



OPEN
TRAINING

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

HERRAMIENTAS AVANZADAS PARA AUMENTAR LA
COMPETITIVIDAD DE SU EMPRESA

22/23 | ABRIL
CHILE

TEMÁTICA

Una empresa debe crear y mantener una ventaja competitiva para tener éxito, y ésta se alcanza cuando una empresa obtiene (o tiene el potencial para obtener) retornos a una tasa continuamente por encima de la de sus rivales. No todas las industrias ofrecen las mismas oportunidades para mantener una ventaja competitiva y la mayoría de las estructuras industriales cambian en el tiempo. Esto tiene un impacto aún más grande cuando se trata de empresas que compiten en un entorno dinámico. Por esto, para alcanzar una posición de ventaja competitiva una empresa debe entender su entorno, entenderse a sí misma, fijar metas ambiciosas pero razonables y ser capaz de poner en movimiento a la organización para ofrecer productos y servicios con valor superior a sus clientes. Necesita realizar estas actividades balanceando oportunidades y riesgos asociados a los cambios dinámicos e inciertos en la industria y posición competitiva.

Este programa entrega a los participantes un conjunto de perspectivas, conceptos, habilidades y herramientas relacionados a las maneras en que una empresa define, incrementa, explota y mantiene su ventaja competitiva.

DIRIGIDO A

- Gerentes generales, de planificación, operaciones, marketing, comerciales, ventas, finanzas y recursos humanos.
- Gerentes de cualquier nivel que participen en el proceso de diseño e implementación de estrategias en sus compañías.
- Altos ejecutivos que enfrentan el desafío de mantener un liderazgo sostenido en el tiempo y que tengan la misión de implementar una cultura estratégica al interior de la organización.

BENEFICIOS DE PARTICIPAR

- Orientarse a las prioridades, empoderarse y comprometerse con las metas.
- Traducir los objetivos en acciones concretas.
- Empoderar a las personas y despejar caminos.
- Alinear y sincronizar hacia los resultados más importantes.
- Desarrollar una cultura orientada a cumplir los compromisos (Team Accountability).
- Priorizar el análisis de las causas, identificar la raíz de un bajo desempeño y tomar decisiones.
- Controlar el estado de las decisiones tomadas, el desempeño asociado y los resultados logrados.
- Identificar y mejorar los procesos medulares de trabajo que generan los mayores resultados.
- Instaurar la rueda de la ejecución en los equipos.

PROGRAMA

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

DÍA 1		LUNES 22 DE ABRIL	DÍA 2		MARTES 23 DE ABRIL
8:30 - 9:00	REGISTRO		8:30 - 9:00	REGISTRO	
SESIÓN 1 9:00 - 11:00	INTRODUCCIÓN A LOS PRINCIPALES CONCEPTOS DE GESTIÓN ESTRATÉGICA <ul style="list-style-type: none">Introducción a los principales conceptos de gestión estratégica.Visiones Emergente y deliberada del proceso estratégico.		SESIÓN 5 9:00 - 11:00	ANÁLISIS DE CAPACIDADES INTERNAS DE LA FIRMA <ul style="list-style-type: none">Enfoque basado en recursos y capacidades.Modelos de análisis: cadena de valor, benchmarking, autoevaluación.	
11:00 - 11:20		COFFEE & NETWORKING BREAK			
SESIÓN 2 11:20 - 13:00	DEFINICIÓN DE MISIÓN <ul style="list-style-type: none">Misión.Visión.		SESIÓN 6 11:20 - 13:00	DESARROLLO DE ESTRATEGIAS EMPRESARIALES (PARTE I) <ul style="list-style-type: none">Análisis de matrices.Estrategias corporativas.	
13:00 - 14:10		NETWORKING LUNCH			
SESIÓN 3 14:10 - 15:45	DEFINICIÓN OBJETIVOS <ul style="list-style-type: none">Objetivos estratégicos.Filosofía.		SESIÓN 7 14:10 - 15:45	DESARROLLO DE ESTRATEGIAS EMPRESARIALES (PARTE II) <ul style="list-style-type: none">Estrategias de negocios.Estrategias funcionales.	
15:45 - 16:00 PM		COFFEE & NETWORKING BREAK			
SESIÓN 4 16:00 - 17:30	ANÁLISIS DEL RETORNO <ul style="list-style-type: none">Definición de la industria en que se participa.Modelos de Análisis: Pest, The Value Net y 5 fuerzas de Porter.		SESIÓN 8 16:00 - 17:30	IMPLEMENTACIÓN ESTRATÉGICA <ul style="list-style-type: none">Tareas que conlleva la implementación (Estructura, sistema de control, políticas, manejo de conflictos, objetivos anuales).Análisis de escenarios.Antecedentes preliminares de sistema de gestión balanced scorecard.	

DOCENTE

LIONEL VALENZUELA

Director y Académico Jornada completa del departamento de Ingeniería Comercial de la Universidad Técnica Federico Santa María. Ha orientado su docencia e investigación a las áreas de gestión estratégica, emprendimiento e innovación. Asimismo, participa en proyectos de vinculación con el sector público y privado. Se desempeñó como Subdirector del Departamento de Industrias entre 2005 y 2010.



Cargos Administrativos

- Director del Departamento de Ingeniería Comercial
- Director del programa MBA -Magíster en Gestión en Empresarial- de la USM
- Director de Vinculación con el Medio en el Campus Santiago Vitacura de la misma universidad.

Formación

- Doctor en Ciencias de la Ingeniería de la Pontificia Universidad Católica de Chile.
- MBA, Magíster en Gestión Empresarial, Universidad Técnica Federico Santa María.
- Ingeniero Civil Industrial, Universidad Técnica Federico Santa María.

CERTIFICADO
EMITIDO POR SEMINARIUM



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*

Nuestros In Company son programas cerrados, personalizados y 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 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.

INFORMACIÓN GENERAL

22 y 23 de Abril 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

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.

Incremente 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)