

EXECUTIVE DEVELOPMENT PROGRAM (EDP)

STRATEGIC COST REDUCTION

RECOVERING FROM THE PANDEMIC

FECHA DE INICIO
3 DE NOVIEMBRE 2021



FECHAS

3, 4, 8 Y 9 DE NOVIEMBRE 2021

TEMÁTICA

Existe un gran número de empresas latinoamericanas con inmensos objetivos de reducción de costos, una experiencia previa limitada, pocos recursos y una necesidad de reducir costos de inmediato, pero sin dañar su negocio a medida que la economía vuelve a la normalidad.

La encuesta global de Deloitte, realizada en agosto de 2020 y aplicada a 1.098 altos ejecutivos y empresarios, reveló que el 83% de los encuestados latinoamericanos tenían objetivos de reducción de costos anuales superiores al 10%, mientras que en los días previos al Covid-19, solo el 47% de los entrevistados tenía estos objetivos.

En este programa utilizaremos un formato interactivo y dinámico con el que los participantes aprenderán a planificar y emprender rápidamente un proceso de reducción de costos que ofrece resultados inmediatos, el que luego se transformará en un programa de gestión de costos estable y sostenible.

Este programa ofrece el máximo valor si asiste con el equipo directivo sénior. Sí, la reducción de costos es estratégica, requiere compromiso de los líderes y es un esfuerzo de equipo.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- Obtener Información actualizada sobre la manera en que los negocios de hoy son diferentes a cómo eran antes del Covid-19.
- Conocer casos y ejemplos que muestran cómo adaptar ciertos métodos para su negocio.
- Desarrollar una planificación integrada: todos los participantes saldrán de cada sesión con una lista de acciones.
- Evitar los errores más comunes en la reducción de costos.

DIRIGIDO A

- Altos ejecutivos de distintas áreas de las organizaciones con objetivos de reducción de costos a corto plazo.
- Directores, gerentes, subgerentes y sus equipos.



CERTIFICADO EMITIDO POR
SEMINARIUM INTERNACIONAL



PROGRAMA

DURACIÓN DE CADA SESIÓN:
2 MÓDULOS DE 90 MINUTOS

SESIÓN 1

MIÉRCOLES 3 DE NOVIEMBRE

MÓDULO 1:

INTERACCIÓN ENTRE EL VALOR PARA EL CLIENTE, LA ESTRATEGIA Y LA OPORTUNIDAD GENERADA POR LA PANDEMIA

- Conocer al cliente: ¿Qué quiere o no quiere el cliente? ¿En qué se diferencia de los días previos a la pandemia?
- Cómo la estrategia define e impulsa la reducción de costos
- Caso: Diseño de una iniciativa de reducción de costos para una empresa con una estrategia de bajo costo.

MÓDULO 2

LA PANDEMIA PLANTEA OPORTUNIDADES DE REDUCCIÓN DE COSTOS

- Oportunidades de reducción de costos causadas por la pandemia: ¿en cuales debería centrarme?
- Aplicación del enfoque en el cliente para la reducción de costos
- Planificación de acciones: Desarrollo de medidas específicas que harán que su empresa adopte la reducción de costos en función de la interacción entre el valor del cliente, la estrategia y las oportunidades que ha creado la pandemia.

SESIÓN 2

JUEVES 4 DE NOVIEMBRE

MÓDULO 1:

LA REDUCCIÓN DE COSTOS ES UN DEPORTE EN EQUIPO

- El equipo que hace el trabajo, conoce el funcionamiento y puede ayudarle a reducir costos. ¿Qué apoyo necesitan?
- Desarrollo de descripciones precisas de los procesos más importantes.
- Caso: Diseño de una iniciativa de reducción de costos para una empresa con una estrategia diferenciada.

MÓDULO 2:

TRANSFERENCIAS Y DIAGRAMAS DE CANALES (SWIM-LANE)

- No podemos involucrar a las personas sin protegerlas: la política de no despidos.
- En las transferencias se esconden los problemas.
- Herramienta #1: Diagramas de canales.
- Planificación de acciones: Desarrollo de medidas específicas que organizarán a su personal en equipos para una reducción de costos en función de su comprensión de las descripciones de procesos, transferencias y canales.

SESIÓN 3

LUNES 8 DE NOVIEMBRE

MÓDULO 1:

LO QUE QUIERE EL CLIENTE FRENTE A LO QUE NECESITA

- ¿Qué quiere el cliente? ¿Qué necesita el cliente? ¿Tiene diferentes tipos de deseos y necesidades?
- Herramienta #2: Kano-Lite.
- Caso: Oportunidades generadas por la pandemia para la reducción de costos en función de los deseos y necesidades del cliente.

MÓDULO 2:

¿DE DÓNDE VIENEN LOS ERRORES?

- Cómo reducir los errores. ¿Es posible eliminar los errores por completo?
- El concepto de causa raíz y la sabiduría colectiva de su equipo.
- Uso el consenso y la sabiduría colectiva para priorizar la causa raíz.
- Herramienta #3: Diagrama de causa-efecto.
- Planificación de acciones: Desarrollo de medidas específicas que le darán a su equipo una mejor comprensión de los deseos y necesidades del cliente, así como la capacidad de utilizar el análisis de causa raíz para reducir costos.

SESIÓN 4

MARTES 9 DE NOVIEMBRE

MÓDULO 1:

ANÁLISIS ESTADÍSTICO

- Uso de estadísticas para priorizar la causa raíz
- Desarrollo de los datos que necesita para realizar el análisis estadístico de la causa raíz.
- Herramienta #4: Diagrama de Pareto.
- Caso: Preparación para el futuro de la reducción de costos, pasando desde una disminución rápida de costos a una reducción constante, sostenible y a largo plazo.

MÓDULO 2:

EL FUTURO DE LA REDUCCIÓN DE COSTOS

- Desde aquí, ¿a dónde nos dirigimos?
- El papel y la relevancia de la inversión en tecnología. El impacto en el costo.
- El impacto de una reducción de costos del 1% en la rentabilidad de su sector.
- Planificación de acciones: Desarrollo de medidas específicas para construir una cultura de reducción de costos que sea sostenible y escalable.

HORARIO DE LAS SESIONES

HORARIOS POR SESIÓN

	MEX HON GTM-6	COL PER GTM-5	VEN BOL GTM-4	CHI ARG GTM-3
MÓDULO 1	8:00 - 9:30	9:00 - 10:30	10:00 - 11:30	11:00 - 12:30
BREAK	9:30 - 10:00	10:30 - 11:00	11:30 - 12:00	12:30 - 13:00
MÓDULO 2	10:00 - 11:30	11:00 - 12:30	12:00 - 13:30	13:00 - 14:30

GENERALES DEL PROGRAMA

- Fecha de inicio: 3 de noviembre

Programa de 4 sesiones.

Cada sesión cuenta con 2 módulos de 90 minutos y un break de 30 minutos.

Programa impartido en el idioma inglés con traducción simultánea al español.

Plataforma del curso: Zoom

Inspiring Your Full Potential



RAJAN KAMATH

Ph.D. in Corporate Strategy, University of Michigan

ESPECIALIDADES

EXPERIENCIA ACADÉMICA

Dr. Rajan Kamath es profesor de educación ejecutiva en University of Notre Dame y University of Cincinnati; donde además fue director académico de educación ejecutiva. Sus áreas de especialización son estrategia corporativa, posicionamiento y alianzas estratégicas.

EXPERIENCIA LABORAL Y CONSULTORÍAS

Fundador de *Artessia Consulting Group*, tiene amplia experiencia en el diseño e implementación de soluciones estratégicas para los CEO y ha realizado consultorías para empresas líderes mundiales como Thomson, Toyota Motor Company en Japón, Toyota Motor Manufacturing of North America, Procter and Gamble, General Motors - México y Aventis, entre otras.

PUBLICACIONES Y PREMIOS

Después de ganar por 2 años seguidos el Premio a la Excelencia Académica en la Universidad de Cincinnati, el año 2015 obtuvo el premio "Best of the Best" a la excelencia por su dedicación excepcional y destacada contribución a la enseñanza universitaria.

Su investigación ha sido publicada en importantes revistas académicas y de gestión, incluyendo *Academy of Management Journal* y *Harvard Business Review*.



OFRECEMOS ESTE CURSO CERRADO PARA TU EQUIPO

PROGRAMAS IN-COMPANY

Nuestros programas In-Company se adaptan a las necesidades de desarrollo de personas y equipos pertenecientes a todas las áreas funcionales de la organización.

Nuestra amplia red de consultores y speakers nos permite diseñar programas flexibles, en formato 100% online, de acuerdo a las necesidades e intereses particulares de cada organización e industria.

*Desarrollemos en conjunto los mejores programas
para ti y tu empresa.*

INFORMACIÓN GENERAL

SESIONES

SESIÓN 1: MIÉRCOLES 3 DE NOVIEMBRE
SESIÓN 2: JUEVES 4 DE NOVIEMBRE
SESIÓN 3: LUNES 8 DE NOVIEMBRE
SESIÓN 4: MARTES 9 DE NOVIEMBRE

VALORES

PRECIO ESPECIAL

Facturación hasta el
13 de Octubre

USD **\$585*** PASE
INDIVIDUAL

USD **\$530*** GRUPO
(Mínimo 3 personas)

PRECIO NORMAL

Facturación desde el
14 de Octubre

USD **\$650*** PASE
INDIVIDUAL

USD **\$590*** GRUPO
(Mínimo 3 personas)

* PRECIOS INDIVIDUALES MOSTRADOS SIN IVA*

CONSULTA A TU EJECUTIVA/O DE VENTAS POR VALORES EN TU MONEDA LOCAL
Y BENEFICIOS PARA GRUPOS DE MÁS DE 6 PERSONAS

OPTIMIZA EL RENDIMIENTO DE
TUS EQUIPOS ORGANIZACIONALES
INCENTIVANDO LA PARTICIPACIÓN DEL
GRUPO COMPLETO EN EL PROGRAMA.



CORPORATE SPONSOR:



CHILE

 /seminariumchile

 @seminariumchile

 @seminariumchile

 /seminarium-latam

 ventas@seminarium.com

COLOMBIA

 /seminariumco

 @seminariumco

 @seminariumco

 /seminarium-latam

 seminarium@seminarium.com.co

MÉXICO

 /thenextstepinmanagement

 @thenextstep_mx

 @thenextstepinmanagement

 /thenextstepinmanagement

 ventas@thenextstep.mx

OTROS PAÍSES

 /seminariumInt

 @seminarium_int

 @seminarium_internacional

 /seminarium-latam

 internacional@seminarium.com