

# Organización y Dirección de PyMEs

Tu empresa necesita  
más que tu esfuerzo.

Para dueños, socios, sucesores y directivos de  
PyMEs.

## 01 QUÉ CAMBIA PARA VOS

# Los problemas llegan separados. Las decisiones están conectadas.

- Delegás, pero las decisiones siguen volviendo a vos.
- Vendés y la caja sigue ajustada.
- La empresa crece y coordinar cuesta cada vez más.

## 02 AL TERMINAR VAS A PODER

01

Ordenar el trabajo para que cada puesto asegure un resultado.

02

Delegar con claridad y conducir con autoridad y confianza.

03

Saber dónde ganás y dónde perdés, y cuidar la caja.

04

Elegir dónde competir y convertir el objetivo en un plan.

03 MÓDULO 1 DE 5

# 01

## ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN

**Vas a aprender a organizar para que el trabajo avance sin empezar siempre de cero.**

- Distinguir lo que se repite de lo imprevisto, y gestionar cada caso distinto.
- Ordenar el trabajo en funciones y procesos, con los procedimientos justos.
- Definir cada puesto por el resultado que tiene que asegurar.

03 MÓDULO 2 DE 5

# 02

## CONDUCCIÓN DE RECURSOS HUMANOS

**Vas a aprender a delegar con claridad y conducir con criterio.**

- Entender qué mueve a cada persona y elegir cómo dar una orden según la situación.
- Usar la autoridad y el liderazgo, cada uno a su tiempo, y construir confianza.
- Delegar con compromiso y seguimiento, y llevar al grupo a trabajar como equipo.

03 MÓDULO 3 DE 5

# 03

## ANÁLISIS Y GESTIÓN DE COSTOS

**Vas a aprender a saber dónde ganás y dónde perdés.**

- Clasificar tus costos para decidir: fijos y variables, directos e indirectos, de oportunidad.
- Calcular el margen de cada producto y proyectar el resultado antes de actuar.
- Conocer tu punto de equilibrio y decidir cuándo conviene asumir costos fijos.

03 MÓDULO 4 DE 5

# 04

## GESTIÓN FINANCIERA

**Vas a aprender a prever la caja y financiar la operación.**

- Calcular el capital de trabajo que tu empresa necesita para funcionar.
- Decidir cuánto invertir, con qué capital y a qué plazo, sin ahogar la caja.
- Evaluar un proyecto de inversión antes de comprometer el capital.

03 MÓDULO 5 DE 5

# 05

## GESTIÓN COMERCIAL Y PLANIFICACIÓN

**Vas a aprender a elegir dónde competir y a planificar el negocio.**

- Leer un mercado: clientes, competencia, sustitutos y qué lo hace rentable.
- Definir tu propuesta de valor, tu precio y tus condiciones comerciales.
- Armar un plan con objetivo, diagnóstico, presupuesto, cronograma y un responsable.

04 EL RECORRIDO

# Todo el programa, en una línea.

Organizar el trabajo

Conducir personas

Conocer tus costos

Cuidar la caja

Elegir dónde competir

Planificar el futuro

## 05 CÓMO APRENDÉS

### Aprendés para usarlo.

Conceptos contados con historias de empresas como la tuya. Un manual propio de más de 600 páginas, impreso y digital, 24 clases grabadas y podcasts. Llevás cada tema a tu empresa y cerrás cada módulo con preguntas que miden si entendiste, no si memorizaste.

### No aprendés solo.

Al terminar cada módulo, te reunís con un profesor particular. Tu profesor personal conoce tu recorrido y responde tus consultas durante el cursado.

— Profesor Personal Avanzado · PPA

---

**2000**

Formación para  
PyMEs desde

---

**91**

ediciones

---

**1.147**

inscripciones

## 06 PARA SEGUIR

# Conocé el programa completo.

El profesor, lo que cuentan los alumnos, una clase grabada con alumnos y una clase de muestra.

Ver el programa →

**WhatsApp** +54 9 351 811-3568

asesoramiento@escueladeejecutivos.org