



OPEN
TRAINING

CONTROL DE GESTIÓN

28/29 | OCTUBRE
CHILE

TEMÁTICA

Hoy en día, muchas organizaciones se encuentran lejos de donde quieren y necesitan estar, en relación a la mejora de la gestión y utilizan la intuición en lugar de datos duros para tomar decisiones.

Conocer la diferencia entre *Business Intelligence*, *Business Analytics* y *Big Data* es clave para las empresas de hoy en donde el Control de Gestión es considerado como la integración perfecta de la información y datos recibidos a través de los diferentes métodos, herramientas y KPIs.

Es muy importante articular las necesidades de información para lograr generar impacto. El rol del ejecutivo en una toma de decisión efectiva, requiere de un desplazamiento desde las habilidades técnicas a habilidades empresariales para lograr ser eficiente y generar resultados positivos.

El Control de Gestión basado en análisis de datos es una integración de metodologías múltiples, cada una con analíticas de negocios Integradas.

DIRIGIDO A

- Analistas, jefes, subgerentes y gerentes de Control de Gestión, *controllers*, finanzas, administración.
- Colaboradores con responsabilidad de planificación y toma de decisiones/gestión.
- CEOs de los PYMES.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- Conocer las diferencias entre *Business Intelligence*, *Business Analytics* y *Big Data*.
- Identificar y diferenciar KPI estratégicos en un *balanced scorecard* e indicadores de desempeño operacional en los tableros de control.
- Identificar los clientes a retener, desarrollar, recuperar, y adquirir, y determinar cuánto gastar en su búsqueda.
- Aplicar estadísticas y análisis en los análisis de producto, canales y rentabilidad del cliente.
- Incorporar herramientas efectivas en presupuestos basados en volúmenes futuros, pronósticos financieros constantes, escenarios inciertos y decisiones de externalización.
- Identificar dónde y cómo aumentar la productividad y reducir costos mediante la planificación efectiva.
- Cómo incorporar la inteligencia empresarial (*Business intelligence*), las estadísticas y el análisis en los presupuestos probabilísticos basados en los inductores / proyecciones financieras continuas.
- Cómo superar las barreras de implementación, tales como las fuentes dispares de datos, la mala calidad de los datos de entrada y la resistencia conductual al cambio y el temor a asumir responsabilidades.

PROGRAMA

CONTROL DE GESTIÓN

DÍA 1

LUNES 28 DE OCTUBRE

DÍA 2

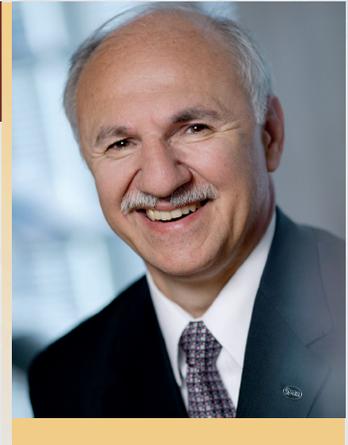
MARTES 29 DE OCTUBRE

8:30 A 9:00	REGISTRO	8:30 A 9:00	REGISTRO
SESIÓN 1 9:00 A 11:00	<p>LA IMPERIOSA NECESIDAD DEL LA GESTIÓN DEL DESEMPEÑO EMPRESARIAL (EPM)</p> <ul style="list-style-type: none"> El Control de Gestión y su relevancia ¿Por qué fracasan las empresas? La evolución de “épocas” en la contabilidad gerencial. 	SESIÓN 5 9:00 A 11:00	<p>DESARROLLO DE LA CONCIENTIZACIÓN ACERCA DE LA GESTIÓN DE RIESGOS (ERM)</p> <ul style="list-style-type: none"> Por qué integrar la ERM con la EPM. Categorías de riesgos y su evaluación.
11:00 A 11:20		COFFEE & NETWORKING BREAK	
SESIÓN 2 11:20 A 13:00	<p>EL SURGIMIENTO DE BUSINESS INTELLIGENCE Y BUSINESS ANALYTICS</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Una nueva ventaja competitiva? Definición y diferencias. La formulación y gestión de estrategias: <ul style="list-style-type: none"> El papel y propósito de una misión y visión. El mapa de estrategia: propósito y estructura. Balanced Scorecard: sus múltiples dimensiones "equilibradas". Cómo definir y seleccionar los indicadores clave de rendimiento (KPI). 	SESIÓN 6 11:20 A 13:00	<p>EL CAMBIO HACIA LA "PREDICCIÓN FP & A" PARA LA TOMA DE DECISIONES Y ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS.</p> <ul style="list-style-type: none"> Problemas y deficiencias con el proceso presupuestario anual tradicional. Cómo desarrollar el presupuesto de la estrategia, riesgo y proyectos de capital.
13:00 A 14:10		NETWORKING LUNCH	
SESIÓN 3 14:10 A 15:45	<p>LOS DATOS BASADOS EN HECHOS CON LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿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 7 14:10 A 15:45	<p>CÁLCULO DE COSTO OPERACIONAL PARA OPTIMIZAR LOS COSTOS DE PROCESOS Y PRODUCTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> La aplicación de "Atributos" para evaluar el valor y la importancia. La calidad de gestión Six Sigma, Lean management y el cálculo de los costos para los mapas de flujo de valor. Costeo objetivo para optimizar las ganancias de los productos.
15:45 A 16:00		COFFEE & NETWORKING BREAK	
SESIÓN 4 16:00 A 17:30	<p>LA RENTABILIDAD DEL CLIENTE Y LA GESTIÓN DE VALOR</p> <ul style="list-style-type: none"> El cambio de un enfoque centrado en el producto a uno centrado en el cliente. Combinación de la rentabilidad del cliente con los sistemas de incentivos. 	SESIÓN 8 16:00 A 17:30	<p>EL CAMBIO EN EL ORIGEN DEL RETORNO DE LA INVERSIÓN DE ACTIVOS TANGIBLES E INTANGIBLES</p> <ul style="list-style-type: none"> Una visión integrada de FP & A y EPM. El aumento del ROI de la información: FP & A y EPM como un valor multiplicador. Acelerar la velocidad de implementación de FP & A y EPM. ¿Cuáles pueden ser los próximos pasos?

*Programa sujeto a cambios

RELATOR

GARY COKINS



- M.B.A. 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 como gerente de operaciones y responsable del control y planificación estratégica en la sede central.
- Fue consultor durante 15 años para Deloitte Consulting, KPMG Peat Marwick y Electronic Data Systems.
- Desde 1997 hasta el 2016, 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.
- Certificado en CPIM (Certified in Production and Inventory Management), 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.



CERTIFICADO
EMITIDO POR SEMINARIUM



PROGRAMA DICTADO EN INGLÉS CUENTA
CON **TRADUCCIÓN SIMULTÁNEA**

LOS OPEN & IN COMPANY TRAININGS OFRECEN UNA METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE DINÁMICA Y PRÁCTICA. ENTREGAN TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE APLICABILIDAD INMEDIATA PARA UNA MEJORA CONTINUA EN SU EMPRESA.



*Inspiring Your
Full Potential*

PROGRAMAS IN-COMPANY

Este programa puede ser realizado en su empresa como **programa cerrado, personalizado y pensado especialmente para cubrir las necesidades de su equipo.**

Este programa es parte de la línea **In Company** de **Seminarium**. Conozca las demás alternativas para desarrollar las habilidades de cada área de su empresa ajustado al contexto y necesidades de su compañía.



ÁREA RECURSOS HUMANOS

Lidere de manera efectiva a su equipo de trabajo, incluyendo la inteligencia emocional y creando un sistema de mejora continua.

- Chip Generacional
- Bienestar Organizacional
- Certificación Internacional en Líder Coach



ÁREA MARKETING Y VENTAS

Amplíe sus puntos de contacto y potencie sus canales de ventas mediante nuevas técnicas, herramientas y tendencias.

- Marketing Digital
- Social Media Marketing
- Inbound Marketing



ÁREA HABILIDADES TRANSVERSALES

Transmita y desarrolle habilidades blandas en su equipo de trabajo, aumentando la productividad y el logro de metas a través de un liderazgo positivo.

- Presentaciones Efectivas
- Habilidades de Negociación
 - Liderazgo



ÁREA OPERACIONES Y TECNOLOGÍA

Descubra cómo optimizar la gestión de sus operaciones, crecer como empresa y reducir lo que no genera valor a través de nuevas tecnologías.

- Lean Thinking
- Asset Management Control
- Compras y Abastecimiento

INFORMACIÓN GENERAL

28 y 29 de Octubre 2019



PLAZA EL BOSQUE, NUEVA LAS CONDES
Av. Manquehue Norte 656, Las Condes, Santiago



ESTACIONAMIENTO LIBERADO
Sujeto a disponibilidad del hotel



VALOR INDIVIDUAL



23,5 UF

GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



21 UF*

MESA CORPORATIVA

6 a más Ejecutivos



19,5 UF

*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.

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.



HIGH PERFORMANCE TEAM



APOYAN:



www.seminarium.com



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



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



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