes	Neuromarketing y Neuroventas	Marketing Digital
Excelencia en la Atención al Cliente		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). Practitioner en Points of You, Técnico en Gestión de Calidad - UNIT. Gestión del Proceso de Capacitación - Pontificia Universidad Católica de Chile, entre otras formaciones afines.

Se desempeña actualmente como Consultora en Gestión Humana, Facilitadora y Coach independiente. Fue jefe y responsable de RRHH en empresas multinacionales (ZENDA- Marfrig) y nacionales de gran porte, Consultora especialista en RRHH en Xn, Responsable de varios programas de Liderazgo Ontológico en Redpagos /Midinero. Ponente y Moderadora en jornadas de Gestión Humana (CREAR/SUGP). Docente de Liderazgo en Formación Permanente y Posgrado de Facultad de Veterinaria (2022). Expositora en Expo Empleo en varias ediciones. Docente permanente en Renglón Uno Capacitación desde el 2014 en Mandos Medios y 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. 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.



Dra. Yasnahya Peña

Doctora en Derecho y Ciencias Sociales - Facultad de Derecho - Universidad de la República. Se desempeña como Abogada en los Estudios CEDRANI Estudio Integral y Estudio Jurídico DJPR. Docente de Derecho Laboral en la Escuela Canaria de Enfermería.



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	COSTO DEL CURSO
Tarjeta de Crédito	Hasta 12 Cuotas de \$ 3.583.- (Total: \$ 43.000)
Crédito del Instituto	6 Cuotas de \$ 7.166.- (Total: \$ 43.000)
Contado	\$ 38.700.-