

EXECUTIVE DEVELOPMENT PROGRAM (EDP)

STRATEGIC BUSINESS PLANNING

PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL DE VANGUARDIA
PARA GESTIONAR LA INCERTIDUMBRE

15 Y 16 JUNIO 2022

SANTIAGO, CHILE (Hotel Plaza El Bosque Nueva Las Condes). 

TEMÁTICA

Las empresas de todo el mundo han experimentado un importante trastorno económico como consecuencia de la pandemia mundial. La demanda de los consumidores, las cadenas de suministro, la distribución, los recursos humanos, las presiones competitivas y muchas otras cosas se han visto alteradas.

El resultado es que los líderes de empresas no están seguros del futuro de sus organizaciones. ¿Cómo pueden hacer que sus empresas avancen con éxito y de forma rentable? Este programa dará a los líderes empresariales las herramientas para gestionar sus incertidumbres a través de técnicas de análisis de mercado y de planificación empresarial de vanguardia y probadas.

BENEFICIOS PARA UD Y SU EMPRESA

- Conocerá los principales indicadores para predecir futuras perturbaciones y lo que pueden hacer estratégicamente para ajustarse al cambio.
- Analizará los elementos de los modelos empresariales de éxito que constituyen la base del plan de negocio para poder aplicarlos en su organización.
- Identificará las diferencias y similitudes entre el pivotaje y la planificación empresarial para no caer en errores de gestión.
- Analizará los tipos de planificación empresarial y dónde es más apropiado cada uno y cuál es el indicado en el estado actual de su organización.
- Conocerá más sobre el proceso estratégico/empresarial que ha sido probado con el tiempo y respaldado por la investigación y su aplicación estratégica.

DIRIGIDO A

- Los líderes de las organizaciones que se enfrentarán a la disrupción económica y del mercado que prevalece en el entorno empresarial actual.
- El participante ideal para este programa es un líder organizativo con autoridad para la toma de decisiones estratégicas.
- El contenido del programa está especialmente diseñado para directores generales, presidentes, vicepresidentes senior, líderes de división, líderes de unidades de negocio y miembros de consejos de administración.
- Se sugiere la participación grupal de empresas: el debate durante el programa entre los miembros del equipo mejorará tanto el aprendizaje como la ejecución después del programa. Los equipos se irán con una dirección clara e incluso con estrategias que podrán aplicar rápidamente en sus organizaciones.



**Programa en inglés con
traducción simultánea
al español**



**Material académico
en ambos idiomas**



**CERTIFICADO EMITIDO POR
SEMINARIUM INTERNACIONAL**

PROGRAMA

MIÉRCOLES 15 DE JUNIO

SESIÓN 1

9:00 A 10:45

LA DISRUPCIÓN: ¿UNA CRISIS O UNA OPORTUNIDAD?

- Predictibilidad de la disrupción.
- Factores que pueden analizarse para predecir y gestionar la disrupción.
- Conformarse vs. Transformar.
- Los pros y los contras del pivote estratégico.

BREAK 10:45 a 11:15

SESIÓN 2

11:15 a 12:45

ENFOQUE DE PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL

- Planificación transaccional.
- Previsión y planificación transformacional.
- Innovación y planificación transformacional.
- Análisis de casos: Riesgo estratégico: enfoque y contexto.

ALMUERZO 12:45 A 14:00

SESIÓN 3

14:00 a 15:30

EL MODELO DE NEGOCIO

- Escala y alcance.
- Modelo de ingresos.
- Capacidades de gestión y organización.
- Sostenibilidad.
- Factores que cambiarán con la ejecución.

BREAK 15:30 a 16:00

SESIÓN 4

16:00 a 17:30

VISIÓN GENERAL DEL PROCESO DE PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL

- ¿Es el crecimiento un imperativo? ¿Por qué crecer? ¿Mostrar el dinero?
- Paradigmas de la estrategia competitiva.
- La importancia y las dificultades de las paradojas.
- Fuerzas económicas y de mercado que nos ayudan y desafían.
- Valor del cliente y posicionamiento en el mercado.

JUEVES 16 DE JUNIO

SESIÓN 5

9:00 A 10:45

LA CLAVE DE TODO: EL CLIENTE

- Fuerzas digitales, medios sociales y el cliente.
- Atributos del producto y del servicio en los diferentes segmentos del mercado.
- Psicología del cliente, el decisor interno.
- Actividad y debate en equipo: Atributos del cliente y factores de valor.

BREAK 10:45 a 11:15

SESIÓN 6

11:15 a 12:45

EL COMPETIDOR: AFECTADO O GENERADOR DE DISRUPCIÓN

- Disrupción y dinámica de la competencia.
- Inteligencia de la competencia: Buena, mala y éticamente cuestionable.
- Posicionamiento competitivo: ¿quién juzga realmente?
- Determinación de las capacidades de los competidores ahora y en el futuro.

ALMUERZO 12:45 A 14:00

SESIÓN 7

14:00 a 15:30

¿CUÁNDO UN PIVOTE SE CONVIERTE EN UNA ESTRATEGIA?

- Manejo de la incertidumbre y la disrupción continua
- Hipercompetencia.
- Determinación de la estrategia: ¿cuánta flexibilidad debe haber?

BREAK 15:30 a 16:00

SESIÓN 8

16:00 a 17:30

EJECUCIÓN

- OKRs: Métricas que marcan la diferencia.
- La estrategia es mucho más que las finanzas. Pero..., las finanzas no pueden ser ignoradas!
- El capital humano: Ganarse la confianza y el compromiso en tiempos turbulentos
- ¿Hacia dónde se dirige?



JAMES H. DAVIS

Ph.D. Estrategia Corporativa, University of Iowa

James H. Davis trabaja en Utah State University desde 2011, donde ejerce como jefe del Departamento de Marketing y Estrategia (MSLE). Además es Director de The Stephen R. Covey Leadership Center at USU University. Sus áreas de especialización son la planificación estratégica, la empresa familiar, la gestión del cambio, el espíritu empresarial y la gestión internacional.

Antes de llegar a Utah State University, Davis fue profesor en University of Notre Dame. Fue el director fundador del nacionalmente reconocido Gigot Center for Entrepreneurial Studies. En los 10 años en que ejerció como director del centro, éste se situó sistemáticamente entre los 20 mejores programas del país y recibió el premio **NASDAQ Center of Excellence**.

Sus intereses de investigación y publicaciones se centran en las áreas de gobierno corporativo, toma de decisiones estratégicas, confianza, administración y capital social. Sus artículos han aparecido en numerosas publicaciones, como **Strategic Management Journal**, **Academy of Management Review**, **Journal of Applied Psychology**, **Harvard Business Review**, **Entrepreneurship Theory and Practice**, **Journal of Management Education** y **International Journal of Value-Based Management**. The Academy of Management ha reconocido recientemente su investigación sobre la confianza como la mejor investigación teórica de la segunda década.

El profesor Davis ha diseñado e impartido talleres de desarrollo ejecutivo a una amplia gama de empresas y asociaciones comerciales de todo el mundo. Ha trabajado con varias empresas de planificación estratégica en todo el mundo, como **Continental Tire**, **Sennheiser**, **Koerber**, **Bayer**, **Lanxess**, **Far Eastern Group**, **Commodities Exchange** y el Gobierno de Estonia.

OFRECEMOS ESTE CURSO CERRADO PARA TU EQUIPO

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, online y presencial, de acuerdo a las necesidades e intereses particulares de cada organización e industria.

**PROGRAMAS
IN COMPANY**

CORPORATE SPONSORS:



INFORMACIÓN GENERAL

CUPOS LIMITADOS

15 Y 16 JUNIO 2022



HOTEL PLAZA EL BOSQUE NUEVA LAS CONDES

Av. Manquehue Norte 656



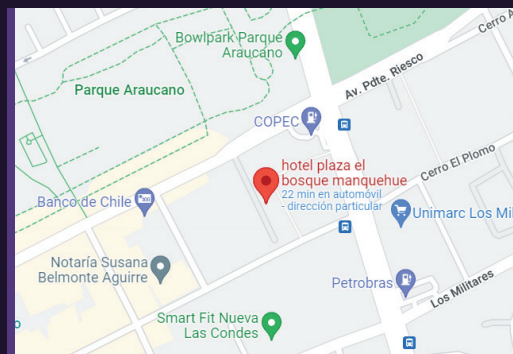
ESTACIONAMIENTO LIBERADO

Sujeto a disponibilidad del hotel



PASE DE MOVILIDAD (Obligatorio)

Deberá presentar pase de movilidad al ingresar al hotel



VALORES

27 UF

PASE
INDIVIDUAL

24 UF

PASE
CORPORATIVO
Entre 3 a 5 PERSONAS

* PRECIOS EXENTOS DE IVA*

CONSULTA A TU EJECUTIVA/O DE VENTAS POR BENEFICIOS PARA GRUPOS DE MÁS DE 6 PERSONAS



Optimice el rendimiento de sus equipos organizacionales incentivando la participación del grupo completo en el programa.

CHILE

 /seminariumInt

 @seminarium_int

 @seminarium_internacional

 /seminarium-latam

 ventas@seminarium.com

COLOMBIA

 /seminariumco

 @seminariumco

 @seminariumco

 /seminarium-latam

 seminariumcol@seminarium.com

OTROS PAÍSES

 /seminariumInt

 @seminarium_int

 @seminarium_internacional

 /seminarium-latam

 internacional@seminarium.com