

## ESTRATEGIA Y GOBIERNO CORPORATIVO

### Empresas Familiares

9 y 10 de Septiembre 2019 | Santiago de Chile

En la actualidad, las empresas deben trabajar en forma constante y permanente para agregar valor a sus productos y/o servicios. Un buen entendimiento del mercado, una estrategia para generar fluidez entre los clientes y las compañías, así como una buena estructura, gobierno y buenas prácticas corporativas, constituyen herramientas necesarias de éxito y rentabilidad empresarial.

#### DIRIGIDO A:

- Dueños de empresas.
- Directores.
- Alta administración.
- Actores críticos para la organización.

#### OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Entregar a los asistentes herramientas para:

- Identificar sus habilidades personales en negociación.
- Lograr acuerdos exitosos.
- Preparar negociaciones en forma estratégica.
- Desarrollar habilidades blandas orientadas al buen entendimiento de los clientes y el mercado en general.
- Conocer las mejores prácticas en gobiernos corporativos.
- Identificar y analizar, los deberes, derechos y responsabilidades de directores y administradores.
- Analizar las empresas familiares.
- Usar las mejores prácticas para enfrentar los cambios generacionales.
- Utilizar herramientas de estrategia empresarial.
- Agregar valor a las propuestas de las compañías frente al mercado.
- Evaluar y formular modelos de negocio.
- ¿Cómo enfrentar el constante cambio normativo y la responsabilidad penal de las empresas?.

# ESTRATEGIA Y GOBIERNO CORPORATIVO

## Empresas familiares

DÍA 1		DÍA 2	
8:30 A 9:00	REGISTRO	8:30 A 9:00	REGISTRO
<b>SESIÓN 1</b> 9:00 A 11:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>Introducción a la metodología de negociación de la Universidad de Harvard.</li> <li>Diagnóstico de habilidades de negociación de los participantes.</li> <li>Elementos de negociación para evaluar un acuerdo exitoso.</li> </ul>	<b>SESIÓN 5</b> 9:00 A 11:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>Directorio y comités.</li> <li>Derechos, deberes y responsabilidades de los directores.</li> <li>Las empresas familiares.</li> </ul>
11:00 A 11:20		COFFEE & NETWORKING BREAK	
<b>SESIÓN 2</b> 11:20 A 13:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elementos metodológicos para preparar negociaciones en forma estratégica.</li> <li>Aplicación práctica de la metodología de negociación de la Universidad de Harvard.</li> <li>Desarrollo de habilidades blandas.</li> </ul>	<b>SESIÓN 6</b> 11:20 A 13:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>Consideraciones en los cambios generacionales.</li> <li>Cómo pasar de empresa familiar a familia empresaria.</li> <li>El gobierno en una empresa familiar.</li> </ul>
13:00 A 14:10		NETWORKING LUNCH	
<b>SESIÓN 3</b> 14:10 A 15:45	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las relaciones en las empresas familiares.</li> <li>Los protocolos familiares.</li> <li>Empresa y estrategia.</li> <li>Negociación, propuesta de valor y correcto entendimiento del mercado.</li> </ul>	<b>SESIÓN 7</b> 14:10 A 15:45	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las relaciones en las empresas familiares.</li> <li>Los protocolos familiares.</li> <li>Empresa y estrategia.</li> <li>Negociación, propuesta de valor y correcto entendimiento del mercado.</li> </ul>
15:45 A 16:00		COFFEE & NETWORKING BREAK	
<b>SESIÓN 4</b> 16:00 A 17:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las empresas y los grupos empresariales.</li> <li>El gobierno corporativo.</li> <li>Juntas y pactos de accionistas.</li> </ul>	<b>SESIÓN 8</b> 16:00 A 17:30	<ul style="list-style-type: none"> <li>La empresa y su modelo de negocio.</li> <li>Gestión y relaciones laborales.</li> <li>Compliance y responsabilidad penal empresarial.</li> <li>Modelos corporativos recomendados.</li> </ul>

### METODOLOGÍA:

- Se usará como base la metodología de negociación de la Universidad de Harvard, la metodología CANVAS y Lean.
- Se utilizará legislación y doctrina sobre estructuras, gobiernos corporativos y empresas familiares.
- Se trabajará en forma interactiva con los participantes.
- Se trabajará con sistema de casos.
- Se trabajará en el análisis y la solución de situaciones reales.
- Se privilegiará el análisis y solución de problemas concretos de los participantes.

**DURACIÓN:** 16 Hrs.