

DIPLOMADO
GERENCIA, ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE TALLERES

MODALIDAD 100% ON LINE “SESIONES EN VIVO”

INFORMACIÓN GENERAL DEL DIPLOMADO	
PRERREQUISITO	Ninguno
COMPONENTE	Teórico - Práctico
METODOLOGIA DE TRABAJO	Las clases, con una orientación teórico-práctica, se siguen a través de la <i>Plataforma Microsoft Teams</i> , con videoconferencias “online” en vivo y en directo, donde se podrá interactuar con los docentes. Durante las sesiones formativas los participantes aplicarán todos los conocimientos adquiridos mediante ejercicios y talleres en el que demuestren la asimilación de los contenidos.
DURACIÓN TOTAL	96 horas (8 módulos)
FECHA DE INICIO	Lunes 24 de octubre de 2022
FECHA DE TERMINACION	Miércoles 26 de enero de 2023
LUGAR	Ambiente 100% On-line (desde la comodidad de su hogar)
OBJETIVO DEL DIPLOMADO	Comprender, identificar y desarrollar las competencias administrativas para aplicar eficientemente las herramientas de gestión y las estratégicas de la realidad del Servicio Posventa de forma que se desarrollen habilidades gerenciales propias que faciliten y mejoren su desempeño.
DIRIGIDO A	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Gerentes de posventa ✓ Gerentes de servicio ✓ Gerentes de repuestos ✓ Coordinador de repuestos ✓ Supervisores y jefes de taller
VALOR DE LA INVERSIÓN	<ul style="list-style-type: none"> • Diplomado completo: \$2.500.000 - USD 714 Opción por módulos: • Módulo de 4 horas: \$322.000 - USD 92 • Módulo de 12 horas \$430.000 - USD 122 • Módulo de 16 horas \$483.000 - USD 138
QUE INCLUYE:	<ul style="list-style-type: none"> • Participación de Docentes expertos • Memorias de cada módulo • Desarrollo de talleres y actividades • Diploma (descarga campus virtual)

CONTENIDOS TEMÁTICOS, FECHAS Y HORARIOS		
EJES TEMÁTICOS	CONTENIDOS	FECHAS Y HORARIOS
<p><u>MÓDULO 1:</u></p> <p>Análisis estratégico aplicado al desarrollo de la competitividad en el taller</p> <p>(4 horas)</p> <p>Docente Ing. Duverney Sánchez</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conociendo el Entorno 2. Conociendo las Capacidades del Taller 3. Planeación Táctica para potenciar la competitividad 4. Análisis del Impacto 	<p>Lunes 24 de octubre 06:00 pm a 10:00 pm.</p>
<p><u>MÓDULO 2:</u></p> <p>Gestión de Repuestos (12 horas)</p> <p>Docente Ing. Enrique Montenegro</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Cadena logística de suministro y justo a tiempo 2. Gestión de Inventarios <ul style="list-style-type: none"> • Ciclo de vida de una referencia • Especificación de referencias • Manejo de costos, precios y márgenes • Control de Inventarios • Seguimiento Logístico 3. KPIs Indicadores Claves 4. Almacenamiento y distribución física 5. Sincronización de operaciones entre servicio y repuestos 	<p>Martes 25 de octubre 06:00 pm a 10:00 pm.</p> <p>Miércoles 26 de octubre 06:00 pm a 10:00 pm.</p> <p>Jueves 27 de octubre 06:00 pm a 10:00 pm.</p>
<p><u>MÓDULO 3:</u></p> <p>Gestión Efectiva del Taller</p> <p>(16 horas)</p> <p>Docente Ing. Enrique Montenegro</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Procesos y Ciclo de Servicio en el taller <ul style="list-style-type: none"> • Aspectos claves en el ciclo de servicio • Práctica de evaluación procesos en el taller 2. KPIs Indicadores claves <ul style="list-style-type: none"> • Conceptos y características de un indicador. • Estructuración e Interpretación aplicada • Taller práctico KPIs • Presupuestos y Gestión basada en KPIs 3. Infraestructura y Capacidad Instalada <ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura & Lay Out • Determinación del Capacidad Instalada • Práctica Capacidad Instalada 4. Programa 5S <ul style="list-style-type: none"> • Claves para la Implementación y Sostenimiento • Diagnóstico Inicial y Avance 	<p>Martes 01 de noviembre 06:00 pm a 10:00 pm.</p> <p>Miércoles 02 de noviembre 06:00 pm a 10:00 pm.</p> <p>Jueves 03 de noviembre 06:00 pm a 10:00 pm.</p> <p>Viernes 04 de noviembre 06:00 pm a 10:00 pm.</p>
<p><u>MÓDULO 4:</u></p> <p>Finanzas aplicadas al Taller</p> <p>(12 horas)</p> <p>Docente Ing. Enrique Montenegro</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Función financiera 2. Análisis financiero e indicadores 3. Interpretación de informes financieros 4. Administración del capital de trabajo 5. Punto de Equilibrio/ Costo de Mano de Obra 6. Planeación financiera y decisiones de inversión 	<p>Lunes 08 de noviembre 06:00 pm a 10:00 pm.</p> <p>Martes 09 de noviembre 06:00 pm a 10:00 pm</p> <p>Miércoles 10 de noviembre 06:00 pm a 10:00 pm</p>

CONTENIDOS TEMÁTICOS, FECHAS Y HORARIOS		
EJES TEMÁTICOS	CONTENIDOS	FECHAS Y HORARIOS
<p><u>MÓDULO 5:</u></p> <p>Modelos y herramientas gerenciales.</p> <p>(12 horas)</p> <p>Docente</p> <p>Ing. Carlos Gomez</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Estructura empresarial 2. KPIs de gestión y seguimiento 3. Cuadro gerencial 4. Clima organizacional 5. Medición de desempeño 6. Modelos de contratación 7. Plan de negocios 	<p>Lunes 21 de noviembre 06:00 pm a 10:00 pm.</p> <p>Martes 22 de noviembre 06:00 pm a 10:00 pm</p> <p>Miércoles 23 de noviembre 06:00 pm a 10:00 pm</p>
<p><u>MÓDULO 6:</u></p> <p>Habilidades gerenciales</p> <p>(12 horas)</p> <p>Docente</p> <p>Psc. Andrés Isaza</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Liderazgo y coaching 2. Negociación y toma de decisiones 3. Resolución de conflictos 	<p>Lunes 05 de diciembre 06:00 pm a 10:00 pm.</p> <p>Martes 06 de diciembre 06:00 pm a 10:00 pm</p> <p>Miércoles 07 de diciembre 06:00 pm a 10:00 pm</p>
<p><u>MÓDULO 7:</u></p> <p>Planeación y Dirección</p> <p>(12 horas)</p> <p>Docente</p> <p>PHD William Torres</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Planeación estratégica 2. Direccionamiento Estratégico 3. Balance Score Card (Indicadores de Gestión) 	<p>Lunes 16 de enero 06:00 pm a 10:00 pm.</p> <p>Martes 17 de enero 06:00 pm a 10:00 pm.</p> <p>Miércoles 18 de enero 06:00 pm a 10:00 pm</p>
<p><u>MÓDULO 8:</u></p> <p>Marketing Digital</p> <p>(16 horas)</p> <p>Docente Ing.</p> <p>Carlos Gomez</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Qué es el marketing 2. Historia del Marketing 3. Diferencias del MKTG 1.0, 2.0, 3.0 y 4.0 4. Claves del MKTG en el hoy 5. Qué es un plan de Marketing 6. Beneficios 7. Marketing Estratégico 8. Industria 4.0 9. Qué es Marketing Digital 10. Inbound Marketing 11. Outbound Marketing 12. Marketing de contenido 13. e-Mail Marketing 14. Clasificación de los medios sociales 15. Marketing en los Buscadores 	<p>Lunes 23 de enero 06:00 pm a 10:00 pm.</p> <p>Martes 24 de enero 06:00 pm a 10:00 pm</p> <p>Miércoles 25 de enero 06:00 pm a 10:00 pm</p> <p>Jueves 26 de enero 06:00 pm a 10:00 pm</p>

ASPECTOS IMPORTANTES A TENER EN CUENTA:

1. El Diplomado y/o cada módulo tendrá su certificado de asistencia para los estudiantes que cumplan con la asistencia a todas las clases y cumplan con la calificación mínima de 3,0 sobre 5,0 en todas las actividades evaluativas que se realicen.
2. El valor del Diplomado y/o los módulos están exentos del cobro de IVA, porque Cesvi Colombia es una entidad de Educación para el Trabajo y el Desarrollo Humano.

Nota:

Cesvi Colombia, se reserva el derecho de modificar las fechas programadas, así como los docentes previamente publicados para cada módulo o en su defecto la cancelación del programa educativo de acuerdo con las condiciones en que se desarrolle el proceso de inscripciones.

Importante: Iniciado el diplomado **NO** se aceptará cancelación de inscripciones ni se reembolsará el valor de la misma.

servicioalcliente@cesvicolombia.com

WhatsApp: +57 313 411 65 28

