SEMINARIUM®

Inspiring your full potential

EJECUCIÓN DE LA ESTRATEGIA HACIA EL ÉXITO

<< ENFOQUE Y CONSTRUYA SU MODELO ESTRATEGICO EMPRESARIAL 2017 >>

20 Y 21 OCTUBRE 2016

HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON | BOGOTÁ

OPEN TRAININGS

TEMÁTICA

"¿Tiene desafíos en la destreza para ejecutar la estrategia definida?"

LOGRE LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL CON ÉXITO

Herramientas y conductas para mejorar la visión conjunta de su equipo y empresa. Procesos que impulsan la sinergia y la sostenibilidad de los resultados.

Expertos demuestran que el éxito en la ejecución tiene que ver principalmente con dos impulsores fundamentales que deben gestionarse con destreza:

Enfoque
Impulso

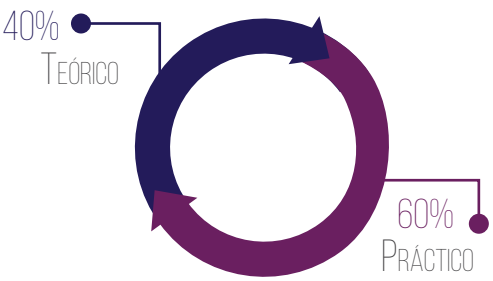
CONSULTOR

Javier G. Valverde

MBA Universidad Francisco De Vitoria Madrid.
Lic. Sistemas de Información.
Posgrado de Gerencia en MIT.
Postgrado Marketing en Harvard Extention School.
Esp. Diagnóstico Organizacional en FranklinCovey.

Certificado en metodologías reconocidas globalmente de diagnóstico y prácticas de mejora: Ciclo de Efectividad Organizacional, herramientas de diagnóstico de productividad, efectividad individual, liderazgo, capacidad organizacional de ejecución y ROI.
20 años de experiencia en gestión de negocios y desarrollo organizacional. Experto consultor de empresas en medición, diagnóstico y desarrollo de soluciones innovadoras orientadas a mejorar: resultados de negocio, efectividad organizacional, productividad, liderazgo y ejecución de estrategia.

METODOLOGÍA



CERTIFICADO

RECIBE CERTIFICADO DE ASISTENCIA

SEMINARIUM.
Inspiring your full potential
Certifica que
Ha asistido al programa
EJECUCIÓN DE LA ESTRATEGIA HACIA EL ÉXITO
16 Horas
Bogotá, 20 y 21 de octubre de 2016
Javier G. Valverde
Consultor Seminarium Internacional

PROGRAMA

Día 1 | Enfoque

8:30 a 9:00 Registro

9:00 a 10:30

MÓDULO 1
IMPERATIVOS DE LAS EMPRESAS DE ALTO DESEMPEÑO

Modelo de alto de desempeño organizacional

Enfoque e Impulso: palancas para mejorar el éxito de la estrategia de equipos y empresas

MÓDULO 2
CLARIDAD DEL NORTE ESTRÁTEGICO

11:00 a 12:30

Línea de visibilidad organizacional

Identificación de Objetivos e Iniciativas más importantes

Análisis y desarrollo de caso de aplicación

MÓDULO 3
COMPROMISO CON EL OBJETIVO

14:00 a 17:30

Calidad de metas del equipo, establecer la conexión estratégica

Consenso y enfoque del equipo en lo más importante

Calidad de Metas individuales

Distribución del tiempo dedicado al trabajo

Simulación de caso de aplicación en equipo

Día 2 | Impulso

MÓDULO 1
FACULTAR Y HABILITAR AL EQUIPO

8:30 a 9:00 Registro

9:00 a 10:30

Verificación del talento: acuerdos de facultad y desempeño

Procesos medulares de trabajo del equipo

Simulación de caso de aplicación en equipo

MÓDULO 2
GENERAR SINERGIA

11:00 a 12:30

Metodología de planificación en equipo. Sincronización y alineación.

Medición de equipos: Medir Compromisos y Resultados

Apertura al dialogo activo: ¿Cómo encontrar alternativas de solución?

MÓDULO 3
COMPROMISO Y RESPONSABILIDAD (TEAM ACCOUNTABILITY)

13:30 a 16:30

Sesiones de compromisos y responsabilidades

Verificar cumplimento de compromisos e impacto en resultados

SIMULADOR ENFOQUE E IMPULSO

Sesión de equipos de trabajo: Priorizar-Controlar-Mejorar

Plan de trabajo: implementación del proceso de ejecución en equipos

VALORES

INDIVIDUAL
760 USD*

EQUIPOS CORPORATIVOS
DE 4 EJECUTIVOS EN ADELANTE
670 USD*

* Estos precios son en dólares americanos. No incluyen IVA

HIGH PERFORMANCE TEAM

ESTE PROGRAMA ESTA DIRIGIDO A LOS EQUPOS DE DIRECTORES, GERENTES GENERALES Y GERENTES DE TODAS LAS AREAS DE LA ORGANIZACION, QUE TIENEN LA RESPONSABILIDAD DE CONSTRUIR LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL PARA EL **2017.**

Medios de Pago: Efectivo, tarjetas de crédito (Visa, Master Card, American Express).
Pagos con tarjeta débito o crédito no aplica descuentos por pase corporativo, ni descuentos adicionales como el pronto pago.

Políticas y condiciones de Pago:
Si por fuerza mayor este curso debiera suspenderse, Seminarium desarrollará un curso similar alternativo informándolo oportunamente.

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 cuál 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.

FORMATO DE INSCRIPCIÓN

OPEN TRAININGS

EJECUCIÓN DE LA ESTRATEGIA HACIA EL ÉXITO
20 Y 21 | OCTUBRE | 2016

PARTICIPANTES:

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

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

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

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

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

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

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 138 y tener a mano la siguiente información para hacer el descargo de la tarjeta. No enviar por correo electrónico.

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

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.

training@seminarium.com.co
(571) 617 07 66 - 742 92 25 - 742 93 64 - 318 372 66 89
AVENIDA CALLE 100 9A 45 TORRE 1 OFICINA 403