



EXECUTIVE DEVELOPMENT PROGRAM
**BUSINESS STRATEGY
& LEADERSHIP**

ESTRATEGIA DE NEGOCIOS Y LIDERAZGO



UNIVERSITY OF
NOTRE DAME

Mendoza College of Business

26 AL 28 DE OCTUBRE 2016

**RADISSON CARTAGENA OCEAN PAVILLION HOTEL
CARTAGENA - BOLIVAR - COLOMBIA**

INMERSIÓN ACADÉMICA DE CLASE MUNDIAL

MÁS DE

200 MIL

EJECUTIVOS PROVENIENTES DE 21 PAÍSES HAN ASISTIDO A NUESTROS PROGRAMAS.

LAS TOP

500

EMPRESAS SE CAPACITAN AL AÑO CON NOSOTROS.

MÁS DE

30 AÑOS

DE EXPERIENCIA EN ACTUALIZACIÓN EJECUTIVA A NIVEL MUNDIAL.



Cartagena de Indias | Radisson Cartagena Ocean Pavillion Hotel
Cartagena – Bolivar - Colombia.



Salones con la tecnología más avanzada que permite una clara exposición del material académico.



Cuentan con traducción simultánea en inglés y español y material académico en ambos idiomas.



Interacción directa con reconocidos profesores de las mejores universidades del mundo.

Es tu momento, Seminarium

Inspiring your full potential



UNIVERSITY OF
NOTRE DAME

Mendoza College of Business

EXECUTIVE DEVELOPMENT PROGRAM BUSINESS STRATEGY & LEADERSHIP

ESTRATEGIA DE NEGOCIOS Y LIDERAZGO

Mendoza College of Business at University of Notre Dame y Seminarium se enorgullecen en presentar el Executive Development Program in Business Strategy & Leadership, un exclusivo programa diseñado para líderes y gerentes responsables de la estrategia y toma de decisiones en su organización.

Durante tres días, dos reconocidos profesores pertenecientes a esta prestigiosa universidad entregarán las últimas tendencias y herramientas en Estrategia de Negocios y Liderazgo, en un formato altamente interactivo y de aplicación inmediata, enriqueciendo su experiencia profesional y fortaleciendo su gestión.

El programa se llevará a cabo en formato residencial en un exclusivo hotel en la ciudad de Cartagena para fomentar la concentración, interacción e integración de los participantes.

Objetivo del Programa | Conocer y analizar y los desafíos que se presentan actualmente en los negocios y desarrollar la habilidad para ver las oportunidades antes que los competidores y plantearse ante ellas con las mejores herramientas.

{ TEMÁTICA PRINCIPALES }

- Panorama económico y sus proyecciones: ¿Cuál es el entorno económico actual y futuro?
- Mejores prácticas de Planificación Estratégica
- Alianzas estratégicas
- Toma de Decisiones
- Modelo de Liderazgo Efectivo
- Innovación y Creatividad: Resolución de problemas
- Liderazgo en tiempos de incertidumbre, ambigüedad y complejidad
- Equipos de Alto Desempeño

{ ESTE PROGRAMA ESTÁ DIRIGIDO A }

- Gerentes Generales, Vicepresidentes y Directores.
- Gerente de Administración y Finanzas, Gerentes Comerciales, Gerentes de Marketing, Gerente de Ventas, Gerente de Negocios, Gerente de Recursos Humanos, Gerentes de Proyectos y Gerentes de Operaciones.
- Gerentes responsables de la planificación estratégica y la toma de decisiones en su organización.





UNIVERSITY OF
NOTRE DAME

Mendoza College of Business

UNIVERSITY OF NOTRE DAME

University of Notre Dame fue fundada el año 1842 y cuenta con una larga trayectoria de investigaciones científicas, las cuales se reflejan en sus numerosos institutos multidisciplinarios con los que cuenta. Su misión es entregar programas de excelencia académica que tengan como centro la visión de los negocios como una poderosa fuerza para hacer el bien; a través de programas de educación ejecutiva para satisfacer las necesidades de perfeccionamiento y actualización de una gran variedad de empresas de todos los tamaños y sectores

MENDOZA COLLEGE OF BUSINESS

Con más de 85 años de experiencia, esta escuela de negocios se ubica entre las principales del mundo y cuenta con profesores internacionales dedicados a la investigación e innovación, trabajando con líderes empresariales, para satisfacer con claridad sus responsabilidades hacia la comunidad y sociedad

{ CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN }



Los participantes recibirán un certificado emitido por University of Notre Dame, al finalizar el programa.

Es requisito de la universidad participar del programa completo (3 días) para obtener dicho certificado.





JAMES H. DAVIS

*Ph.D. Estrategia Corporativa,
University of Iowa*

James Davis es profesor y Chairman de Huntsman School of Business at Utah State University. Ha trabajado junto a University of Notre Dame desde 1991 donde dicta los programas de planificación estratégica, gestión del cambio, emprendimiento y gestión internacional. El año '98 formó el Centro Gigot para Estudios en Emprendimiento; que se ha ubicado consistentemente dentro de los primeros 20 en Estados Unidos y recibió el Premio a la Excelencia por NASDAQ.

Ha diseñado programas de desarrollo ejecutivo a diversas empresas alrededor del mundo, entre ellas, Continental Tire, Sennheiser, Koerber, Bayer, Lanxess y Far Eastern Group, entre otras. Ha obtenido numerosos reconocimientos por excelencia académica entre los cuales se destacan Profesor del Año del MBA de U. of Notre Dame los años '96, '98 y '99; Profesor Sobresaliente en la Escuela de Negocios de la Purdue University el año 2001.

Ha publicado diversos artículos en revistas como *Strategic Management Journal*, *Academy of Management Review*, *Journal of Applied Psychology* y *Harvard Business Review*, entre otras.



PETER DELISLE

*Ph.D. Filosofía en Desarrollo de
Liderazgo en Recursos Humanos,
University of Texas in Austin*

Peter Delisle es fundador y director de Educet, una compañía de desarrollo de liderazgo, y es director de Leadership Design Studio. Es profesor de educación ejecutiva en University of Notre Dame, instructor principal en el programa de Liderazgo Ejecutivo patrocinado por el Estado de Texas y fue director de programas del Centro para el Liderazgo Creativo en Colorado Springs. Es profesor del programa "Líderes Emergentes" de AIA-Dallas, y consejero de del programa de Liderazgo Colaborativo en la Escuela de Arquitectura de University of Utah.

Su experiencia en la industria incluye la dirección ejecutiva de Hewlett-Packard Company y Convex Computer de Dallas. Fue asesor, consultor y profesor de líderes en más de 200 empresas y comunidades en los últimos treinta años.



RADISSON CARTAGENA OCEAN PAVILLION HOTEL

Ven a vivir la experiencia de University of Notre Dame, en el Radisson Cartagena Ocean Pavillion Hotel, ubicado en una de las mejores zonas de la ciudad, en Playa La Boquilla a pasos del Mar Caribe.

EL Hotel ofrece comodidades modernas, tanto en sus inigualables habitaciones como en los amenities del hotel, con su piscina exterior y variedad de restaurantes in situ.

SERVICIOS DEL HOTEL A SU DISPOSICION:

- 233 habitaciones con hermosas vistas al mar o a la ciénaga.
- Restaurante Palenques.
- 08 Salones para reuniones y eventos.
- Gimnasio y Spa.
- Piscina con vista al mar.
- Área de playa con un magnífico bar.
- Room Service 24 horas.



El programa incluye la reserva de 3 noches en el hotel Radisson. El check in está programado para el día 25 de octubre a partir de las 3:00 p.m y el check out, para la mañana del día 28 de octubre, hasta las 12:00 p.m 3:00 p.m recomienda hacer el check out antes de comenzar la sesión del curso. Incluye Desayunos, estacionamiento y wifi en la habitación, Transporte Aeropuerto – Hotel /Hotel - Aeropuerto. Las noches adicionales y cargos personales en el hotel son de responsabilidad de los participantes.

POSTULACIÓN E INSCRIPCIÓN

Postulaciones online ingresando a www.seminarium.com/amp . Una ejecutiva de ventas lo contactará y solicitará su curriculum vitae. Los candidatos cuyas postulaciones sean aceptadas recibirán una carta de aceptación vía correo electrónico. Debido a la capacidad limitada y alta demanda del programa, los candidatos aceptados deben formalizar su asistencia pagando la matrícula. Envíe el comprobante de pago a seminarios@seminarium.com. Una vez recibido el pago, recibirá la confirmación de inscripción. Sólo el recibo del correo electrónico de confirmación garantiza un lugar en el programa.

Formas de pago: Cheque, tarjeta de crédito o transferencia bancaria.

Participantes: Cupos limitados.

Material Académico: El programa incluye todo el material académico, en inglés y español, impreso y en versión digital.

{DÍA 1}

{DÍA 2}

{DÍA 3}

8:30 a 9:00

REGÍSTR0

01 SESIÓN 9:00 a 11:00

REALIDADES DE MERCADO PARA LATINOAMÉRICA Y EL MUNDO – DAVIS

- Panorama económico y sus proyecciones: ¿Cuál es el entorno económico actual y futuro?
- Competencia, disrupción y posicionamiento de mercado.
- Estrategia de adentro hacia afuera o de afuera hacia adentro: ¿Qué es mejor?
- Gestión del Riesgo, ambigüedad e incertidumbre.

EL PROCESO DE PLANIFICACIÓN - DAVIS

- ¿**Cuándo** debe planificar una organización?
- ¿**Quién** debe estar involucrado en la planificación?
- ¿**Cómo** debiese estar estructurada la planificación?
- ¿**Dónde** debe hacer su planificación estratégica?
- ¿**Qué** debe hacer en su planificación?
- Resultados del proceso de planificación: Visión, Misión, Pensamiento Estratégico y Planificación.

DESARROLLO PROFESIONAL Y DESEMPEÑO – DELISLE

- Articulación de estándares de desempeño excepcional.
- Análisis de factores claves de las competencias: técnicos, interpersonales, comportamiento en la utilización de recursos (planificación, organización y control).
- Conexión entre compensación y planes de Incentivo.

11:00 a 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

02 SESIÓN 11:30 a 13:00

MEJORES PRÁCTICAS DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA - DAVIS

- Atributos de las empresas de alto desempeño.
- Planificación desde los límites de la organización.
- Formar un equipo de planificación fuerte.
- Definir la visión, misión y propósitos.
- Tipos de estrategia: Transaccional, Pronóstico y Regeneración.

TOMA DE DECISIONES - DAVIS

- Cómo decidir qué estrategia ejecutar.
- Determinar el momento preciso para el cambio y la estrategia.
- ¿Cómo deben tomarse las decisiones?

INNOVACIÓN: ESTILOS COGNITIVOS Y CLIMAS PARA EL CAMBIO– DELISLE

- Innovación y creatividad.
- Resolución de problemas cognitivos: Descubrimiento de uno mismo (adaptador- innovador inventor).
- Estrategias de Liderazgo para la innovación y cambio.

13:00 a 14:10

NETWORKING LUNCH

03 SESIÓN 14:10 a 15:40

MODELOS Y PLAN DE NEGOCIOS - DAVIS

- Definición de la Propuesta de Valor del Consumidor.
- ¿Cómo hacer crecer y escalar su estrategia?
- Sostener la estrategia y bloquear la competencia.
- Elementos de un plan de negocios.
- Actividad: Evaluación del Plan de Negocios.

EJERCICIO DE PLANIFICACIÓN - DAVIS

EQUIPOS DE ALTO DESEMPEÑO – DELISLE

- Conflicto y Liderazgo.
- Dialogo y resolución de problemas.
- Interdependencia y equipos.

15:40 a 16:00

NETWORKING BREAK

04 SESIÓN 16:00 a 17:30

ALIANZAS ESTRATÉGICAS - DAVIS

- Definición de la Propuesta de Valor del Consumidor.
- ¿Cómo hacer crecer y escalar su estrategia?
- Sostener la estrategia y bloquear la competencia.
- Elementos de un plan de negocios.
- Actividad: Evaluación del Plan de Negocios.

MODELO DE LIDERAZGO EFECTIVO – DELISLE

- Evaluación de la conciencia de sí mismo, de otros y la situación.
- Habilidad para liderar como influencia de otros, ideas y organizaciones.
- Gestión de Conflictos y Resolución de Problemas.
- Visión: Condición fundamental para la viabilidad organizacional.
- Responsabilidad, Deber y Reciprocidad.

EL DESAFÍO DE LIDERAZGO– DELISLE

- Liderazgo en tiempos de incertidumbre, ambigüedad y complejidad.
- Cisnes Negros: Ver lo inesperado.
- Compromiso para liderar: Riesgo existencial.



BUSINESS STRATEGY & LEADERSHIP

ESTRATEGIA DE NEGOCIOS Y LIDERAZGO



UNIVERSITY OF NOTRE DAME
Mendoza College of Business

VIVE LA EXPERIENCIA UNIVERSITY OF NOTRE DAME EN COLOMBIA

26 AL 28 DE OCTUBRE 2016 | RADDISON CARTAGENA OCEAN PAVILLION HOTEL, CARTAGENA - BOLIVAR - COLOMBIA.

	VALOR INDIVIDUAL 	GRUPO CORPORATIVO  3 a 5 Ejecutivos
COMPRA ANTICIPADA ANTES DE 26 de agosto 2016	3.990	3.560
PRECIO DE LISTA	4.500	3.950

Estos precios no incluyen iva. Valores en USD

Consultar precios de pre venta.

Los valores incluyen 3 noches de estadía.

Anulaciones: Vía email hasta 10 días hábiles antes del inicio del programa. En caso contrario se facturará el cupo respectivo.



CONVIERTE TU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimiza el rendimiento de tus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa. Esta dinámica fomenta un mejor trabajo en equipo, potencia los talentos, la motivación y relaciones interpersonales que se traducen en ventajas frente a la competencia.

Incrementa el ROI sobre tus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.

INFÓRMATE DE LOS VALORES Y BENEFICIOS ESPECIALES PARA EQUIPOS DE 6 O MÁS EJECUTIVOS



Portal virtual exclusivo de apoyo al programa



23 académicos de Notre Dame han sido premiados por American Academy of Arts and Sciences.



Certificado de participación emitido por University of Notre Dame.

seminarios@seminarium.com.co Tel: (571) 7429226 –7429225 -7429217 – 7429218. Cel: 318 372 66 89



WWW.SEMINARIUM.COM



/SEMINARIUMCOLOMBIA



/SEMINARIUM COLOMBIA



@SEMINARIUMCOLOMBIA

EMPRESAS QUE APOYAN EL DESARROLLO EJECUTIVO EN COLOMBIA

PATROCINADORES

AUSPICIA



ACTUALIZACIÓN Y PERFECCIONAMIENTO EJECUTIVO DE CLASE MUNDIAL

Medios de Pago: Efectivo, tarjetas de crédito (Visa, Master Card, American Express).

Fuerza Mayor: Si por fuerza mayor este curso debiera suspenderse, Seminario desarrollará un curso similar alternativo informándolo oportunamente.

Políticas y Condiciones de Pago: SEMINARIUM informa que no se hará reembolso de dinero por el pago de una actividad de capacitación que haya, en el formato Seminarios, Congresos, Open Trainings, si el asistente o los asistentes, no informa mínimo diez (10) días hábiles de antelación su inasistencia al mismo. El aviso deberá hacerlo por escrito mediante correo electrónico al asesor ejecutivo con quien realizó la inscripción. En caso que el plazo para notificar la inasistencia al evento haya vencido, se le cobrará parte del valor consignado por gastos administrativos (15% de la tarifa); el saldo restante (85% de la tarifa) se le cargará a favor, para redimir en cualquier otro evento en el que desee participar más adelante. Pero no se realizará ningún tipo de devolución de dinero pasada la fecha mencionada de 10 días hábiles para cada programa antes mencionado. En este caso, el asistente o los asistentes podrá cederle su cupo a otra persona, para lo cual debe enviar por correo electrónico una carta, autorizando a la persona que va a asistir, en dicho documento debe especificar nombre completo del nuevo asistente, número de cédula, dirección, teléfono de contacto y correo electrónico.

Pagos con tarjetas débito y crédito no aplica descuentos por pase corporativo, mesas corporativas, ni descuentos adicionales como el pronto pago.

FORMATO DE INSCRIPCIÓN

EXECUTIVE DEVELOPMENT PROGRAM
**BUSINESS STRATEGY
 & LEADERSHIP**



PARTICIPANTES:

NOMBRE:		EMPRESA:	
IDENTIFICACIÓN:	CC. CE. PAS. SEXO M F	DIRECCIÓN:	
CARGO:		CIUDAD:	
PROFESIÓN:		EMAIL:	
TELÉFONO:	CELULAR:		
NOMBRE:		EMPRESA:	
IDENTIFICACIÓN:	CC. CE. PAS. SEXO M F	DIRECCIÓN:	
CARGO:		CIUDAD:	
PROFESIÓN:		EMAIL:	
TELÉFONO:	CELULAR:		
NOMBRE:		EMPRESA:	
IDENTIFICACIÓN:	CC. CE. PAS. SEXO M F	DIRECCIÓN:	
CARGO:		CIUDAD:	
PROFESIÓN:		EMAIL:	
TELÉFONO:	CELULAR:		
NOMBRE:		EMPRESA:	
IDENTIFICACIÓN:	CC. CE. PAS. SEXO M F	DIRECCIÓN:	
CARGO:		CIUDAD:	
PROFESIÓN:		EMAIL:	
TELÉFONO:	CELULAR:		
NOMBRE:		EMPRESA:	
IDENTIFICACIÓN:	CC. CE. PAS. SEXO M F	DIRECCIÓN:	
CARGO:		CIUDAD:	
PROFESIÓN:		EMAIL:	
TELÉFONO:	CELULAR:		

DATOS DE CONTACTO EN FACTURACIÓN:

EMPRESA:		CONTACTO:	
NIT:		CARGO:	
DIRECCIÓN:		TELÉFONO:	CELULAR:
CIUDAD:		EMAIL:	

DATOS SEMINARIUM:

TRANSFERENCIA:
 SEMINARIOS EJECUTIVOS DE COLOMBIA S.A.S.
 NIT: 900277874-4

BANCO DE OCCIDENTE
 N° CUENTA 223028655
 CUENTA CORRIENTE

TARJETA CRÉDITO:
 En el caso de realizar el pago con tarjeta de crédito, comuníquese al 57 (1) 6170766 ext 148 y tener a mano la siguiente información para hacer el descargo de la tarjeta. No enviar por correo electrónico.

Franquicia	N° de Cuotas
N° de Tarjeta	Dígitos de Verificación
Fecha de Vencimiento	

¿Por qué medio se enteró de este programa?: _____

Pagos con tarjetas débito y crédito no aplica descuentos por pase corporativo, mesas corporativas, ni descuentos adicionales.
Cancelaciones: Sólo se aceptarán cancelaciones de inscripción hasta 10 días antes del evento. Para anulaciones posteriores a esta fecha, Seminarium facturará el valor del cupo.