



**EXECUTIVE
TRAINING**

GESTIÓN DEL DESEMPEÑO EMPRESARIAL

BASADO EN EL ANÁLISIS DE DATOS

**19 / 20 | NOVIEMBRE
CHILE**

TEMÁTICA

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 (EPM) es considerada como la integración perfecta de métodos de gestión tales como la ejecución de la estrategia con un mapa estratégico, el *balanced scorecard* (KPIs) y los paneles operacionales (IP); la gestión del riesgo empresarial (ERM); los presupuestos sujetos a la capacidad y basados en los inductores de costos que reaccionan a la capacidad y las proyecciones financieras continuas; el análisis de la rentabilidad del producto / servicio / canal / cliente (mediante el uso de los principios de los costos basados en las actividades [ABC]); el valor de vida del cliente (CLV); la gestión de la calidad Lean y Six Sigma para **la mejora operativa y la planificación del gasto según la capacidad de recursos**.

Cada método debe integrarse con el análisis empresarial de todas las variantes, como el análisis de correlación, segmentación, regresión y agrupaciones o clusters; y especialmente el análisis predictivo como un puente hacia el análisis prescriptivo, para así obtener las mejores decisiones (o idealmente las óptimas). Este programa describirá **cómo llevar a cabo la visión completa de la gestión del desempeño empresarial basado en el análisis**.

DIRIGIDO A

Gerentes de planificación y colaboradores con responsabilidad de planificación y toma de decisiones/ gestión | Gerentes de finanzas, controladores financieros, ejecutivos del área de contabilidad y administración | Gerentes de informática | CEOs de PYMES.

BENEFICIOS DE PARTICIPAR

- 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, adquirir y determinar cuánto gastar en su búsqueda.
- Analizar y 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.
- Identificar dónde y cómo aumentar la productividad y reducir costos mediante la planificación efectiva.

PROGRAMA

EXECUTIVE
TRAINING

DÍA 1

LUNES 19 | NOVIEMBRE

DÍA 2

MARTES 20 | NOVIEMBRE

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) <ul style="list-style-type: none">• Gestión del desempeño empresarial y su relevancia.• ¿Por qué fracasan las empresas?• La evolución de "épocas" en la contabilidad gerencial.	SESIÓN 5 9:00 A 11:00	DESARROLLO DE LA CONCIENTIZACIÓN ACERCA DE LA GESTIÓN DE RIESGOS (ERM) <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	EL SURGIMIENTO DE BUSINESS INTELLIGENCE Y BUSINESS ANALYTICS <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	EL CAMBIO HACIA LA "PREDICCIÓN FP & A" PARA LA TOMA DE DECISIONES Y ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS. <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	LOS DATOS BASADOS EN HECHOS CON LA CONTABILIDAD DE GESTIÓN <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	CÁLCULO DE COSTO OPERACIONAL PARA OPTIMIZAR LOS COSTOS DE PROCESOS Y PRODUCTOS <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	LA RENTABILIDAD DEL CLIENTE Y LA GESTIÓN DE VALOR <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	EL CAMBIO EN EL ORIGEN DEL RETORNO DE LA INVERSIÓN DE ACTIVOS TANGIBLES E INTANGIBLES <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?

DOCENTE

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

LOS **EXECUTIVE TRAININGS** OFRECEN UNA METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE DINÁMICA Y PRÁCTICA. ENTREGAN TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE APLICABILIDAD INMEDIATA PARA UNA MEJORA CONTINUA EN SU EMPRESA.

WORLD · CLASS
EXECUTIVE EDUCATION

PROGRAMAS IN - COMPANY

Nuestros In Company son programas cerrados personalizados pensados especialmente para cubrir las necesidades de su empresa y desarrollar todo el potencial de sus trabajadores. Estos programas pueden ser realizados en sus propias oficinas y dependencias o en alguno de nuestros hoteles asociados.



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

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

Contacto: Marcela Fuentes | mfuentes@seminarium.com

INFORMACIÓN GENERAL

19 - 20 NOVIEMBRE 2018



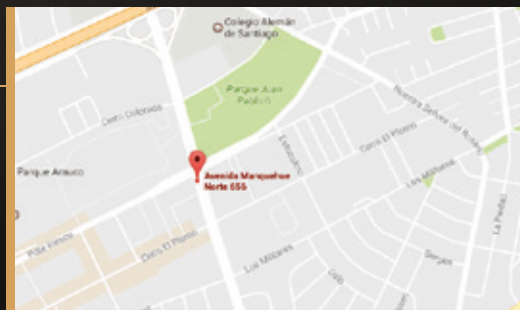
PLAZA EL BOSQUE, NUEVA LAS CONDES

Av. Manquehue Norte 656, Las Condes, Santiago



ESTACIONAMIENTO LIBERADO

Sujeto a disponibilidad del hotel



VALOR INDIVIDUAL



23 UF

GRUPO CORPORATIVO

3 a 5 Ejecutivos



21 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 training, en caso contrario, se facturará el cupo respectivo.

CONVIERTA SU EQUIPO DE TRABAJO EN UN HIGH PERFORMANCE TEAM

Optimize 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.

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



APOYAN:



www.seminarium.com



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



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



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

www.seminarium.com · ventas@seminarium.com · (562) 2430 6894