

SEMINARIO EJECUTIVO

Strategic Thinking & Business Planning

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO Y
PLANIFICACIÓN DE NEGOCIOS



UNIVERSITY OF
NOTRE DAME

Mendoza College of Business

01 - 02 OCTUBRE | 2018

SANTIAGO DE CHILE



INMERSIÓN ACADÉMICA DE CLASE MUNDIAL

MÁS DE

30

AÑOS DE EXPERIENCIA EN ACTUALIZACIÓN EJECUTIVA A NIVEL MUNDIAL.

LAS TOP

500

EMPRESAS SE CAPACITAN CON NOSOTROS.

MÁS DE

300 MIL

EJECUTIVOS HAN ASISTIDO A LOS PROGRAMAS.



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



Programa dictado en inglés con traducción simultánea. Material académico en ambos idiomas.



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



HOTEL
CUMBRES
VITACURA

Fácil y rápido acceso, en el corazón de Vitacura, con estacionamiento liberado.

WORLD · CLASS EXECUTIVE EDUCATION

Strategic Thinking & Business Planning

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO Y PLANIFICACIÓN DE NEGOCIOS

Basado en el exitoso **Modelo de Tres Círculos**, este programa entrega herramientas que le permitirán analizar con claridad a su organización, clientes y competidores basándose en las oportunidades y desafíos inmediatos, los temas estratégicos más críticos y las verdaderas necesidades y soluciones para los clientes, dando énfasis al análisis y las acciones para obtener resultados más rápidos y efectivos.

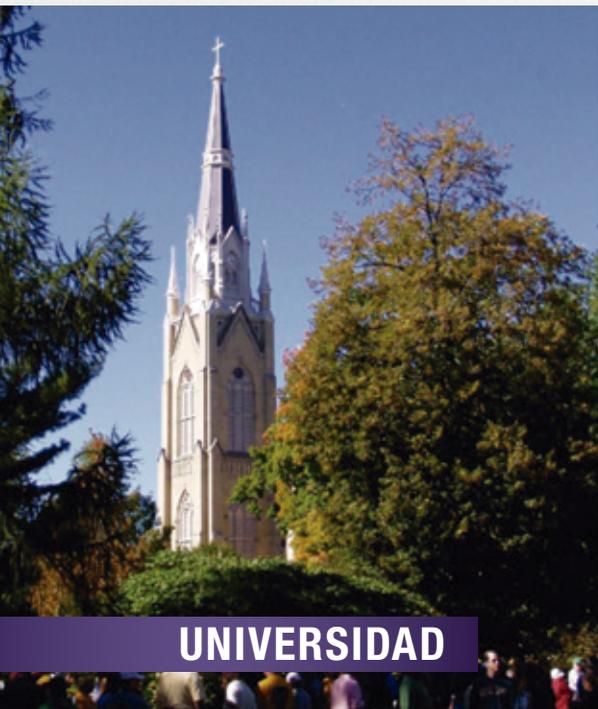
Al finalizar el programa estará en condiciones de generar estrategias de negocio de aplicación inmediata en cuatro áreas de acción, permitiendo a su empresa sobresalir en el actual escenario económico.

■ BENEFICIOS PARA UD. Y SU EMPRESA:

- Fomentar el pensamiento creativo y estratégico dentro de la organización, así como las nuevas ideas.
 - Definir, construir y/o defender el valor único de su empresa.
 - Corregir, eliminar y/o revelar valor deficiente o desconocido para sus clientes.
 - Neutralizar el valor único ofrecido por los competidores.
 - Explorar y/o explotar nuevas oportunidades de crecimiento a través de un claro entendimiento de las necesidades no satisfechas de los clientes.
-

■ ESTE PROGRAMA ESTÁ DIRIGIDO A:

- Dueños y gerentes generales de empresas medianas.
 - Gerentes de todas las áreas responsables del diseño de estrategias al interior de la organización.
 - Ejecutivos que requieren de herramientas y modelos de acción de aplicación inmediata para sobresalir en el actual escenario económico.
-



UNIVERSIDAD



UNIVERSITY OF
NOTRE DAME

Mendoza College of Business

UNIVERSITY OF NOTRE DAME

Fue fundada el año 1842 y cuenta con una larga trayectoria de investigaciones, las cuales se ven reflejadas en sus institutos multi-disciplinarios. Notre Dame tiene un espíritu único; es una institución tradicional católica abierta al cambio. Está dentro de las 25 instituciones top de EE.UU. según distintos rankings realizados; y 23 académicos de Notre Dame han sido premiados por *The American Academy of Arts and Sciences*.

MENDOZA COLLEGE OF BUSINESS

Esta escuela de negocios tiene como misión construir un espacio que promueva la excelencia académica, efectividad profesional y responsabilidad personal, en un contexto que lucha por ser consecuente con los ideales de la comunidad, desarrollo humano e integridad individual. Sus profesores están dedicados a la investigación e innovación, trabajando con líderes empresariales, para satisfacer con claridad sus responsabilidades hacia la comunidad y sociedad.



CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN

Emitido por University of Notre Dame



PROFESOR

JAMES DAVIS

Ph.D. ESTRATEGIA CORPORATIVA
UNIVERSITY OF IOWA



■ EXPERIENCIA ACADÉMICA

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 para los programas de planificación estratégica, gestión del

cambio, emprendimiento y gestión internacional. Formó el Gigot Center for Entrepreneurial Studies; el que se ha ubicado consistentemente dentro de los primeros 20 centros de emprendimiento en Estados Unidos y recibió el premio a la excelencia por NASDAQ.

■ EXPERIENCIA LABORAL Y CONSULTORÍAS

Ha diseñado programas de desarrollo ejecutivo a diversas empresas alrededor del mundo, entre ellas, Continental Tire, Sennheiser, Koerber, Bayer, Lanxess y Far Eastern Group.

■ PREMIOS Y PUBLICACIONES

Ha obtenido reconocimientos por excelencia académica entre los cuales se destacan Profesor del Año del M.B.A. de University of Notre Dame y Profesor Sobresaliente en la Escuela de Negocios de la Universidad de Purdue 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*.

PROGRAMA DÍA 1

LUNES 01 OCTUBRE

8:30 a 9:00

REGISTRO

SESIÓN 1

9:00 A 11:00

LOS DESAFÍOS DEL CRECIMIENTO

- Principios claves en la estrategia de posicionamiento competitivo.
- Transacción vs. Transformación / Disrupción y cambio.
- Crear valor para los clientes: Sea diferente.
- Retornos específicos provenientes de la aplicación del Modelo de 3 Círculos.

11:00 a 11:30

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 2

11:30 A 13:00

ANÁLISIS DE LOS TRES CÍRCULOS

- Fundamentos de los tres círculos: Desglose del valor del cliente.
- Áreas del círculo: Clientes, competidores y organización.
- Capacidades, recursos y redes de valor de la organización.
- Estrategias de crecimiento genéricas.

13:00 a 14:10

NETWORKING LUNCH

SESIÓN 3

14:10 A 15:40

DEFINICIÓN DEL CONTEXTO EN EL PROCESO DE 3 CÍRCULOS

- La necesidad de un enfoque.
- Definición de la unidad de análisis de la organización.
- Definición del cliente y los segmentos de mercado.
- Análisis de los competidores.

15:40 a 16:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

SESIÓN 4

16:00 A 17:30

ANÁLISIS EXTERNO: EL VALOR DEL CLIENTE

- La visión del cliente: Atributos, beneficios, valores y creencias.
- Ejercicio: Póngase en los zapatos de sus clientes.
- Creencias sobre su empresa y competidores.
- Pasos para conducir una investigación del cliente.

MARTES 02 OCTUBRE

PROGRAMA DÍA 2

REGISTRO

8:30 a 9:00

ANÁLISIS INTERNO: CAPACIDADES Y RECURSOS

- Definición de capacidades, recursos y activos.
- Fuentes de información para identificar y analizar las capacidades.
- Capacidades y recursos de la competencia: Temas tácticos.
- Círculos traslapados: Capacidades y recursos comunes, extraños y distintivos.

SESIÓN 5

9:00 A 11:00

COFFEE & NETWORKING BREAK

ALINEACIÓN Y DINÁMICA

- El movimiento del valor a través del modelo.
- Círculos cambiantes.
- Cómo anticipar el cambio.

11:00 a 11:30

SESIÓN 6

11:30 A 13:00

NETWORKING LUNCH

DESARROLLO DE UNA ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

- Estrategias para las distintas áreas de los círculos.
- Cómo neutralizar la ventaja de un competidor.
- Claves para reducir o eliminar lo que no genera valor.
- Estrategias para las necesidades no satisfechas.

13:00 a 14:10

SESIÓN 7

14:10 A 15:40

COFFEE & NETWORKING BREAK

ÉNFASIS EN LA ACCIÓN Y SEGUIMIENTO

- La importancia del compromiso y organización de equipos.
- Extensión del análisis hacia diferentes segmentos y competidores.
- Conversaciones con clientes para monitorear el progreso.

15:40 a 16:00

SESIÓN 8

16:00 A 17:30



UNIVERSITY OF
NOTRE DAME

Mendoza College of Business

VIVA LA EXPERIENCIA DE UNIVERSITY OF NOTRE DAME EN CHILE.

01 Y 02 DE OCTUBRE, 2018 | HOTEL CUMBRES VITACURA, SANTIAGO.

Strategic Thinking & Business Planning

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO Y PLANIFICACIÓN DE NEGOCIOS

CUPOS LIMITADOS

VALOR INDIVIDUAL



45 UF

GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



42 UF*

MESA CORPORATIVA

6 a más Ejecutivos



CONSULTE POR VALORES
PREFERENCIALES

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

Anulaciones : vía email hasta 5 días hábiles antes del inicio del seminario, en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.

CONVIERTA SU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimice el rendimiento de sus 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.

Incremente el ROI sobre sus iniciativas de actualización y perfeccionamiento ejecutivo.



EMPRESAS QUE APOYAN EL DESARROLLO EJECUTIVO EN CHILE



Portal virtual exclusivo
de apoyo al programa.



Certificado emitido por
University of Notre Dame.



www.seminarium.com



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



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



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