

Introducción

Las tecnologías de la información y telecomunicaciones han transformado industrias enteras. Los bienes, servicios y herramientas de producción, se han digitalizado provocando un enorme impacto en la manera en que se conforman las empresas y las distintas actividades que se realizan dentro de ellas.

Las tecnologías digitales han roto con una serie de antiguos paradigmas que incluyen la manera en que se conforman las organizaciones, el trabajo en si mismo y la interacción entre las personas.

Los profesionales y empresarios de diferentes sectores deben conocer cuales son las tecnologías que han permitido o posibilitado semejante revolución, como así también, la manera en que estas han reconfigurado el trabajo y las organizaciones modernas. La digitalización de los bienes, servicios, comunicaciones y herramientas de producción han afectado a casi todas las industrias y actividades, haciendo que la capacidad de gestionar activos digitales y mercados digitales sea determinante. El conocimiento, se ha convertido en la actualidad, en el recurso prioritario de las empresas por encima del trabajo, tierra o capital.

1 - Características avanzadas de los sistemas modernos de gestión de empresas o ERP.

Mercado de software para empresas. Software libre. Definición de sistema ERP. Criterios de evaluación y selección de un ERP. *Características deseables de sistemas ERP modernos*: Base de datos unificada. Modularidad, apertura y escalabilidad. Personalización de interfaces, formularios, informes, consultas, tableros o dashboards y otros aspectos. Gestión flexible de workflows o flujos de trabajo. Gestión flexible de roles, grupos y permisos. Conectividad e Integración con aplicaciones de terceros, organismos e instituciones financieras. Multi: Multiempresa, Multimonedada, Multilenguaje, Multiusuarios, Multiplataforma, Multicontabilidad. Internacionalización. Documentación, soporte y capacitación. *Funcionalidades comunes*. Características destacadas por funcionalidad. El proceso de Implementación. GnuCash. OpenERP.

Referencias

1. A Comparison of Open Source ERP Systems. Thomas Herzog. Institute of Information Systems and Operations, Department of Business Management and Information Systems. Vienna University of Economics and Business Administration. Institute of Software Technology and Interactive Systems, Business Informatics Group. Vienna University of Technology.
2. Digital accounting: The effects of the Internet and ERP on accounting.: Ashutosh Deshmukh. Associate Professor of Accounting & Information Systems. Pennsylvania State University.
3. Sistemas de información gerencial - Administración de la empresa digital - Laudon Kenneth y Laudon Jane - ISBN 9789702611912.
4. GnuCash 2.4 Small Business Accounting. Beginner's Guide. Ashok Ramachandran.
5. Open ERP, a modern approach to integrated business management. Fabien Pinckaers, Geoff Gardiner, Els Van Vessel.

Objetivos y público

Este módulo o bloque se encuentra dirigido a todos aquellos empresarios, emprendedores y profesionales que desean conocer cuáles son las posibilidades que ofrecen los sistemas modernos de gestión disponibles en el mercado, ya sea por que se encuentran evaluando la implementación o modernización de soluciones de software de su negocio, o estén interesados en digitalizar algún proceso de negocio concreto y específico dentro de una organización de cualquier índole, por ejemplo compras, ventas, marketing, relaciones con los clientes, gestión de proyectos, contabilidad y finanzas, producción, recursos humanos, entre otros.

Tiene como objetivo que el participante obtenga una visión amplia y general de las funcionalidades que ofrecen los mencionados sistemas en la actualidad, conocer casos concretos sobre la manera en que ciertos procesos de negocio son digitalizados y ejecutados en la empresa moderna, conocimiento básico de terminología técnica y la actualidad del mercado de software ERP.

El participante al finalizar este bloque tendrá una perspectiva amplia sobre la temática que le ayudará a tomar decisiones contando con una importante base de casos de ejemplo, soluciones disponibles, terminología y tendencias del mercado.

La elección del proveedor y la solución adecuada para gestionar de manera integral una organización suele ser un proceso extenso, intenso y oneroso, con un enorme y heterogéneo abanico de alternativas ofrecidas por los proveedores. Es por ello, que se considera de suma importancia la obtención de una visión general y previa que permita obtener elementos, información y conocimientos sobre la oferta existente en el mercado y que posibiliten dialogar con potenciales proveedores mediante terminología adecuada y común entre las partes.

2 - Digitalización del entorno laboral. Herramientas para gestión de activos digitales.

Gestión del conocimiento, ¿existe?. Habilidades digitales básicas. Herramientas de producción digitales. Bienes o activos digitales. Características de los contenidos digitales. Un modelo de gestión de contenidos digitales. Tecnologías, herramientas y conceptos emergentes. Complementos y características avanzadas de los navegadores web. Escritura en espacios digitales. Fotografía, audio y video digital. Colaboración, redes sociales y entornos colaborativos. Comunicación electrónica: chat, audio y video. Privacidad, seguridad y asuntos legales.

Referencias

1. Geekonomía, Un radar para producir en el posdigitalismo. Hugo Pardo Kuklinski.
2. Más allá de Google. Jorge Juan Fernández García.
3. Conociendo el conocimiento. George Siemens.
4. Tienes cinco segundos, Gestión de contenidos digitales. Juan Carlos Camus.
5. El modelo de la Nueva Agencia - Libro colaborativo.
6. El mundo Growndswell - Charlene Li, Josh Bernoff.
7. Reinicia (ReWork) - Jason Fried, David Heinemeier Hansson.
8. Manuales y tutoriales de herramientas y tecnologías específicas.

Objetivos y público

Este módulo o bloque se encuentra dirigido a todos aquellos empresarios, emprendedores, profesionales y personas en general que desarrollan diferentes actividades, y que deseen conocer herramientas digitales y tecnologías que les posibiliten alcanzar una mayor eficiencia en el trabajo diario, mediante la posibilidad de colaborar, interactuar y comunicarse con equipos formados por personas que se encuentran situadas en cualquier ubicación geográfica del planeta.

Tiene como objetivo que el participante pueda desarrollar las habilidades necesarias en el manejo de distintas aplicaciones, y de Internet en general, para poder trabajar y gestionar de manera correcta y eficiente contenidos digitales, herramientas de trabajo colaborativo y comunicaciones, para desempeñar actividades y trabajo en equipo con personas, clientes o proveedores, sin la necesidad de la presencia física de los mismos en un único ámbito de trabajo.

nueveseis

Al finalizar el módulo el participante contará con las habilidades necesarias que le permitirán ampliar la oferta de sus servicios a otras regiones sin la necesidad de desplazamiento físico utilizando tecnologías digitales, como también la posibilidad para aquellos que cuentan con un trabajo que les permita desempeñar sus actividades desde el hogar o cualquier ubicación geográfica.

3 - Comercio electrónico de la A a la Z.

Internet como plataforma de negocios. Nuevos paradigmas y modelos de negocios. Mercados digitales. Procesos de negocios digitales. Algunas cuestiones sobre management, tecnología y estrategia. Infraestructura TI para comercio electrónico. Plataformas. Cobros y pagos por Internet. Logística. Algunos aspectos legales. Herramientas de marketing digital. Comercio electrónico social. Métricas en negocios online.

Referencias

1. Renacimiento 2.0 - Empresa e innovación en la nueva economía (Get back in the box) - Douglas Ruskoff.
2. Funky Business Forever - Cómo disfrutar con el capitalismo - Kjell Nordstrom y Jonas Ridderstrale.
3. E-commerce: negocios, tecnología y sociedad. Laudon Kenneth y Traver Carol.
4. Smashing eBook #5: How to Create Selling E-Commerce Websites. Smashing Media GmbH, Freiburg, Germany.
5. Libro blanco del comercio electrónico. Asociación Española de Comercio Electrónico y Marketing Relacional (AECEM).
6. Libro blanco del comercio electrónico open source. Cometa Technologies Smile Group.
7. Web Analytics 2.0. The art of online accountability & science of customer centricity. Avinash Kaushik
8. Marketing 3.0, From products to customers to the human spirits. Philip Kotler.
9. Tribus. Seth Godin.

Objetivos y público

Este módulo o bloque se encuentra dirigido a todos aquellos empresarios, emprendedores y profesionales que desean promocionar y comercializar productos o servicios por Internet.

Tiene como objetivo brindar a los participantes todos los elementos básicos y generales necesarios para llevar adelante un emprendimiento de comercialización y promoción de productos y servicios a través de Internet.

Al finalizar este bloque el participante contará con los conocimientos que se requieren para ser capaces de seleccionar una plataforma adecuada para realizar comercio electrónico, planificar e implementar campañas de promociones en medios digitales

nueveseis

como redes sociales y buscadores, la medición y evaluación de los resultados, como también una serie de conocimientos accesorios y complementarios relativos a la nueva economía digital.

CP 5800 | Río Cuarto - Córdoba - Argentina | Fotheringham 40 - Oficina 2
549 0358 154207240/39 | www.nueveseis.com.ar | pcanete@nueveseis.com.ar

 **nueveseis**