



**OPEN**  
TRAINING

# PLANEAMIENTO Y EJECUCIÓN DE LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL

HERRAMIENTAS AVANZADAS PARA AUMENTAR LA  
COMPETITIVIDAD DE SU EMPRESA

4/5

ABRIL  
BOGOTÁ

## TEMÁTICA

Las investigaciones realizadas sobre el desempeño del éxito empresarial, muestran que menos del 20% de éstas logran consistentemente sus metas. El estimado indica que en promedio el 50% de las iniciativas estratégicas declaradas fallan. Por lo tanto una empresa con gente talentosa y una gran estrategia “puede fallar”. Ram Charam (Prof. Harvard BS - Autor “Why CEO Fail” y “Execution”), dice: “...Rara vez se debe a falta de inteligencia o visión. Es mala ejecución. Tan sencillo como eso: no lograr las cosas, indecisión, no cumplir compromisos...”, “...no se pone cuidado a la brecha entre fijar la meta y lograrla...”.

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

## A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO

- Gerentes generales, gerentes de planificación, operaciones, marketing, comerciales, ventas, finanzas y recursos humanos.
- Gerentes de nivel alto y medio 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 que permita una constante innovación y diferenciación en el mercado.



## INFORMACIÓN GENERAL



4 y 5 de Abril 2019



**HOTEL FOUR POINTS BY SHERATON BOGOTÁ**  
Carrera 18 #93A - 83 Bogotá, Colombia



**ESTACIONAMIENTO SIN COSTO**  
Sujeto a disponibilidad del hotel



**CERTIFICADO  
EMITIDO POR SEMINARIUM**

# PROGRAMA

## PLANEAMIENTO Y EJECUCIÓN DE LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL

DÍA 1		DÍA 2	
JUEVES 4 DE ABRIL		VIERNES 5 DE ABRIL	
8:30 A 9:00 AM	REGISTRO	8:30 A 9:00 AM	REGISTRO
<b>SESIÓN 1</b> 9:00 - 11:00 AM	<b>IMPERATIVOS DE LAS EMPRESAS DE ALTO DESEMPEÑO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Modelo de alto desempeño organizacional.</li> <li>Enfoque e impulso: palancas para mejorar el éxito de la estrategia de equipos y empresas.</li> </ul>	<b>SESIÓN 5</b> 9:00 - 11:00 AM	<b>IMPULSO: FACULTAR Y HABILITAR AL EQUIPO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Verificación del talento - acuerdos de facultad y desempeño.</li> <li>Procesos modulares de trabajo en equipo.</li> <li>Simulación de caso de aplicación en equipo.</li> </ul>
11:00 - 11:20 AM		COFFEE & NETWORKING BREAK	
<b>SESIÓN 2</b> 11:20 AM - 01:00 PM	<b>ENFOQUE: CLARIDAD DEL NORTE ESTRATÉGICO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Línea de visibilidad organizacional.</li> <li>Identificación de objetivos e iniciativas más importantes.</li> <li>Análisis y desarrollo de caso de aplicación.</li> </ul>	<b>SESIÓN 6</b> 11:20 AM - 01:00 PM	<b>IMPULSO: GENERAR SINERGIA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Metodología de planificación en equipo. Sincronización y alineación.</li> <li>Medición de equipos. Medir compromisos y resultados.</li> <li>Apertura al dialogo activo. Cómo encontrar alternativas de solución.</li> </ul>
01:00 - 02:10 PM		NETWORKING LUNCH	
<b>SESIÓN 3</b> 02:10 - 03:45 PM	<b>ENFOQUE: COMPROMISO CON EL OBJETIVO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Calidad de metas del equipo.</li> <li>Establecer la conexión estratégica.</li> <li>Consenso y enfoque del equipo en lo más importante.</li> </ul>	<b>SESIÓN 7</b> 02:10 - 03:45 PM	<b>IMPULSO: COMPROMISO Y RESPONSABILIDAD (TEAM ACCOUNTABILITY)</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sesiones de compromisos y responsabilidades (rendición de cuentas).</li> <li>Verificar cumplimiento de compromisos e impacto en resultados.</li> <li>Planes de ejecución ajustados (asumir nuevos compromisos).</li> </ul>
03:45 - 04:00 PM		COFFEE & NETWORKING BREAK	
<b>SESIÓN 4</b> 04:00 - 05:30 PM	<b>ENFOQUE: DEFINICIÓN DE METAS E INDICADORES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Calidad de metas individuales.</li> <li>Distribución del tiempo dedicado al trabajo.</li> <li>Simulación de caso de aplicación en equipo.</li> </ul>	<b>SESIÓN 8</b> 04:00 - 05:30 PM	<b>SIMULADOR DE ENFOQUE E IMPULSO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Sesión de equipos de trabajo: Priorizar - Controlar - Mejorar.</li> <li>Plan de trabajo: implementación del proceso de ejecución del plan estratégico en equipos.</li> </ul>

DOCENTE

# JAVIER GONZALO VALVERDE



- M.B.A. Universidad Francisco de Vitoria Madrid. Posgrado en Liderazgo en MIT EE.UU. Postgrado Gerencia en Harvard Extension School EE.UU. Especialista en estrategia competitiva y en diagnóstico organizacional en FranklinCovey.
- Certificado en metodologías reconocidas globalmente de diagnóstico y prácticas de mejora: cultura organizacional, productividad, efectividad individual, liderazgo, capacidad organizacional de ejecución, estrategia y ROI.
- 20 años de experiencia en gestión de negocios y desarrollo organizacional. Experto consultor de empresas en estrategia, diagnóstico de efectividad organizacional y desarrollo de soluciones innovadoras orientadas a mejorar: resultados de negocio, productividad, liderazgo y ejecución de estrategia.
- En su trayectoria ha dirigido instituciones de generación de conocimiento: Gerente general y consultor en FranklinCovey Chile - Director regional en FranklinCovey Centroamérica y México. Director ejecutivo regional de ADEN Business School para Centroamérica, Caribe, Región Andina y Bolivia. Director In-Company & Consulting en Seminarium Chile y Colombia.
- Vice-rector de extensión en Universidad para la Cooperación Internacional Panamá. Actualmente se desempeña como director corporativo & CFO en Grupo La Hacienda. Es socio fundador y consultor en Organizational Advantage LATAM.
- Consultor/relator de gobierno corporativo, formulación estratégica, ejecución de estrategia, liderazgo, negociación, presentaciones efectivas y productividad personal y de equipos. Conferencista invitado en empresas, gremios, asociaciones e instituciones de educación superior como: Universidad de Panamá, Universidad Tecnológica de Panamá, Universidad Alta Dirección, Universidad Latina, ADEN Business School, Seminarium, ITSA, CETIUC, entre otras.
- Ha trabajado como consultor en empresas como Citi Bank Panamá, Banco General Panamá, Maerks Lines Panamá, Canal de Panamá, COPA Air, Intercontinental Hotels Panamá, Marriott México, Generali Ins. Panamá, ASSA Cía Seg. Panamá, Telefónica Centroamérica y Chile, Copec Chile, Entel Chile, Mosaic Chile, SGA Chile, J&J Panamá y Chile, P&G Panamá y Chile, Lab. Davis Chile, Schlumberger Chile, Exploraciones Mineras de Codelco Chile, Minera Barrick Chile, Perú y Argentina, INS Costa Rica, Canal del Fútbol Chile, ELECMETAL Chile, CAPEL Chile, ColSánitas Colombia, Azul K Colombia, Leonisa Colombia, Bancolombia, Grupo Éxito Colombia, Ministerio de Defensa en Colombia, Alura Colombia, ADEN, FranklinCovey y Seminarium entre otras empresas y asociaciones en Latinoamérica.

**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.

<b>VALOR INDIVIDUAL</b> 	<b>PRECIO DE LISTA</b> <b>USD 860</b>
<b>VALOR GRUPAL</b> (3 A 5 PERSONAS) 	<b>PRECIO DE LISTA</b> <b>USD 780</b>
Estos precios no incluyen IVA. Valores en USD	

\*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.



**FOUR POINTS**  
BY SHERATON  
Bogotá

Tarifa Preferencial Seminarium  
Reservas : 618 - 6700  
Mail: reservas@fourpointsbogota.com  
Carrera 18 #93A - 83 Bogotá, Colombia

Medios de Pago



· training@seminarium.com.co · (571) 742 92 25 - 742 93 64 · (+57) 3183726689 ·



www.seminarium.com



/seminarium-colombia



/seminariumco



@seminariumco

Patrocinadores



Apoyan



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 diez (10) 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.