

SEMINARIO EJECUTIVO

# Strategic Thinking & Business Planning

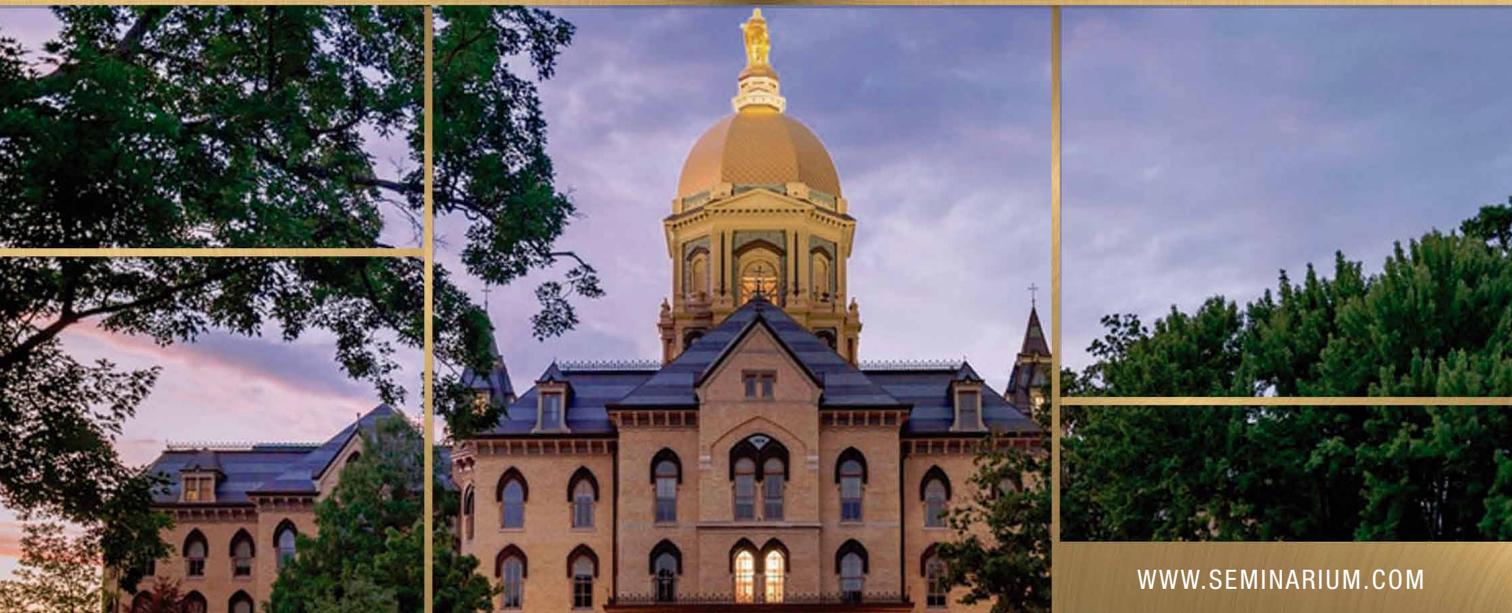
PENSAMIENTO ESTRATÉGICO Y  
PLANIFICACIÓN DE NEGOCIOS



UNIVERSITY OF  
NOTRE DAME

Mendoza College of Business

**27 - 28 SEPTIEMBRE | 2018**  
BOGOTÁ, COLOMBIA



# 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.

**FOUR POINTS**  
BY SHERATON  
Bogotá

Ubicados en un ambiente académico de calidad. Fácil y rápido acceso con parqueadero incluido.

## 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.

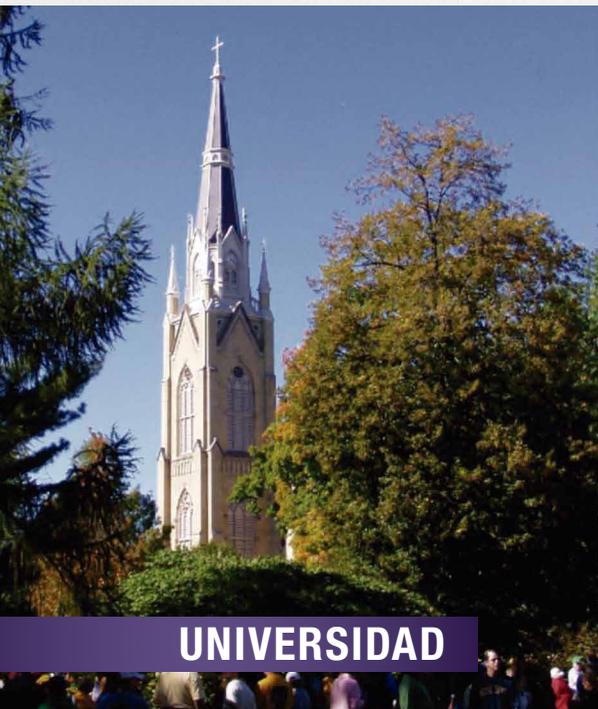
---

### ■ 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 U. 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

JUEVES 27 SEPTIEMBRE

8:30 a 9:00

REGISTRO

### SESIÓN 1

9:00 A 11:00

#### LOS DESAFÍOS DEL CRECIMIENTO

- Principios clave 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.

**VIERNES 28 SEPTIEMBRE**

**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.

COFFEE & NETWORKING BREAK

### **ALINEACIÓN Y DINÁMICA**

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

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.

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.

## **SESIÓN 5**

9:00 A 11:00

11:00 a 11:30

## **SESIÓN 6**

11:30 A 13:00

13:00 a 14:10

## **SESIÓN 7**

14:10 A 15:40

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 COLOMBIA.

27 Y 28 DE SEPTIEMBRE, 2018 | HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON | BOGOTÁ, COLOMBIA.

# Strategic Thinking & Business Planning

PENSAMIENTO ESTRATÉGICO Y PLANIFICACIÓN DE NEGOCIOS

	<b>VALOR INDIVIDUAL</b> 	<b>GRUPO CORPORATIVO</b> 3 a 5 Ejecutivos 
COMPRA ANTICIPADA	1.710 USD	1.550 USD
PRECIO DE LISTA	1.800 USD	1.635 USD

\*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.

A estas tarifas se les debe adicionar el 19% de IVA.

## 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.

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



### PATROCINADORES



### APOYAN



Tarifa Preferencial Seminarium

Reservas : 618 - 6700

Mail: reservas@fourpointsbogota.com

Carrera 18 #93A - 83 Bogotá, Colombia



www.seminarium.com



/seminariumco



/seminarium-colombia



@seminariumco



(+57) 31837 26689



(571) 742 92 25 - 742 93 64 - 742 92 26



seminarios@seminarium.com.co

Medios de Pago: Efectivo, tarjetas de crédito (Visa, Master Card, American Express).

Fuerza Mayor: Si por fuerza mayor este curso debiera suspenderse, Seminarium desarrollará un curso similar alternativo informándolo oportunamente.

Políticas y Condiciones de Pago: 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 cinco (5) 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 cual 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.

Pagos con tarjetas débito y crédito no aplica descuentos por pase corporativo, mesas corporativas, ni descuentos adicionales como el pronto pago.