

FOLLETO ANUAL 2011



CENTRO DE DESARROLLO EJECUTIVO - CDE



INDICE

Carta del decano	1
¿Qué es incae?	2
Acreditaciones	2
RANKING	3
Introducción Centro de Desarrollo Ejecutivo - CDE	4
Cartera de seminarios	5
COMERCIO INTERNACIONAL	6
CONTABILIDAD GERENCIAL	7
Balanced Scored Card	8
Fraude en las Empresas: Detección, Prevención y Reacción	8
ESTRATEGIA	9
Como Implementar Estrategias de Crecimiento Rentable	9
Negocios Familiares: Perpetuando los Negocios Familiares.....	9
FINANZAS	10
Aprovechando y Potenciando Oportunidades de Inversión:	
Finanzas para Mercados Emergentes	12
Estrategia de Inversión de Carteras	12
Estrategia Financiera y Creación de Valor	12
Finanzas para no Financistas	12
Introducción al Análisis Financiero	12
La Integración de Finanzas Corporativas	
y Risk Management	13
Microfinanzas	13
Nuevas Técnicas de Evaluación Financiera	
Modalidad Virtual	13
PADMIF: Programa de Alta Dirección de Instituciones Microfinancieras	
Principios de Gobierno Corporativo	13
Programa de Alta Dirección Bancaria – PADB	14
Valoración de Empresas	14
GERENCIA	15
Diplomado en Gerencia y Legislación Laboral	16
Diplomado en Gestión de la Innovación	16
Gerencia con Liderazgo.....	16
Gestión de la Innovación.....	16
Global Management Program	17
Middle Management Program - MMP.....	17
Negociación.....	17
Negociaciones Desiguales	17
Programa de Actualización para MBA's – Post MBA	17
Programa de Alta Gerencia – PAG	18
Programa Internacional de Administración de Negocios para Abogados	19
Young Executives Program – YEP	19
HOTELERIA	20
Revenue Management en la Industria Hotelera	20
LEYES	21
Aspectos Legales de los Negocios Internacionales	21
LIDERAZGO	22
Gerente como Coach: Comprender y Practicar Coaching de Liderazgo para el desarrollo suyo y de su gente	22
Gerentes Líderes.....	22
MERCADEO	23
¿Cómo gerenciar la fuerza de ventas para ser exitoso?	24
Estrategia de la Comunicación	24
Mercadeo Multinivel: Ventas enfocadas a la base de la Pirámide.....	24
Planeamiento Estratégico de Mercadeo	24
OPERACIONES	25
Gerencia de la Construcción	25
ORGANIZACIÓN	26
Gerencia del Desarrollo Humano: Cambio y Compromiso para Resultados	27
Estrategia Empresarial para Gerentes de Desarrollo Humano	27
OFICINAS	28
NOTAS	29



CARTA DEL DECANO

Después del punto más álgido de la crisis las organizaciones y sus ejecutivas y ejecutivos se encuentran con un mundo diferente y más competitivo, por lo que se hace necesario un cambio del enfoque en la gestión de las organizaciones. Para sobrevivir y crecer de forma sostenible y rentable, con la mayor cantidad de ventajas competitivas a su favor, las organizaciones buscan elevar su productividad y brindar un servicio de calidad al menos costo y con la mayor flexibilidad y el mínimo tiempo de respuesta, entre otras competencias distintivas.

Esto está obligando a los gerentes a adoptar modelos de administración participativa, tomando como base central el elemento humano y desarrollando el trabajo en equipo para alcanzar la competitividad y responder de forma más rápida a la creciente y exigente demanda de productos y servicios.

Es aquí donde la dirección juega un papel fundamental, teniendo como prioridad organizacional la capacitación correcta y constante de todos sus gerentes, asegurando así contar con una población laboral mejor preparada para enfrentar los siempre cambiantes retos y desafíos, con una

mayor capacidad de análisis y observación y con un mejor criterio para sugerir cambios en sus estrategias.

A continuación le invito a encontrar las razones por las cuales INCAE Business School se ha planteado ser el socio estratégico continuo y de largo plazo de su organización en la formación y desarrollo de su capital humano ejecutivo.

A través de nuestra propuesta de valor usted no sólo encontrará una respuesta integral a las necesidades de capacitación y educación de sus cuadros gerenciales, sino también un proveedor caracterizado por la excelencia del servicio, calidad y atención personalizada y a la medida de sus requerimientos.

Muchas gracias y esperamos poder trabajar muy pronto para usted.

Dr. Roy Zúñiga Sáenz

Decano



¿Qué es INCAE?

INCAE es una institución multinacional privada de enseñanza superior, que sin fines de lucro, se dedica a la docencia e investigación en el campo de la administración y la economía para, desde una perspectiva mundial, entrenar y formar individuos capaces de asumir con éxito los más altos cargos gerenciales a nivel latinoamericano.

INCAE fue fundada en 1964 por iniciativa de la comunidad empresarial y los gobiernos de Centroamérica; desde entonces y hasta la fecha, cuenta con la asesoría de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard.

INCAE cuenta hoy con tres actividades clave:

- Programas de maestría en áreas fundamentales para el desarrollo de América Latina
- Programas y seminarios de capacitación ejecutiva
- Proyectos de investigación en pro de la competitividad de la región. INCAE, tiene un enfoque aplicado que combina las mejores prácticas y la frontera mundial del conocimiento con la realidad y el entorno latinoamericano

Misión

Promover activamente el desarrollo integral de los países donde sirve, formando líderes para los sectores clave, mejorando sus prácticas, actitudes y valores a través de:

- Investigación, enseñanza y la diseminación de conceptos y técnicas gerenciales modernas.
- Fortalecimiento de las capacidades analíticas y la comprensión de fenómenos económicos, políticos y sociales.
- Facilitando el diálogo, el entendimiento y la colaboración entre individuos, sectores y países.



Acreditaciones

Los programas de Maestría en Administración de Empresas de INCAE están acreditados en los Estados Unidos por:

AACSB (The Association to Advance Collegiate Schools of Business)
SACS (Southern Association of Colleges and Schools)

Y en Europa por:

El sistema EQUIS (European Quality Improvement System).

INCAE también está afiliado a asociaciones de escuelas de negocios como: NASPAA (National Association of Schools of Public Affairs and Administration) y BALAS (Business Administration and Latin American Studies). Además es miembro de CLADEA (Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración) y EFMD (European Foundation for Management and Development)



SACS
Accredited

FUNDADA POR HARVARD



RANKING

INCAE ha sido reconocida exitosamente por diversos Rankings de prestigio mundial entre los que destacan:

10

años consecutivos de mantener el **primer y segundo** lugar como una de las **mejores escuelas de Negocios de América Latina** en el **ranking de América Economía**

2do

año consecutivo, siendo reconocido por el prestigioso **ranking del Financial Times**, otorgado a los **mejores programas de Educación Ejecutiva en el mundo (2009-2010)**.



Introducción Centro de Desarrollo Ejecutivo - CDE



El Centro de Desarrollo Ejecutivo (CDE) de INCAE BUSINESS SCHOOL, por medio de los más de 50 seminarios talleres impartidos en el año, tiene como objetivo principal capacitar a los ejecutivos y empresarios de la región, con el fin de apoyar a las empresas en el desarrollo de su capital humano.

Gracias a la relevancia temática, la excelencia académica, el liderazgo conceptual y el conocimiento experto de la región latinoamericana en temas como gerencia, finanzas, mercadeo, operaciones, organización, contabilidad gerencial y estrategia, los participantes de los seminarios impartidos podrán aplicar los nuevos conocimientos de forma inmediata con el afán de mejorar la productividad, eficiencia y competitividad en sus empresas.

Además, todo seminario ofrece ampliar la red de contactos de los participantes, ya que en cada uno participan ejecutivos de alto nivel, con una diversidad de profesiones, cargos, experiencias, nacionalidades y culturas latinoamericanas.

El método de estudio de los seminarios, guiado e impartido por la facultad de renombre de INCAE BUSINESS SCHOOL, se basa en el estudio de casos, desarrollada por la Universidad de Harvard, esta metodología le permite al participante razonar sobre un problema determinado, analizarlo y tomar la decisión más acertada con base en situaciones específicas extraídas del mundo real. Su finalidad es agudizar y agilizar la capacidad para la toma de decisiones óptimas en un entorno cambiante.

Sumado al método de casos, en cada seminario se utilizarán los métodos pedagógicos que se consideren idóneos para la enseñanza de temas específicos.

Herramientas como conferencias, ejercicios, juegos de simulación y talleres serán utilizadas en sesiones de estudio individual, trabajo grupal y discusiones plenarias.

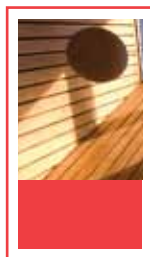
Más de 2600 participantes anualmente

Más de 40 eventos en 15 países

Red de contactos de ejecutivos de 35 nacionalidades

Punto de Encuentro de Ejecutivos en América Latina





CARTERA DE SEMINARIOS



COMERCIO INTERNACIONAL

El proceso de globalización ha sido acompañado por un considerable fortalecimiento de los vínculos económicos y financieros dentro de las regiones. Hoy en día, la economía mundial es más globalizada y más 'regional' a la vez. Los países de América Latina y el Caribe no son la excepción a esta regla. "La inserción inteligente en la economía internacional de la región es clave para su desarrollo económico. Para ello ocupa de líderes altamente calificados en el sector público como privado"

Arturo Condo

Rector INCAE Business School

Programa de Integración Económica Regional

El programa de INCAE-WTI, en asociación con SIECA y el Banco Mundial, cubre los temas más importantes y relevantes sobre integración económica, comercio internacional e inversiones para los países de América Latina y el Caribe. Los participantes aprenderán a combinar los aspectos políticos de la integración regional con una interpretación jurídica exhaustiva, un análisis económico riguroso y perspectiva empresarial realista, mientras establecen contactos con colegas y profesores de todo el mundo.

Sede: Costa Rica / Nicaragua

Inversión: US\$ 8,000 (24 Días – 4 Módulos)

US\$ 2,500.00 (Módulo Individual)



CONTABILIDAD GERENCIAL

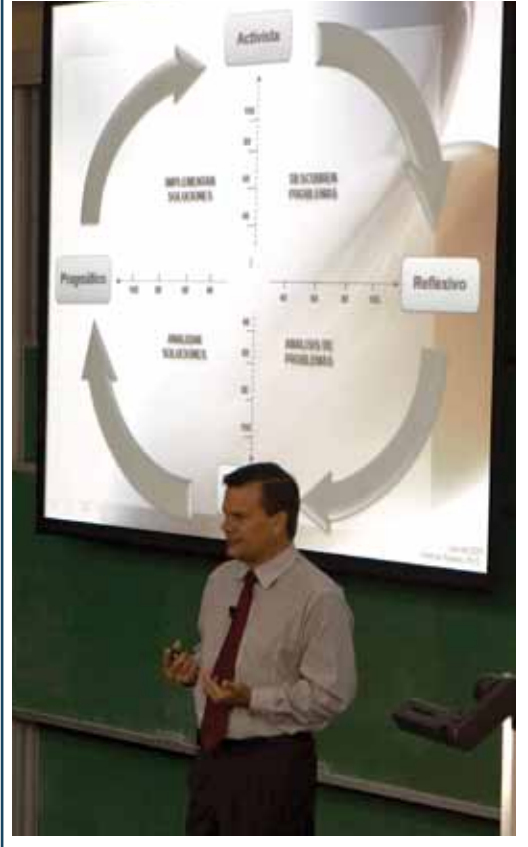
Los sistemas modernos de contabilidad gerencial y financiera han cambiado su enfoque tradicional de ser simples proveedores de información a convertirse en insumos primordiales para la optimización de todo tipo de decisiones dentro de las organizaciones.

Es por esto, que el rol que ahora juegan estos sistemas ha hecho que se conviertan en una de las principales áreas de mejoramiento en las empresas.

Algunos de los aspectos clave que requieren de la información de la contabilidad gerencial incluyen:

- Costeo de productos, procesos, clientes, zonas geográficas y otros y su consecuente optimización.
- El impacto del incremento o disminución de los niveles de actividad de una empresa sobre el costo de los productos.
- Decisiones de fijación de precios de corto y largo plazo.
- Fuentes de rentabilidad y de crecimiento de las empresas
- Análisis de la calidad de la información contable

Como puede observarse, estas decisiones son de mucha relevancia para las empresas y por lo tanto crean una necesidad inmediata de contar con un sistema de contabilidad gerencial que funcionen de manera óptima.



Balanced Score Card

El seminario taller le dará las herramientas que le ayuden a convertir su estrategia en acción y controlar el éxito de la misma. Analizaremos el valor que tiene una buena definición de misión y visión, los valores y la estrategia. Discutiremos por qué las empresas fracasan en la ejecución de la estrategia, la importancia que tiene la propuesta de valor para alinear la organización a la estrategia.

Sede: Bolivia

Inversión: US\$ 1,100.00 – 2 Días

Fraude en las Empresas: Detección, Prevención y Reacción

En promedio, se estima que las empresas pierden una cifra igual al 6% de sus ingresos, por costos ocultos y no ocultos. Sin embargo, las empresas que han implementado prácticas antifraudes fuertes han logrado disminuir el gran impacto sobre sus operaciones.

Debemos cambiar la visión de que el fraude es un costo más en el negocio y analizarlo como un peligro a nivel financiero y competitivo

Sede: Bolivia

Inversión: US\$1,100.00 – 2 Días





ESTRATEGIA

Con la globalización, las compañías de nuestra región enfrentan nuevos competidores en mercados tradicionales y nuevos. Con la capacitación en INCAE, los ejecutivos adquieren las herramientas de análisis para entender el impacto de los cambios en la estructura de las industrias, y para mantener rentables sus empresas ante estos cambios.

Como Implementar Estrategias de Crecimiento Rentable

El objetivo de este seminario es presentar un método que permite a los participantes implementar exitosamente proyectos innovadores en la organización, para consolidar su ventaja competitiva y para obtener mejores resultados financieros. El método, desarrollado por el director del seminario, ha sido implementado con éxito por organizaciones multinacionales o pymes, y permite desarrollar la creatividad de los

empleados de la empresa potenciando las oportunidades latentes que existen en toda organización. Para ello, el seminario presentará los elementos centrales del método y la secuencia de aplicación con el objetivo de permitir a los participantes implementarlo en sus organizaciones

Sede: Perú / Honduras

Inversión: US\$700 – 1 Día (2 mañanas)

Negocios Familiares: Perpetuando los Negocios Familiares

Analizar cómo resuelven las familias los dilemas que se les plantean dentro del negocio, cómo se adaptan para lograr la supervivencia a largo plazo y de qué manera pueden explotar de forma óptima sus ventajas estratégicas y familiares.

Sede: Perú

Inversión: US\$1,100.00 – 2 Días





FINANZAS

El mundo será más plano estos días, pero no más sencillo. El cambio tecnológico, la volatilidad que la crisis al parecer nos trajo para quedarse, y la complejidad del mundo en el que vivimos configuran un entorno complicado para la toma de decisiones gerenciales. Como si fuera poco, las empresas están expuestas a todo tipo de demandas y presiones externas, desde el cambio climático hasta la solución de problemas sociales a través de programas de responsabilidad social empresarial.

Por todo esto, hoy más que nunca es necesario incorporar la perspectiva financiera en el análisis de las decisiones empresariales. La función financiera debe poder trascender la generación de reportes históricos y el control para convertirse en un socio estratégico de los principales decisores de la compañía, uno que les ayude a poner en perspectiva las posibles consecuencias y escenarios y que les ayude a evaluar los riesgos a futuro.



El Dr. Josef Ackermann, CEO of Deutsche Bank, ha dicho que es necesario tener una perspectiva amplia al momento de evaluar las consecuencias de una decisión gerencial. Una que vaya más allá de lo económico e incluya también una consideración de los impactos micro, sociales y ambientales. Pero hacer esto sin el concurso de la función financiera puede resultar imposible. Después de todo, es necesario poder evaluar los tradeoffs que toda decisión difícil implica.

Para lidiar con la creciente volatilidad muchas empresas están adoptando el desarrollo de escenarios, a partir de los cuales se generan planes de acción. Así, con la cabeza fría, tratan de anticipar lo que tendrán que hacer en determinadas situaciones. Finanzas puede, y debe, ayudar a desarrollar estos escenarios, para los cuales muchas veces se requiere un modelo financiero como punto de partida. Por supuesto, siempre es posible que nos pase como a Fiat, empresa a la que no le fue nada mal durante la crisis y que sin embargo, en palabras de su CEO Sergio Marchionne, su peor escenario se quedó corto durante la misma.

Finalmente, un resultado positivo de la crisis ha sido el creciente énfasis de las empresas en la gestión de su capital de trabajo y la liquidez. Tanto mi experiencia con multinacionales en la Región como los estudios a nivel internacional lo confirman: el capital de trabajo es una nueva prioridad en la gestión financiera. Lo que tenemos que entender es que el capital de trabajo es el resultado de decisiones operativas de otras áreas funcionales. Por tanto, para mantenerlo bajo control es necesario que operaciones y cadena de suministros, ventas, mercadeo, recursos humanos y las demás áreas de la organización trabajen de la mano con finanzas.

En INCAE Business School hemos preparado una cartera de productos en finanzas para el 2011 que estamos seguros le ayudará a su empresa a transitar con éxito la ruta mencionada en estos tiempos tan turbulentos.

Luis J. Sanz
Profesor INCAE Business School



Aprovechando y Potenciando Oportunidades de Inversión: Finanzas para Mercados Emergentes

El Seminario cubre temas relacionados con las Finanzas Corporativas y la Estrategia de Inversión en el contexto de los Mercados Emergentes. El objetivo principal es el de presentar a los participantes los temas y retos fundamentales que los gerentes financieros, asesores de inversión y gestores de cartera enfrentan cuando tratan de definir la estrategia corporativa, analizar sus inversiones, y valorar sus proyectos y empresas en un contexto internacional y globalizado. Entre estos temas se incluyen el manejo de múltiples monedas, los ajustes por riesgo país y de industria, y las estimaciones de los costos de capital y rendimientos requeridos en inversiones en mercados emergentes.

Sede: Perú

Inversión: US\$1,680.00 – 3 Días

Estrategia de Inversión de Carteras

La gestión de patrimonios se ha hecho mucho más difícil después de que la crisis puso en evidencia la vulnerabilidad del sistema financiero a shocks sistémicos y de que las carteras de inversión tuvieron pérdidas muchos mayores a las que los asesores de inversión habían considerado para situaciones adversas. Este seminario, basado en esquemas conceptuales modernos y en casos prácticos, le dará las herramientas para mejorar la comunicación con sus asesores, afinar su proceso de inversión, y obtener un mejor desempeño.

Sede: Perú

Inversión: US\$ 1,100.00 – 2 Días

Estrategia Financiera y Creación de Valor

Este seminario está orientado a fortalecer las habilidades y conocimientos de los participantes sobre las principales políticas y prácticas financieras relacionadas con la creación de valor a nivel corporativo.

Sede: Campus Francisco de Sola, Nicaragua

Inversión: US\$ 1,680.00 – 3 Días

Finanzas para no Financistas

Diseñado con el fin de beneficiar a todos aquellos profesionales que por las características de su formación académica están ajenos a los conceptos y herramientas financieras, pero que requieren conocerlos por la índole de su trabajo.

Sede: Campus Francisco de Sola, Nicaragua

Inversión: US\$ 1,680 – 3 Días

Introducción al Análisis Financiero

Este seminario pretende establecer, analizar y poner en práctica los mecanismos actuales de análisis financiero para lograr analizar una empresa utilizando información financiera. Se realizará un repaso comprensivo de temas fundamentales del análisis financiero para nivelar aspectos de la contabilidad y luego se introducirán temas críticos que debe manejar el analista financiero moderno.

Sede: Panamá

Inversión: US\$ 1,100.00 – 2 Días



La Integración de Finanzas Corporativas y Risk Management

El evento se desarrollará como una combinación de conferencias para el desarrollo de los marcos conceptuales, el análisis de casos para la evaluación cualitativa de las alternativas de estrategia operativa y financiera, y ejercicios de simulación para medir el impacto de las mismas.

Sede: Honduras

Inversión: US\$ 600.00 – 1 Día (2 mañanas)

Microfinanzas

En un escenario en que el mercado de microfinanzas se prevé en constante crecimiento, un programa de crédito dirigido a este sector debe ser accesible, flexible, oportuno, innovador y auto sostenible.

Sede: Bolivia

Inversión: US\$ 1,680.00 – 3 Días

Nuevas Técnicas de Evaluación Financiera – Modalidad Virtual

Diseñado para introducir a los participantes en el uso de las nuevas técnicas de evaluación financiera que han surgido como una alternativa más adecuada a las técnicas tradicionales de valoración, proporcionando una visión más amplia en el análisis del marco para la incorporación del riesgo en los flujos de proyectos desde la perspectiva moderna.

Sede: El Salvador

Inversión: US\$ 1,350.00 – (Equivale a 2 días seminario) Una clase por semana. 8 semanas más un examen final.

PADMIF: Programa de Alta Dirección de Instituciones Microfinancieras

Las últimas décadas han sido testigos del surgimiento de cientos de Instituciones Microfinancieras (IMFs) en América Latina y el mundo bajo distintas figuras legales: instituciones públicas, privadas, mixtas, y no gubernamentales, con y sin fines de lucro, reguladas y no reguladas.

Estas instituciones han jugado un rol realmente importante en la prestación de servicios financieros de pequeña escala para la micro, pequeña y mediana empresa y en el desarrollo de los países menos desarrollados. Consecuentemente, muchos académicos y “practitioners” argumentan que éstas se han convertido en un movimiento de carácter mundial: la revolución de las microfinanzas.

Sede: Campus Francisco de Sola, Nicaragua / Ecuador

Inversión: US\$ 4,500.00 – 16 Días (2 Módulos)

Principios de Gobierno Corporativo

Este programa ha sido diseñado para ayudar a la gerencia de la empresa a analizar y entender los principios y prácticas del buen gobierno corporativo. Los participantes Explorarán las principales diferencias a nivel internacional en el tema de Gobierno Corporativo.

Sede: Honduras

Inversión: US\$ 600.00 – 1 Día (2 mañanas)



Programa de Alta Dirección Bancaria – PADB –

El PADB ha sido concebido para desarrollar en todos sus participantes en todos sus participantes el punto de vista de la Alta Dirección de las instituciones financieras en el contexto de una crisis financiera mundial.

El programa logra mediante la exposición al análisis de temas novedosos: el fortalecimiento de las habilidades y conocimientos gerenciales en instituciones financieras y la capacidad para formular y ejecutar estrategias aún en el corto plazo. A través de una metodología de enseñanza centrada en el participante, liderada por la Escuela de Negocios de Harvard, el participante podrá identificar las áreas de mejora en su institución para enfrentar los grandes retos de la actualidad.

Sede: Miami

Inversión: US\$ 3,500.00 - 5 Días

Valoración de Empresas

Este seminario explora la aplicación de métodos de valoración financiera y estratégica de empresas, con el propósito de establecer: (1) la posibilidad de acceder al mercado de capitales vía oferta pública de acciones; (2) el potencial de participación accionaria que ofrece una empresa; (3) la evaluación y seguimiento de empresas que cotizan en bolsa; y (4) el potencial estratégico y financiero de una empresa para participar en un proceso de fusión o ser sujeto de adquisición.

Sede: Perú

Inversión: US\$ 700.00 - 1 Día (2 mañanas)





GERENCIA

El Gerente de la empresa actual necesita de constante actualización y nuevas herramientas gerenciales. Los cambios presentes en el ámbito de la tecnología, los gustos de los consumidores, las reglas de los mercados y el desarrollo propio de las empresas requieren de nuevas herramientas que permitan la atención eficiente y efectiva de los problemas y oportunidades que nos ofrecen dichos cambios.

Por las razones mencionadas, es necesario que los mandos medios y altos de las empresas se capaciten adecuadamente y de forma permanente: INCAE, en el área de Gerencia, ofrece este año una serie de seminarios dirigidos a la actualización y el desarrollo de nuevas habilidades y capacidades en la gerencia de las empresas. Los eventos programados incluyen programas integrales que cubren los temas más importantes del área como el Programa de Alta Gerencia y programas especializados en diferentes campos de la gerencia funcional como son: producción, servicios y logística.

Esteban Brenes

Profesor INCAE Business School



Diplomado en Gerencia y Legislación Laboral

Los roles gerenciales nunca han sido tan complejos y la correcta gestión del componente humano no ha sido tan importante como ahora. En este campo el gerente se mueve fundamentalmente en dos distintos marcos: El estratégico y el laboral. Temas como el análisis del entorno, las prácticas modernas de recursos humanos, así como la administración apropiada de los contratos, las jornadas, los feriados, las vacaciones, la desvinculación, deben ser tratados conforme la naturaleza y las exigencias del entorno actual. Esta forma de actuación mejora la capacidad competitiva de la empresa desde la perspectiva estratégica, y ayudan a eliminar las fuentes de conflictos, demandas, pérdidas de tiempo y dinero. Estos aspectos constituyen los desafíos que el INCAE y BDS Asesores quieren acompañarlo a enfrentar.

Sede: Costa Rica / Nicaragua

Inversión: US\$ 7,200.00 (Programa Completo)

US\$ 1,940.00 (Módulo Individual)

Diplomado en Gestión de la Innovación

Hoy no es necesario convencer a nadie sobre la importancia de la innovación. La mayoría de los gerentes comprende que en un mundo donde el cambio no solo es constante sino que se acelera, la empresa que deje de innovar se quedará atrás de sus competidores. Adicionalmente, la crisis económica nos hizo recordar lo importante que es innovar para asegurar la supervivencia de nuestras empresas. Sin embargo, a pesar que la mayoría de los gerentes reconoce que la innovación es algo importante, muy pocos saben cómo ponerla en práctica o la tienen dentro de sus primeras prioridades. El Diplomado en Gestión de la Innovación lo preparará de forma práctica, simple y divertida para implementar un programa de gestión de la innovación en su empresa.

Sede: Costa Rica / Nicaragua

Inversión: US\$ 5,950.00 - 11 Días (2 módulos)

Gerencia con Liderazgo

INCAE ofrece este seminario por 20vo año consecutivo, con los objetivos de fortalecer las herramientas de liderazgo de gerentes y ejecutivos de más de 12 países diferentes, dispuestos a mejorar su calidad integral de vida y enriquecer sus habilidades profesionales mediante un liderazgo visionario, creativo y efectivo en situaciones de desarrollo estratégico, cambio organizacional y trabajo en equipo.

Sede: Campus Walter Kissling Gam, Alajuela, Costa Rica

Inversión: US\$ 3,400.00 – 6 Días (Dos veces al año: Mayo y Noviembre)

Gestión de la Innovación

Hoy no es necesario convencer a nadie sobre la importancia de la innovación. La mayoría de los gerentes comprende que en un mundo donde el cambio no solo es constante sino que se acelera, la empresa que deje de innovar se quedará atrás de sus competidores. Adicionalmente, la crisis económica nos hizo recordar lo importante que es innovar para asegurar la supervivencia de nuestras empresas. Sin embargo, a pesar que la mayoría de los gerentes reconoce que la innovación es algo importante, muy pocos saben cómo ponerla en práctica o la tienen dentro de sus primeras prioridades. Este seminario le dará una guía práctica sobre cómo implementar la innovación en su empresa.

Sede: El Salvador / Perú

Inversión: US\$ 1,100.00 – 2 Días



Global Management Program

El programa permite a los participantes adquirir una serie de herramientas y capacidades gerenciales modernas para aprovechar las oportunidades del nuevo ambiente competitivo global y enfrentar con éxito la competencia. Los participantes serán capaces de comprender las necesidades de la organización frente a entornos económicos y políticos cambiantes, desarrollar marcos y herramientas correctas para el desarrollo de la responsabilidad social, el manejo sostenible y la competitividad empresarial.

Sede: Perú / España

Inversión: US\$ 7,491.00 – 10 Días (2 módulos)

Middle Management Program - MMP

Este programa tiene como objetivo desarrollar a profesionales con alto potencial que desempeñan funciones gerenciales intermedias en áreas funcionales de la organización. Por lo general son personas que necesitan tratar con problemas de cada vez mayor complejidad y contar con una perspectiva general de la organización como un todo, comprendiendo muy bien las funciones de las diversas áreas funcionales. Por esto deben estar preparados para manejar problemas más complejos, así como temas de mayor relevancia y de responsabilidad.

Módulo: Comprendiendo e integrando las áreas de la organización

Sede: Campus Walter Kissling Gam, Alajuela, Costa Rica

Módulo: Liderazgo y elementos para el diseño de la estrategia

Sede: Campus Francisco de Sola, Managua, Nicaragua

Inversión: US\$5.950 Dos módulos

US\$3.550 Un módulo

Negociación

Con este seminario, los participantes tendrán mayor conciencia de sus actitudes y comportamiento ante una negociación, habrán evaluado sus habilidades en situaciones de conflicto y en diferencias de intereses diversos, habrán ampliado su comprensión de los problemas y de los procesos de negociación, y podrán aplicar en su trabajo y en su vida cotidiana los conocimientos obtenidos.

Sede: Honduras

Inversión: US\$ 600.00 – 1 Día (2 mañanas)

Negociaciones Desiguales

¿Cómo negociar cuando usted enfrenta a alguien mucho más poderoso que usted? Y cuando usted enfrenta a alguien mucho más débil, ¿Habrà que negociar? Este seminario presenta un conjunto de innovaciones importantes para mejorar las posibilidades de éxito de gerentes y empresarios en negociaciones desiguales, en las cuales la otra parte tiene enorme poder de negociación.

Sede: El Salvador

Inversión: US\$ 1,100.00 – 2 Días

Programa de Actualización para MBA's – Post MBA –

Este programa, ha sido diseñado con el propósito de actualizar a los ejecutivos con grado de MBA en los grandes temas de gerencia general de actualidad y necesarios para competir en un medio ambiente globalizado. Específicamente, este programa académico-práctico, busca desarrollar habilidades y competencias gerenciales al más alto nivel; y al mismo tiempo, actualizar conocimientos requeridos para identificar y enfrentar nuevas oportunidades y desafíos gerenciales, en un medio ambiente empresarial más dinámico y competitivo.

Sede: Costa Rica / Nicaragua

Inversión: US\$ 9,000.00 (4 Módulos de 5 días c/u)

US\$ 2,900.00 (Módulo Individual)



Programa de Alta Gerencia – PAG

El Programa de Alta Gerencia (PAG) es el programa ejecutivo de mayor tradición de INCAE, razón por la cual nos esforzamos por ofrecer nuestra mejor y más preparada Facultad, los mejores y más actualizados materiales y experiencias, así como también velamos celosamente por el más mínimo de los detalles para garantizar una experiencia inolvidable y el mayor provecho de la inversión realizada por nuestros participantes.

El PAG brinda a los participantes una oportunidad sin paralelo para renovar y actualizar conceptos de gerencia e intercambiar experiencias con exitosos ejecutivos provenientes de más de 18 países de Latinoamérica.

Sede: Campus Walter Kissling Gam, Alajuela, Costa Rica

Inversión: US\$ 10,850.00 - 4 semanas

PERFIL DE PARTICIPANTES - PAG 2010

Nacionalidad

1	Bolivianos	6	5%
2	Estadounidense	1	1%
3	Dominicano	1	1%
4	Colombianos	6	5%
5	Costarricenses	32	29%
6	Español	1	1%
7	Ecuatorianos	14	13%
8	Guatemaltecos	4	4%
9	Hondureños	6	5%
10	Nicaraguenses	12	11%
11	Mexicanos	1	1%
12	Panameños	1	1%
13	Peruanos	14	13%
14	Paraguayos	3	3%
15	Venezolano	5	5%
16	Salvadoreños	4	4%

111

100%

Sector

1	Público	12	11%
2	Privado	92	83%
3	Ong's	1	1%
4	Académico	2	2%
5	Otros	4	4%

111

100%

Sexo

1	Masculino	81	73%
2	Femenino	30	27%

111

100%

Posición

1	Director	15	14%
2	Gerente General	17	15%
3	Gerente de área	49	44%
4	Jefe Departamento	5	5%
5	Administrativo	10	9%
6	Otros	15	14%

111

100%



Programa Internacional de Administración de Negocios para Abogados

El ejercicio de la carrera de abogado, en un mundo globalizado, requiere de conocimientos más allá de los puramente legales, por esta razón INCAE ha desarrollado el siguiente programa ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS PARA ABOGADOS (BAL por sus siglas en inglés), que tiene como propósito dotar a los profesionales de esta disciplina con las herramientas gerenciales que le permita comprender mejor los problemas de sus clientes, entender el lenguaje de los negocios y hacer propuestas de solución a los problemas planteados de una forma más integral y exitosa.

Sede: Costa Rica / Nicaragua

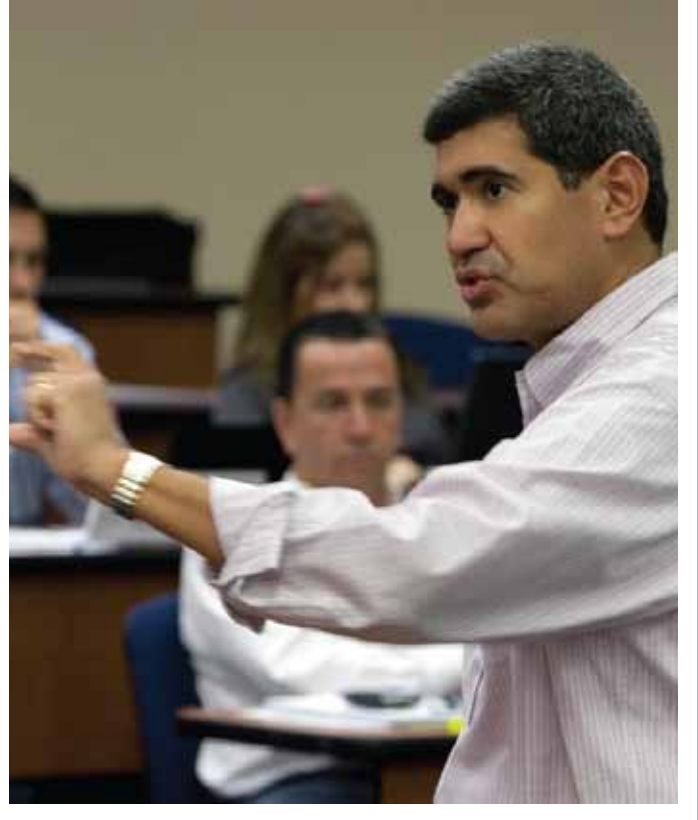
Inversión: US\$ 4,100 - 10 Días (2 Módulos)

Young Executives Program – YEP

Diseñado para responder a los actuales desafíos de las empresas de preparar a sus jóvenes ejecutivos con una perspectiva gerencial amplia e integral basada en la interrelación entre las diversas áreas, mediante un proceso de formación basada en los conocimientos de las áreas funcionales, y el reconocimiento de relación entre la organización y su entorno.

Sede: Campus Walter Kissling Gam, Alajuela, Costa Rica

Inversión: US\$ 3,100.00 - 6 Días





HOTELERIA

INCAE ha desarrollado un seminario que abarca el impacto del “pricing” sobre los resultados netos de operación y en paralelo, la valoración del activo hotelero. Los participantes obtendrán un entendimiento sobre: Técnicas de distribución electrónica/medios sociales para maximizar ingresos, introducción a Revenue Management Hotelero, optimización de los flujos de efectivo y su efecto en el valor de la empresa, los mercados de inversión hotelera, los factores que los inversores buscan a la hora de invertir en un activo hotelero, la importancia y las implicaciones de una buena gestión hotelera y los distintos métodos de valoración de empresas hoteleras.

Felipe Pérez

Profesor INCAE Business School

Revenue Management en la Industria Hotelera

Yield management, también conocido Revenue Management (RM), es el proceso de entender, anticipar e influenciar la conducta del consumidor con el propósito de maximizar ingresos o utilidades provenientes de un recurso perecedero (como puede ser asientos de una aerolínea o reservaciones de habitaciones en un hotel). El reto es vender los recursos correctos, al cliente correcto, en el momento correcto y por el precio correcto.

Sede: Panamá

Inversión: US\$ 550.00 – 1 Día





LEYES

La crisis económica mundial ha provocado un ajuste importante en la forma de hacer negocios. Estos eventos también tienen un impacto directo sobre la profesión jurídica. El manejo del riesgo y el uso de nuevas formas e instrumentos para aprovechar los nuevos retos y oportunidades que ofrece el mundo globalizado, hace que los servicios de asesoría jurídica de alto nivel tengan que ser aún más sofisticados.

Los contenidos de estos servicios van más allá de la currícula normal de las escuelas de derecho latinoamericanas. Más aún, para el abogado latinoamericano, la competencia de esos servicios en los mercados nacionales y regionales es ahora también una competencia global, con la expansión de las firmas jurídicas internacionales, convirtiendo a la capacitación especializada en una herramienta indispensable para mantenerse en el mercado y para aprovechar esta nueva naturaleza de la demanda por servicios jurídicos.

Por otra parte, la influencia del sistema “Common Law”

es cada vez más intensa sobre la tradición jurídica continental. Esta realidad ha intensificado la relación entre la academia norteamericana y la latinoamericana.

Mario Umaña

Profesor Georgetown University

Aspectos Legales de los Negocios Internacionales

INCAE, la mejor Escuela de Negocios de Latinoamérica, en conjunto con la Universidad de Georgetown, una de las mejores escuelas de leyes en los Estados Unidos y el mundo, han desarrollado este programa ejecutivo, uno de los más sofisticados y complejos en esta materia, para abordar los temas de negociaciones multilaterales, en el que las empresas asentadas en la región luchan por abrirse espacios en la competencia de los mercados mundiales.

Sede: Costa Rica y USA

Inversión: US\$ 1,650.00 – 3 Módulos de 3 días





LIDERAZGO

El medio más poderoso que los gerentes pueden utilizar para orientar su equipo de trabajo es su propio ejemplo. Cuando los colaboradores perciben al gerente como un líder y no como un jefe, entonces estarán más dispuestos a hacer el máximo esfuerzo para alcanzar las metas y practicar los valores de la empresa.

El liderazgo se incrementa cuando los gerentes fomentan la comunicación directa, honesta y adecuada de ideas, criterios, necesidades y derechos; es decir, cuando son asertivos en sus relaciones con colegas gerentes y con colaboradores.

German Retana

Profesor INCAE Business School

Gerente como Coach: Comprender y Practicar Coaching de Liderazgo para el desarrollo suyo y de su gente

Los participantes aprenderán a utilizar las habilidades del coaching para aumentar la eficacia de sus conversaciones con su gente. Lo anterior reforzará la

capacidad del gerente de influir positivamente en las competencias de sus empleados y en su nivel de compromiso.

Sede: Nicaragua / El Salvador

Inversión: US\$ 1,100.00 – 2 Días

Gerentes Líderes

Las empresas realizan esfuerzos para consolidar una cultura organizacional basada en una alta calidad de servicio al cliente externo fundamentada en la cohesión de sus equipos de trabajo y el compromiso con los valores que rigen las actitudes y conductas de sus gerentes y miembros. Por esta razón INCAE Business School presenta el seminario “Gerentes Líderes” dirigido a personas a cargo de equipos de trabajo de empresas privadas, públicas y ONGs.

Sede: Bolivia / Guatemala

Inversión: US\$ 1,680.00 (3 Días)

US\$ 1,100 (2 Días)





MERCADEO

El mercadeo moderno requiere de una participación de todos en la empresa, con el fin de crear valor para el consumidor o el usuario.

En otras palabras, el mercadeo no se puede delegar a un departamento, sino que es una responsabilidad de todos, especialmente de la Gerencia General.

El Mercadeo está en constante evolución, con cambios como:

- La creación de un conjunto de canales de distribución donde antes sólo se utilizaba uno o pocos, aumentando el valor percibido y ofreciendo un costo de entrega menor. Estos cambios están apoyados por una estrategia de alianzas impulsada por una visión de largo plazo.
- Una comunicación integral que permite maximizar la presencia en la mente del consumidor, y que aumenta el valor de marca mediante la creación de una imagen consistentemente positiva y diferenciada.

- Desarrollo de grupos multifuncionales con visión innovadora, y la capacidad de entender y reconocer las necesidades de los consumidores.

- Implementación de estrategias de precios que están en función del valor percibido pro el consumidor.

Las nuevas tecnologías nos enfrentan con un mundo lleno de oportunidades y amenazas que requieren de una constante capacitación ejecutiva. Nuestros seminarios de Mercadeo cumplen con las necesidades creadas por los dinámicos cambios que se están generando en el mercado, ofreciendo herramientas que serán la clave del éxito para los ejecutivos modernos.

José Exprúa

Profesor INCAE Business School



¿Cómo gerenciar la fuerza de ventas para ser exitoso?

El objetivo de este seminario es lograr que los participantes desarrollen habilidades para hacer más eficiente su fuerza de venta mediante la motivación, la creación de líderes y la búsqueda constante de sinergias en la empresa.

Sede: Guatemala / Costa Rica

Inversión: US\$ 1,100.00 – 2 Días

Estrategia de la Comunicación

Una estrategia de Comunicación segmentada es la clave para el éxito en un mundo tan cambiante; especialmente entender el comportamiento del 50% de nuestro mercado, el segmento de las mujeres, en algunas de las categorías casi el mercado total: respondemos al cómo se comportan y qué es lo que les interesa.

Sede: Nicaragua / Honduras

Inversión: US\$ 600.00 – 1 Día (2 mañanas)

Mercadeo Multinivel: Ventas enfocadas a la base de la Pirámide

Este seminario se enfoca en la importancia de la base de la pirámide como parte integral de la cartera de negocios que una empresa debe tener si quiere aumentar su rentabilidad y participar de un mercado estimado en Latinoamérica de más de 120 000 millones de dólares.

En este seminario estaremos analizando los modelos de multiniveles y los nuevos modelos para productos de consumo por las multinacionales de consumo y crédito.

Sede: Bolivia

Inversión: US\$ 1,100.00 – 2 Días

Planeamiento Estratégico de Mercadeo

Enfocado en el proceso completo de planeamiento del área de mercadeo, desde la fase inicial de formulación de estrategia, pasando por el desarrollo de planes de mercadeo de corto y largo plazo, hasta la fase de implementación.

Sede: El Salvador

Inversión: US\$ 1,680.00 – 3 Días





OPERACIONES

“Operaciones ha pasado de ser concebida como un área técnica a una con implicaciones realmente estratégicas para la organización. Comprender cómo se hacen los productos, cómo se operativizan los conceptos de servicio, cómo se desarrollan los procesos de innovación y cómo se gestiona la cadena de aprovisionamiento, entre otros, es realmente clave para competir hoy en día.

En INCAE la relación entre procesos, recursos, métricas de eficiencia, productividad, calidad, impacto ambiental y competitividad van de la mano. Cualquiera de los cursos que INCAE ofrece en el área de operaciones lo ubicará a usted en el estado de arte en la materia, además de ofrecerle la oportunidad de intercambiar experiencias de interés con grupos internacionales de ejecutivos y profesores, con los cuales creará permanentes redes de contacto”

Roy Zúñiga

Decano INCAE Business School

Gerencia de la Construcción

Este seminario ha sido diseñado con el propósito de proporcionar a los participantes las herramientas de avanzada requeridas para enfrentar las crecientes responsabilidades gerenciales de las empresas y proyectos de las empresas que participan en la industria de la construcción. Adicionalmente, el seminario facilita el intercambio con una facultad de reconocido prestigio, así como con participantes de los diferentes sectores de la industria de la construcción que compartirán sus experiencias reales y con los cuales se edificará una fuerte red de contactos y de intercambio de habilidades.

Sede: Honduras

Inversión: US\$ 1,940.00 – 5 Días





ORGANIZACIÓN

El gerente eficaz entiende que debe operar dentro del contexto de una organización humana y que los resultados se logran únicamente trabajando en conjunto con el factor humano de la organización. Esta es la esencia del liderazgo y requiere de conocimientos sobre el diseño estructural de las organizaciones, y su impacto en las comunicaciones y productividad.

También requiere de habilidades en el desarrollo e implementación de políticas de recursos humanos que motiven a un mejor desempeño. El gerente y líder eficaz requiere de una actitud de cambio de inconformidad con el "status quo".

Los seminarios ejecutivos ofrecidos en esta área están diseñados para construir y fortalecer los conocimientos, habilidades y actitudes esenciales para el liderazgo organizacional. Los temas incluyen la creación de valor por medio de equipos de trabajo, el desarrollo del recurso humano como una ventaja competitiva y la administración de la transformación organizacional.

John Ickis

Profesor INCAE Business School



Gerencia del Desarrollo Humano: Cambio y Compromiso para Resultados

Este seminario busca que la gerencia del desarrollo humano se prepare para conducir los procesos de cambio y lograr nuevos niveles de compromiso de las personas, a fin de lograr los resultados que necesitan sus empresas para triunfar en un entorno de incertidumbre económico.

La gerencia debe buscar el crecimiento, tanto personal como profesional, de todos los integrantes de la organización, así como ejercer una planeación y control para compartir una misma visión empresarial y alcanzar logros en común, explotando las características de los recursos humanos como verdaderos diferenciadores dentro del mercado.

Sede: Costa Rica

Inversión: US\$ 1,800.00 – 4 Días

Estrategia Empresarial para Gerentes de Desarrollo Humano

Este programa de dos días ha sido diseñado especialmente para ejecutivos de Recursos Humanos y Desarrollo Organizacional.

Su objetivo fundamental es fortalecer sus conocimientos sobre los conceptos y herramientas claves del pensamiento estratégico y la estrategia empresarial, así como de modelos y lenguaje de negocios que les ayudará a ser socios valiosos y contribuir productivamente en las discusiones al más alto nivel y aprovechar mejor el capital humano de la organización.

Sede: Bolivia

Inversión: US\$ 1,100.00 – 2 Días



OFICINAS

BOLIVIA

La Paz
Teléfono: (591-2) 244-5084

Santa Cruz
Teléfono: (591-3) 337-1210

Cochabamba
Teléfono: (591-4) 452-6633
incae@asfade.com.bo

COLOMBIA

Teléfono: (571) 478-1452
colombia@incae.edu

COSTA RICA

Teléfonos: (506) 2437-2175 / 2437-2344 /
2433-9908
costarica@incae.edu

ECUADOR

Quito
Teléfono: (593-2) 222-3223
ecuador@incae.edu

Cuenca
Teléfono: (593-7) 289-4381
cuenca@incae.edu

Guayaquil
Teléfono: (593-4) 244-5130
ecuador@incae.edu

EL SALVADOR

Teléfono: (503) 2211-9080
elsalvador@incae.edu

GUATEMALA

Teléfonos: (502) 2470-8262 / 2367-2002
guatemala@incae.edu

HONDURAS

Tegucigalpa
Teléfonos: (504) 800 2222-1500 / 2239-1500

San Pedro Sula
Teléfono: (504) 2552-2674
honduras@incae.edu

NICARAGUA

Teléfonos: (505) 2265-8447 / 2271-8004 /
2265-8272 / 2265-8141
nicaragua@incae.edu

PANAMÁ

Teléfono: (507) 264-3574
panama@incae.edu

PARAGUAY

Teléfonos: (595) 981-207-887 /
(506) 2437-2171
rosanna.suarez@agent.incae.edu

PERÚ

Teléfonos: (511) 222-4468 / 222-8330
peru@incae.edu

REPÚBLICA DOMINICANA

Teléfono: (809) 542-0126
servicioalcliente@intras.com.do

URUGUAY

Teléfonos: (598) 2711-9220 / 9440-5080
uruguay@agent.incae.edu

VENEZUELA

Teléfonos: (58-212) 232-3896 / 898-0041
venezuela@incae.edu

OTROS PAÍSES

zeidy.benavides@incae.edu

www.incae.edu/seminarios

NOTAS

EL CUPO ES LIMITADO: Para garantizar su cupo deberá cancelar el 100% del costo del evento.

POLÍTICAS DE PAGOS, CAMBIOS, CANCELACIONES Y CERTIFICADOS

Es necesario que la participación a cualquier evento sea cancelada en las oficinas de su país o a través de nuestro Sitio Web, con al menos 5 días hábiles previos al inicio del evento, de lo contrario INCAE Business School se reserva el derecho de ceder el puesto a participantes en lista de espera.

CAMBIOS O CANCELACIONES POR PARTICIPANTES Y DEVOLUCIÓN DE MATRÍCULA

Dado que el cupo de cada evento es limitado, el participante debe cancelar el 100% de la inversión antes de su inicio. Si usted no puede asistir al seminario y ya ha cancelado la matrícula, siéntase en total libertad de transferir su cupo a otro miembro de su empresa u organización, sin ningún recargo. Por favor, comuníquese con la ejecutiva de ventas. El 100% de su matrícula podrá ser transferida para ser utilizada en otro u otros eventos a impartirse en los siguientes 12 meses o reembolsada, cuando avise por escrito con 10 o más días naturales antes del inicio del evento.

El 90% de su matrícula podrá ser transferida para ser utilizada en otro u otros eventos a impartirse en los siguientes 12 meses o reembolsada, cuando la solicitud escrita se reciba por lo menos 5 días naturales antes del inicio del evento. Cuando la solicitud se reciba con menos de 5 días naturales antes del inicio del evento, únicamente se podrá solicitar la transferencia del 90% de su matrícula a otro u otros eventos a impartirse en los siguientes 12 meses.

El Departamento de Tesorería de INCAE Business School, traslada los saldos a favor del participante a una cuenta de ingresos diferidos durante los doce meses establecidos en esta política.

CANCELACIÓN DEL EVENTO POR PARTE DE INCAE

Si por alguna razón INCAE cancela o posterga un evento, se otorgará un reintegro o transferencia del 100% de la inversión y se dará garantía de cupo en el próximo evento del tema que se programe. En caso de la cancelación del evento, INCAE no se hace responsable del reembolso de los gastos de viaje. Si usted no puede asistir al seminario y ya ha cancelado la matrícula, siéntase en total libertad de transferir su cupo a otro miembro de su empresa u organización, sin ningún recargo. También podrá transferir el 100% de su matrícula a

otro seminario que se ofrezca en el transcurso de los siguientes 6 meses. Se harán reembolsos completos solo si la solicitud escrita se recibe con 10 días naturales de anticipación al inicio del seminario; si lo hace después de esa fecha, le será reintegrado el 90% del costo. No se efectuará reembolso alguno, pero si transferencia del 90%, en los casos en que, sin aviso oportuno (menos de 5 días naturales), el participante se retire o no asista al programa.

DESCUENTOS:

INCAE ofrece atractivos descuentos por pronto pago y participación grupal, consulte con nuestras oficinas.

PRECIOS:

Los precios pueden variar sin previo aviso.

INVERSIÓN EN LOS SEMINARIOS:

La inversión comprende colegiatura, material didáctico, alimentación (almuerzo y refrigerios) y certificado de participación.





www.incae.edu

