





PROGRAMA

# GESTIÓN DEL DESEMPEÑO EMPRESARIAL BASADO EN ANÁLISIS DE DATOS

**DÍA 1**

MARTES 6 | JUNIO

**DÍA 2**

MIÉRCOLES 7 | JUNIO

8:30 A 9:00

REGISTRO

8:30 A 9:00

REGISTRO

**SESIÓN 1**

9:00 A 11:00

**LA IMPERIOSA NECESIDAD DE LA GESTIÓN DEL DESEMPEÑO EMPRESARIAL (EPM)**

- Explicar por qué EPM es relevante.
- ¿Por qué fracasan las empresas?
- Cómo la volatilidad y la incertidumbre hacen necesarias nuevas metodologías de gestión.
- La evolución de "épocas" en la contabilidad gerencial.

**SESIÓN 5**

9:00 A 11:00

**LA RENTABILIDAD DEL CLIENTE Y LA GESTIÓN DEL VALOR**

- ¿Por qué los no-productos han aumentado en importancia?.
- Combinación de la rentabilidad del cliente con los sistemas de incentivos.

11:00 A 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

**SESIÓN 2**

11:30 A 13:00

**EL SURGIMIENTO DE BUSINESS INTELLIGENCE Y BUSINESS ANALYTICS**

- Introducción a Business Intelligence y Business Analytics.
- ¿Una nueva ventaja competitiva?
- ¿Qué es BA?
- ¿Cuál es la diferencia entre BI y BA.
- ¿Cuál es la diferencia entre predicción y analítica predictiva?.

**SESIÓN 6**

11:30 A 13:00

**EL CAMBIO HACIA LA "PREDICCIÓN FP & A"**

- Problemas y deficiencias con el proceso presupuestario anual tradicional.
- Cómo desarrollar el presupuesto de la "estrategia, riesgo y proyectos de capital".

13:00 A 14:00

NETWORKING LUNCH

**SESIÓN 3**

14:00 A 15:45

**FORMULACIÓN DE ESTRATEGIAS Y GESTIÓN ESTRATÉGICA**

- La renuencia de liderazgo.
- Problemas con las mediciones.
- El papel y el propósito de una misión y visión.
- El mapa de estrategia.

**SESIÓN 7**

14:00 A 15:45

**CÁLCULO DE COSTO OPERACIONAL PARA OPTIMIZAR LOS COSTOS DEL PROCESO**

- La aplicación de "Atributos".
- La calidad de gestión de Six Sigma.
- Lean management y el cálculo de los costos para mapas de flujo de valor.

15:45 A 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

**SESIÓN 4**

16:00 A 17:30

**LOS DATOS BASADOS EN LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN**

- ¿Qué ha provocado la necesidad de la contabilidad de gestión avanzada?
- Estrategia ABC / M para la gestión de productos, servicios, canales y rentabilidad del cliente.

**SESIÓN 8**

16:00 A 17:30

**EL CAMBIO EN EL ORIGEN DEL RETORNO DE LA INVERSIÓN DE ACTIVOS TANGIBLES E INTANGIBLES**

- Una visión integrada de FP & A y EPM.
- El aumento del ROI de la información - FP & A y EPM como un valor multiplicador.
- La comprensión de las barreras.

## OBJETIVO

Los objetivos de este programa son:

- Cómo considerar la gestión del desempeño empresarial y corporativo (EPM / CPM).
- Entender la integración perfecta de los métodos de gestión.
- Comprender cómo el análisis empresarial es un avance frente a la inteligencia de negocios.
- Cómo identificar y diferenciar los KPI estratégicos en un *balanced scorecard* y los indicadores de desempeño operativo (IP) en paneles de información.
- Cómo calcular correctamente la rentabilidad del producto, de la línea de servicios, del canal y del cliente para su análisis, percepciones y acciones.

## CONTENIDO

Muchas organizaciones se encuentran muy lejos de donde quieren y necesitan estar, con respecto a la mejora del desempeño, y utilizan la intuición, en lugar de datos duros para tomar decisiones. Hoy en día, la gestión del desempeño empresarial es considerada como la integración perfecta de métodos de gestión, tales como la ejecución de la estrategia con un mapa estratégico y sus compañeros. Cada método debe integrarse con el análisis empresarial de todas las variantes, tal como el análisis de correlación, de segmentación, de regresión y de agrupaciones o clusters; y especialmente el análisis predictivo como un puente hacia el análisis prescriptivo, para así obtener las mejores decisiones.

## ÁREAS FUNCIONALES:



FINANZAS



OPERACION & LOGÍSTICA

## DIRIGIDO A

Gerentes de planificación | Gerentes de finanzas | Gerentes de informática | CEOs de las PYMES | Gerentes de Operaciones | Gerentes de Proyectos.

## BENEFICIOS

- Conocer las diferencias entre Business Intelligence, Business Analytics y Big Data.
- Identificar y diferenciar KPI estratégicos en una *balanced scorecard*.
- Aplicar estadísticas en los análisis de producto, canales y rentabilidad del cliente.
- Incorporar contabilidad predictiva en presupuestos basados en volúmenes futuros, pronósticos financieros constantes, escenarios inciertos y decisiones de externalización.
- Cómo incorporar la inteligencia empresarial (BI).





## PROFESOR GARY COKINS MBA NORTHWESTERN UNIVERSITY

---

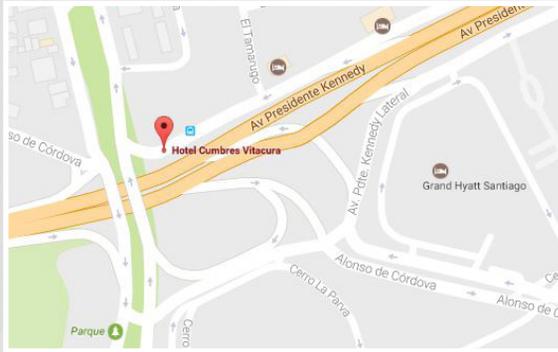
- Reconocido experto, autor y expositor internacional en gestión avanzada de costos y sistemas para el mejoramiento del desempeño.  
Fundador de la empresa consultora Analytics-Based Performance Management.
- Inició su carrera en FMC Corporation con responsabilidad en la planificación estratégica en la sede central, contralor y gerente de operaciones.
- Fue consultor durante 15 años para Deloitte Consulting, KPMG Peat Marwick y Electronic Data Systems.
- Desde 1997 hasta hace poco tiempo Cokins se desempeñó en el área de desarrollo de negocios para SAS, proveedor líder de software de inteligencia, análisis de negocios y gestión del desempeño organizacional.
- Es el autor principal del aclamado ABC Manager's Primer y Activity Based Cost Management catalogado como un "libro que se debe leer" por HBS Press. Su tercer libro Activity Based Cost Management: An Executive's Guide fue record de ventas dentro de 150 libros similares en Barnes and Noble. Asimismo, es autor de otros cuatro libros en gestión del desempeño.
- Es certificado en CPIM (Certified in Production and Inventory Management) y es expositor y miembro de diversas asociaciones profesionales tales como CAM-I, APICS, IFAC (International Federation of Accountants), Institute for Management Accountants (IMA), The American Association of Accountants (AAA), y el American Institute of CPAs.



Los Open Trainings ofrecen una metodología de aprendizaje dinámica y práctica. Entregan técnicas y herramientas de aplicabilidad inmediata para una mejora continua en tu empresa.



TRADUCCIÓN  
SIMULTÁNEA



## INFORMACIÓN GENERAL



6 y 7 JUNIO 2017



**HOTEL CUMBRES VITACURA**

Av. Pdte. Kennedy Lateral 4422, Vitacura, Santiago.



**ESTACIONAMIENTO LIBERADO**

### VALOR INDIVIDUAL



21 UF

### GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



19 UF\*

### MESA CORPORATIVA

6 a más Ejecutivos



CONSULTA POR VALORES  
PREFERENCIALES

\*Valor por persona para pase de tres a cinco ejecutivos.

Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del training 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**



[www.seminarium.com](http://www.seminarium.com)



[/seminariumchile](https://www.facebook.com/seminariumchile)



[/seminariumchile](https://www.linkedin.com/company/seminariumchile)



[@seminariumchile](https://twitter.com/seminariumchile)

# PROGRAMAS IN-COMPANY

Te invitamos a formar a tus equipos con contenidos flexibles, adaptados a tus necesidades y la realidad del día a día de tu empresa.

Algunos de nuestros programas disponibles:

## ÁREA MARKETING

- Marketing Digital
- Social Media
- Publicidad 2.0

## ÁREA RECURSOS HUMANOS

- Bienestar Organizacional
- Desarrollo de Mentores Corporativos
- Chip Generacional

## HABILIDADES TRANSVERSALES

- Negociación Comercial
- Presentaciones Efectivas
- Certificación Internacional en Líder Coach
- Fracaso Positivo

**DESARROLLEMOS EN CONJUNTO  
LOS MEJORES PROGRAMAS PARA CADA ÁREA DE TU EMPRESA.**



contáctanos  
Marcela Fuentes  
mfuentes@seminarium.com