

Diplomados

Programas académicos que cubren todas las áreas de la Gestión Empresarial y se fundamentan con los más novedosos conceptos y tendencias actuales de manera práctica y especializada, logrando desarrollar en los participantes las competencias necesarias para que se desarrollen en un medio altamente competitivo. Se ofrecen los programas de diplomados con una intensidad entre 80 a 240 horas.

- Diplomado en finanzas básicas para ejecutivos no financieros.

Director: Héctor Ortíz Anaya.

Enero 30 a marzo 22 • Lunes a miércoles de 5:15 p.m. a 9:00 p.m.
90 horas.

- Diplomado internacional en marketing decisional. Nuevo

CESA-Universidad de Chile.

Conferencistas: grupo de profesionales especializados.

Viernes de 5:00 p.m. a 9:00 p.m. y sábado de 8:00 a.m. a 12:00 p.m.
120 horas.

- Diplomado en operación bursátil.

CESA-Bolsa de Valores de Colombia.

Conferencistas: grupo de profesionales especializados.

Febrero 28 a septiembre 17 • Lunes a jueves de 5:30 p.m. a 8:30 p.m.
237 horas.

- Diplomado internacional en retail.

CESA-Universidad de Chile.

Conferencistas: grupo de profesionales especializados.

Marzo 2 a mayo 25 • Viernes de 5:00 p.m. a 9:00 p.m. y sábado de 8:00 a.m. a 12:00 p.m.
96 horas.

- Diplomado en marketing digital.

CESA-IAB.

Director: Fernando Basto C.

Marzo 12 a mayo 16 • Lunes a miércoles de 5:00 p.m. a 9:00 p.m.
96 horas.



Formación Ejecutiva

Programación trimestral

 **Colegio de Estudios
Superiores de Administración**

Informes e inscripciones:

Diagonal 34A No. 5A-23

PBX: 339 5311 - Fax: 285 4530

Línea directa: 018000 910767

Atención al público: 7:00 a.m. a 8:30 p.m.

Email: mercadeo_incolda@cesa.edu.co

Internet: www.cesa.edu.co/Ejecutiva/Home.aspx



**Colegio de Estudios
Superiores de Administración**

Enero 2012
Febrero 2012
Marzo 2012



Institución fundadora

CESA pertenece a:



**The Business Association of
Latin American Studies**



**Consejo Latinoamericano de
Escuelas de Administración**



Seminarios

Programas académicos que cubren todas las áreas funcionales de la organización. Formamos y preparamos a los diferentes ejecutivos para facilitar su labor y promover su participación activa en las estrategias del negocio. Se ofrecen seminarios con una intensidad entre 8 a 54 horas.

Dirección y Gestión

- Gerencia de proyectos aplicada. **Nuevo**
Conferencista: José Ivorra V.
Enero 30 a febrero 8 • Lunes a miércoles de 5:00 p.m. a 9:00 p.m. • 24 horas.
- Presentaciones gerenciales de alto impacto.
Conferencistas: Ivette Consuelo Hernández A. y Adyel Quintero D.
Febrero 6 al 9 • Lunes a jueves de 5:00 p.m. a 9:00 p.m. • 16 horas.
- Gerencia de riesgos en proyectos. **Nuevo**
Conferencista: José Ivorra V.
Marzo 20 al 22 • Martes a jueves de 5:00 p.m. a 9:00 p.m. • 12 horas.
- *Programa especial:* **Nuevo**
Las Juntas Directivas como "Sparring Partner".
CESA-Bolsa de Valores de Colombia.
Conferencistas: grupo de expertos profesionales.
Marzo 23 y 24 - Abril 13, 14, 27 y 28 - Mayo 11, 12, 25 y 26 - Junio 8 y 9 • Viernes 5:00 p.m. a 9:00 p.m. y sábado 8:00 a.m. a 12:00 p.m. • 48 horas.

Internacional

- Régimen cambiario y taller de declaraciones de cambio.
CESA-Ceni.
Conferencista: Armando Ospina Guevara.
Febrero 13 al 16 • Lunes a jueves 6:00 p.m. a 9:00 p.m. • 12 horas.
- *Programa de actualización:*
Curso intensivo de comercio exterior: importaciones, exportaciones, aduanas y régimen cambiario.
CESA-Ceni.
Conferencistas: grupo de profesionales especializados.
Marzo 5 al 27 • Lunes a jueves 6:00 p.m. a 9:00 p.m. • 39 horas.

Financiera

- Actualización tributaria 2012 y taller de declaración de renta e información exógena 2011.
Conferencista: Nelson Pardo P.
Enero 23 al 26 • Lunes a jueves de 5:00 p.m. a 9:00 p.m. • 16 horas.
- Decisiones financieras en Excel. Versión 2010.
Conferencista: Werner Zitzman R.
Enero 30 a febrero 9 • Lunes a jueves de 6:00 p.m. a 9:00 p.m. • 24 horas.
- Sarlaft: técnicas y herramientas para la construcción de matrices de riesgo y monitoreo.
Conferencista: Jenith Linares G.
Febrero 1 al 9 • 6:00 p.m. a 9:00 p.m. • 18 horas.
- Operaciones de tesorería y su valoración. **Nuevo**
Conferencistas: Esperanza Hernández A. y Claudia Gómez E.
Febrero 7 al 22 • Martes a jueves de 6:00 p.m. a 9:00 p.m. • 24 horas.
- Gestión estratégica de costos: herramienta empresarial para incrementar la rentabilidad.
Conferencista: Gisele E. Becerra P.
Febrero 21, 22, 23, 27 y 28 • 6:00 p.m. a 9:00 p.m. • 15 horas.
- Administración de los riesgos financieros en la empresa. **Nuevo**
Conferencistas: Esperanza Hernández A. y Claudia Gómez E.
Marzo 5 al 15 • Lunes a jueves de 6:00 p.m. a 9:00 p.m. • 24 horas.
- Análisis financiero para el otorgamiento del crédito.
Conferencista: Mauricio Rojas C.
Marzo 20, 21, 22, 26 y 27 • 5:00 p.m. a 9:00 p.m. • 20 horas.



Mercadeo y Comercial

- Construya y mantenga relaciones rentables con sus clientes.
Conferencista: Marta Lucía Restrepo T.
Enero 24 a febrero 2 • Martes a jueves de 5:00 p.m. a 9:00 p.m. • 24 horas.
- Auditoría del mercadeo digital: herramientas prácticas para su monitoreo. **Nuevo**
Conferencista: Fernando Basto C.
Enero 25, 26, 30, 31 y febrero 1 y 2 • 5:00 p.m. a 9:00 p.m. • 24 horas.
- Estrategia integral de shopper marketing. **Nuevo**
Conferencista: Juan Fernando García A.
Febrero 6 al 9 • Lunes a jueves de 5:00 p.m. a 9:00 p.m. • 16 horas.
- Formación integral de vendedores (ciclo básico). **Nuevo**
Conferencistas: Juan Alberto Gaviria L. y Rodrigo Jiménez O.
Febrero 13 al 28 • Lunes a jueves de 6:00 p.m. a 9:00 p.m. • 30 presenciales + 3 virtuales.
- Estrategias de mercadeo: desarrollo y lanzamiento de nuevos productos para gerentes junior. **Nuevo**
Conferencista: José Fernando Dueñas.
Febrero 28 a marzo 8 • Martes a jueves de 5:00 p.m. a 9:00 p.m. • 24 horas.
- Dirección integral de equipos altamente competitivos.
Conferencista: Juan Alberto Gaviria L.
Marzo 12 al 28 • Lunes a jueves de 6:00 p.m. a 9:00 p.m. • 30 horas.
- Neuromarketing: la revolución del mercadeo. **Nuevo**
Conferencista: Felipe Jaramillo.
Marzo 26, 27 y 28 • Lunes a miércoles de 5:00 p.m. a 9:00 p.m. • 12 horas.

Talento Humano

- Plan de capacitación empresarial: estructuración y evaluación.
Conferencista: Leonardo Peynado P.
Enero 30, 31 y febrero 1 • Lunes a miércoles de 6:00 p.m. a 9:00 p.m. • 9 horas.
- PNL (Programación Neurolingüística), Inteligencia Emocional y Coaching para el desarrollo de competencias de excelencia.
Conferencista: José Daniel Puche L.
Febrero 1, 2, 6, 7 y 8 • 5:00 p.m. a 9:00 p.m. • 20 horas.
- Actualización laboral en contratación, salarios y prestaciones sociales.
Conferencistas: grupo de profesionales especializados.
Febrero 20 al 28 • Lunes a jueves de 6:00 p.m. a 9:00 p.m. • 18 horas.
- Negociación laboral: para una convivencia productiva. **Nuevo**
Conferencista: Julián Posse O.
Marzo 2 al 17 • Viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. y sábado de 8:00 a.m. a 12:00 p.m. • 28 horas.
- Desarrollo de habilidades gerenciales.
Conferencista: Margarita Rosa Janne.
Marzo 6 al 15 • Martes a jueves de 5:00 p.m. a 9:00 p.m. • 24 horas.

Logística y Operaciones

- Estrategias ganadoras de negociación con proveedores.
Conferencistas: Iván Alviar M. y Alicia Guzmán G.
Febrero 9 y 10 • Jueves y viernes de 8:00 a.m. a 6:00 p.m. • 16 horas.
- Gestión eficiente en el manejo de almacenes y bodegas: impacto del TLC en la cadena de abastecimiento.
Conferencistas: Ernesto Quiroga G. y Gustavo A. Ordóñez Q.
Marzo 2, 3, 9 y 10 • Viernes de 8:00 a.m. a 5:00 p.m. y sábado 8:00 a.m. a 12:00 p.m. • 24 horas.
- Indicadores de gestión de compras y abastecimiento.
Conferencista: Iván Alviar M.
Marzo 8 • Jueves de 8:00 a.m. a 6:00 p.m. • 8 horas.