

SISTEMA NACIONAL DE CONFERENCIAS 2020

 /CAMEEDUCATIVA

 @CAMEEDUCATIVA

 WWW.CAME-EDUCATIVA.COM.AR

 DIPLOMATURAS@CAME.ORG.AR



SISTEMA NACIONAL DE CONFERENCIAS

La complejidad de los actuales escenarios económicos y políticos, a nivel nacional e internacional, indefectiblemente reflejan sus consecuencias en la dinámica y funcionamiento de las empresas Pyme de todos los sectores productivos del país, por lo que resulta conveniente que los altos mandos de aquellas cuenten con un panorama preciso y detallado de cómo los principales acontecimientos pueden repercutir en su actividad.

En tal sentido, la Confederación Argentina de la Mediana Empresa, con su firme propósito de fortalecer y dotar al empresariado Pyme nacional de importantes herramientas que aporten a su desarrollo integral, y siendo el conocimiento e información elementos claves para ello, es que pone a disposición de sus asociados el Sistema Nacional de Conferencias a cargo de reconocidos especialistas, en las siguientes temáticas:

- CONSUMO, COMERCIO Y MERCADOS
- ECONOMÍA
- INTELIGENCIA EMOCIONAL
- MARKETING Y VENTAS
- TRANSFORMACIÓN DEL NEGOCIO
- COMERCIO EXTERIOR
- HABILIDADES GERENCIALES
- FRANQUICIAS
- LEY DE TALLES



CONSUMO, COMERCIO Y MERCADOS

Disertante: Magister **DAMIÁN DI PACE**. *Licenciado en Ciencias de la Comunicación Social. Especialización en Comunicación Comunitaria y Comunicación y Organización Empresarial (UBA-ARG). Posgrado en Planeamiento y Administración Estratégica (FCE-UBA-ARG). Master en Marketing Estratégico (UCES-ARG). Phd en Economía (AIU-EEUU) Autor de los siguientes libros "Economía Pyme – Pensar en Grande siendo pequeñas" publicado por EUDEBA; "El Futuro del Comercio Minorista en Argentina" y "Marketing Extraordinario – El lado oculto y futuro de los mercados".*

CONFERENCIA I

Pymes en Modo "Decisión Económica". Qué hacer en el actual contexto?

Temas a abordar:

Descripción de las Variables Estratégicas y Operativas a controlar por las Pymes en el actual contexto económico y político. Perspectivas y decisiones Económicas durante 2020. Actual situación del consumo en Argentina. Comportamiento del consumidor en el actual contexto. Propuestas y oportunidades para el crecimiento de los negocios en un año eleccionario. Decisiones en la Micro en relación al comportamiento Macroeconomía en Argentina. Planificación de acciones para el desarrollo y crecimiento sostenible de las Pymes en Argentina. Las claves para lograr productividad y competitividad.

Duración: dos (2) horas

CONFERENCIA II

Desafío Pyme – Del cambio de Tendencia a Tendencias en Cambio

Nuevas generaciones de consumidores y readaptación del consumo actual. Inteligencia Comercial y las claves de la Innovación en los negocios para las Pymes. Estrategia de abordaje de los mercados presentes y futuros. Impacto económico del Comercio Electrónico y acciones a desarrollar. Big data y redes sociales. Revolución Tecnológica y nuevo modo de administración de las Fuerzas Productivas para las Pymes. Proceso de planificación hacia el paso de las Pymes "anfibia". Tendencias sobre el mercado local y global.

Duración: dos (2) horas



CONFERENCIA III

Estrategia Emprendedora 2020 "Claves para emprender en el actual contexto económico"

Perspectivas económicas y oportunidades para el emprendedor en Argentina. Herramientas para el emprendedor. Variables estratégicas y operativas claves en la comercialización. Operación analógica vs digital. Tendencias en social media. Cambio de los actores en los procesos de innovación. Nuevos sistemas empresarios para la comercialización en la 4ta Revolución Industrial.

Duración: dos (2) horas



ECONOMÍA

Disertantes: Economistas del **Departamento de Estudios Económicos** de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa.

CONFERENCIA I

Las Pymes y el desafío creciente de la competitividad.

El desafío principal al que se enfrenta la Argentina en general y las Pymes en particular, es el de mejorar la competitividad en todos sus niveles. En ese sentido, la conferencia ofrece un panorama de las condiciones que determinan la competitividad y aborda uno a uno los aspectos que Argentina debe resolver en esta materia: estabilidad macroeconómica, dinámica cambiaria, estructura tributaria, logística y transporte, comercio exterior, financiamiento, entre otras.

El objetivo principal será realizar un análisis estructural, económico y financiero de las Pymes en Argentina y los desafíos presentes y futuros; identificando las principales fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas para desenvolverse en el mercado local e internacional.

Duración: dos (2) horas

CONFERENCIA II

Coyuntura económica. Actualidad y perspectivas.

La economía argentina se caracteriza por tener una trayectoria oscilante con dinámicas particulares que afectan a toda la actividad y especialmente a las Pymes. Esta conferencia se propone abordar la coyuntura económica y sus principales problemas a través de las variables fundamentales (tipo de cambio, tasa de interés, estimadores de actividad, escenario internacional, etc.).

Se trata no sólo de una descripción del escenario actual sino de enmarcarlo en perspectiva histórica, comprender los fenómenos estructurales que retroalimentan la dinámica y analizar los escenarios futuros.

Duración: dos (2) horas



INTELIGENCIA EMOCIONAL

Disertante: Magister **CORINA VERMINETTI**. *Magister en Comunicación. Especialista en Gestión de las Comunicaciones. Licenciada en Relaciones Públicas (UNLZ). Coordinadora Académica de los Institutos Adscriptos al ISEER. Docente universitaria en carreras de grado y posgrado. Productora audiovisual (Premios Martín Fierro - Santa Clara de Asís y Fund TV, entre otros). Consultora comunicacional en la empresa privada y el ámbito gubernamental.*

CONFERENCIA

Inteligencia emocional

La conferencia brindará herramientas teóricas que permitan transitar la teoría de la Inteligencia Emocional desde la perspectiva psicológica de la comunicación y los aportes de las neurociencias.

Temas a abordar:

Inteligencia Emocional: definición y aproximación al campo disciplinar. Sentir, entender, controlar y modificar estados de ánimo. Emociones y Sentimientos. Autoevaluación y confianza. Autocontrol. Las claves emocionales de la motivación. La falta de empatía y los trastornos emocionales. Elementos constitutivos de las habilidades sociales.

Duración: dos (2) /tres (3) horas



MARKETING Y VENTAS

CONFERENCIA

Experiencia Cliente

Herramientas para tomar decisiones estratégicas y operativas relacionadas con el incremento del valor de los clientes.

Disertante: Licenciado **FABIAN CABRERA**. *Licenciado en Comercialización. Formación en Gestión de Personas (IESE Business School – Universidad de Navarra). Docente universitario.*

La “Experiencia Cliente” (*Customer Experience*) es una nueva disciplina que está revolucionando el concepto de calidad de servicios, el marketing y la experiencia en el punto de venta. En la actualidad se ha convertido en uno de los factores críticos diferenciales en compañías líderes, sostenibles y competitivas en todos los sectores de actividad.

En esta conferencia brindaremos un marco introductorio para explicar el beneficio de crear esta “nueva cultura” orientada al Cliente como centro de la organización, donde el éxito de la gestión se basa en el resultado de las interacciones que el Cliente tiene con su empresa durante toda su vinculación, desde el primer contacto, la compra del producto o del servicio y el posterior soporte de postventa.

Temas a abordar:

- Entender las claves de una compañía líder en Experiencia de Cliente.
- Integrar la Experiencia de Cliente en la estrategia y la operativa diaria de la empresa.
- Conocer las metodologías y las métricas más avanzadas para una implementación exitosa.
- Conocer cómo utilizar la omnicanalidad para crear una experiencia de cliente diferencial y homogénea en todos los puntos de contacto.
- Alinear a la organización en el cambio de paradigma: procesos, cultura interna y tecnología, venciendo las resistencias e involucrando a las personas.
- Comenzar a desplegar e implementar la Experiencia de Cliente en la organización.
- Demostrar el valor del *Customer Experience* ante la Alta Dirección para obtener los recursos y el máximo compromiso.

Duración: dos (2) horas



TRANSFORMACIÓN DEL NEGOCIO

CONFERENCIA

Transformar el negocio es imperativo, no es una opción. Es cambiar o morir.

Disertante: Magíster **MÁXIMO CRESPO**. Executive MBA en la Universidad Torcuato Di Tella (UTDT) y es Licenciado en Administración de la Universidad de Salvador (USAL).

Introducción:

El 80 % de las empresas que existían antes de 1980 ya han desaparecido; otro 17 % probablemente no esté aquí para el 2021.

La realidad siempre sufrió cambios, pero nunca con la velocidad actual. Las empresas y sus negocios requieren procesos más creativos, más innovadores, más osados y un equipo más comprometido.

Hay un grupo de empresas que están en situaciones delicadas (positivas o negativas) y cuyos ejecutivos saben que solos no podrán afrontar ello. Son empresas que quieren -o deben- transitar de una realidad, a otra.

Hay un grupo de empresas más amplio aún, que aunque no están transitando ningún cambio, pero que sus líderes ya están inquietos.

Empresas target: aquellas que se encuentran en situaciones de quiebre por fuerte crecimiento, M&A, MBO y/o crisis; y aquellas que detectan en la coyuntura actual una oportunidad de cambio.

Temas a abordar:

- ¿Qué es *business transformation*? ¿Por qué nos preocupa cambiar?
- Desafíos.
- Elementos a tener en cuenta para que la transformación sea exitosa.
- La Comunicación, factor clave de éxito.

Duración: dos (2) horas



COMERCIO EXTERIOR

Disertante: ANDREA ZINIK. *Arquitecta U.B.A. Técnica Superior en Aduanas y Comercio Exterior – Instituto de la Rivera. Especialista en Capacitación para pymes en temas de Marketing, Internacionalización empresarial, comercialización y en la interacción de los Programas de Gobierno y las pymes. Dirigente Gremial en asuntos de Comercio Exterior para la facilitación del acceso a las pymes a las cadenas de Valor Global.*

CONFERENCIA

Régimen EXPORTA SIMPLE

Temas a abordar:

La conferencia tiene la finalidad de brindar la información necesaria para utilizar el Régimen EXPORTA SIMPLE, una herramienta diseñada para facilitar el proceso de exportación a Pymes y emprendedores, para impulsar la apertura de mercados, las reposiciones de stock y fomentar la inserción internacional para sectores que necesitan de nuevos canales porque habitualmente comercializan pequeños volúmenes.

Este Régimen forma parte del Plan de Desburocratización, Digitalización y Simplificación Administrativa que lleva adelante el Ministerio de Producción de la Nación.

Duración: dos (2) /tres (3) horas



HABILIDADES GERENCIALES

CONFERENCIA I

Mentoring Ejecutivo

Disertante: ALBERTO GUIDA. *Docente Posgrado Gerenciamiento Comercial Universidad de Belgrano 2006-2012. Docente Posgrado Alimentos EMBA Universidad Católica Argentina 2007-2014. Asesor Programa EXPERIENCIA PYME – Ministerio de la Producción Gobierno de la Provincia de Buenos Aires 2008-2009. Autor libro "Negociando con la Vida". Edición Grupo Abierto Comunicaciones 2008. Capacitador Colgate Centroamérica (seis países) 2012-2014.*

Mentoring es una herramienta destinada a desarrollar el potencial de las personas, basada en la transferencia de conocimientos y en el aprendizaje a través de la experiencia, todo ello dentro de un proceso predominantemente intuitivo en el que se establece una relación personal y de confianza que guía, estimula, desafía y alienta a otra según sus necesidades para que de lo mejor de sí a nivel personal y profesional.

Objetivos generales:

Potenciar el desarrollo interior de los individuos que provienen de los comportamientos basados en valores, la agilidad mental y la creatividad junto con una excelente gestión del conocimiento, la asunción de riesgos, la capacidad de resolución de problemas, la pasión por los resultados de la actividad empresarial y la capacidad para crear equipos.

Temas a abordar:

- Habilidades de aprendizaje: Exploración de comportamientos y definición del modelo andragógico -andragogia es la disciplina que se ocupa de la educación y el aprendizaje del adulto- a implementar, acorde a la capacidad de interpretación de las personas con las que trabajamos.
- Habilidades de toma de decisiones: Investigar y definir el modelo de pensamiento sistémico que utilizamos en la toma de decisiones, que construye la visión estratégica del pensamiento.
- Habilidades de liderazgo y comunicación: Comprender el valor de las palabras y su trascendencia, acorde al contexto, su impacto en las personas y el contenido clave de una comunicación.
- Habilidades de la motivación y trabajo en equipo: Desarrollo de sus habilidades de conductor y validación de sus convicciones, para cumplir y hacer cumplir los objetivos propuestos en un equipo de trabajo.

Duración: dos (2) /tres (3) horas



CONFERENCIA II

Oratoria y Presentaciones Eficaces

Disertante: **HORACIO GOYENECHÉ.** *Profesor universitario de Oratoria. Consultor.*

Dominar la oratoria es dominar la comunicación. Es una técnica fácil y rápida de transmitir el mensaje exitosamente. Por eso, perfeccionarse en esta habilidad, nos brinda un mejor desenvolvimiento en todos nuestros roles, nos hace perder el temor a hablar en público, dándonos la seguridad para lograr un mensaje claro y preciso. En definitiva, nos ubica en una posición privilegiada a la hora de querer comunicarnos de manera eficiente.

Objetivos:

- Desarrollar metodologías y herramientas precisas de comunicación eficaz que posibiliten una positiva relación con la audiencia ante diversas presentaciones, posibilitando una satisfactoria imagen personal y de la institución que se integra a través de un mensaje convincente y preciso.
- Adquirir mayor seguridad y confianza al momento de presentar ideas y proyectos logrando un nivel de persuasión óptimo frente al auditorio.

Temas a abordar:

- El discurso oral y comercial. Como lograr la excelencia en la comunicación ante diversas situaciones comerciales. Errores básicos que dañan una presentación comercial y/o gerencial.
- El lenguaje verbal y no verbal. Técnicas para un buen uso de la palabra. Como lograr poder de persuasión y empatía ante el oyente.
- Estructura de una buena presentación. Leyes del auditorio. Modos de influir sobre el mismo. Discurso argumentativo. Proyección de *Power-point* ilustrativo.
- Técnicas de inducción. El debate en acción. Manejo de preguntas complejas. Determinación de objetivos. Elaboración de la idea central. Cómo realizar una buena presentación ante diversos actores.

Dirigida a: Dirigentes de Cámaras empresarias y áreas gerenciales de empresas asociadas

Duración: dos (2) horas



FRANQUICIAS

Convenio CAME-AAMF

Expositor a designar en coordinación con la Asociación Argentina de Marcas y Franquicias.

CONFERENCIA

Franquicias: Oportunidad de Inversión y Autoempleo

Temas a abordar:

Franchising. Ventajas y desventajas. Tipos de franquicias. Partes intervinientes. Crecimiento del Sistema de Franquicias en Argentina. Datos del sector. Aspectos a evaluar al momento de adquirir una franquicia. ¿Por qué franquiciar su negocio?

Cambio de visión: de fabricar productos hacia fabricar marca y concepto. Requisitos que necesita su empresa para franquiciar.

Cómo se hace el desarrollo de un formato de franquicia: aspectos comerciales, legales y manual operativo. Casos de éxito.

Duración: dos (2) /tres (3) horas



LEY DE TALLES

CONFERENCIA

LEY DE TALLES: Conceptos e implicancia en la Moda Argentina

Disertante: ANDREA ZINIK. *Arquitecta U.B.A. Técnica Superior en Aduanas y Comercio Exterior – Instituto de la Rivera. Especialista en Capacitación para pymes en temas de Marketing, Internacionalización empresarial, comercialización y en la interacción de los Programas de Gobierno y las pymes. Dirigente Gremial en asuntos de Comercio Exterior para la facilitación del acceso a las pymes a las cadenas de Valor Global.*

Objetivo:

El objetivo principal de esta capacitación es proveer información a las pymes y emprendedores sobre *la Ley de Talles* y el *Sistema Único Normalizado de Identificación de Talles de Indumentaria -SUNITI* y qué implica la sanción de la ley para los fabricantes, clientes y comercios.

Los **contenidos** de la disertación son:

- Marco conceptual y antecedentes
- Panorama de las Leyes actuales y Normas IRAM
- ¿Qué es un talle?
- Fundamentos de la Ley de Talles
- *Sistema Único Normalizado de Identificación de Talles de Indumentaria - SUNITI.*
- Censo corporal – *Estudio Antropométrico INTI*
- Etiquetado de prendas
- Expectativas hacia la reglamentación e implementación
- Conclusiones

Destinatarios:

La actividad está dirigida a:

- Diseñadores y personal de Producto, Producción, Calidad de las empresas del Sector.
- Comerciantes y empleados que estén relacionados con la venta de indumentaria.
- Estudiantes de diseño y carreras afines y toda persona interesada en ampliar sus conocimientos sobre la temática.

Duración: Tres (3) horas.