



sage

SESIONES PARA EL DESARROLLO DIRECTIVO

IDEAS PARA CRECER

SESIONES para el DESARROLLO DIRECTIVO

Ideas para crecer



Desarrollo Directivo

Programa Desarrollo
Directivo PDD

Workshops
Desarrollo Directivo

Ponentes

Iniciativa sin precedentes orientada al desarrollo de **las empresas (clientes y potenciales del Despacho)** mediante un conjunto de herramientas formativas enfocadas a potenciar las capacidades de Management a través de las nuevas habilidades y conocimiento.

BENEFICIOS:

- Salir del entorno común de trabajo para tomar nuevas perspectivas
- Contactar y relacionarse con otros profesionales
- Compartir experiencias y prácticas de éxito
- Nuevos enfoques para tiempos cambiantes
- Actualización del Curriculum profesional
- Nuevos escenarios de pensamiento y decisión

Formación especialmente diseñada para el crecimiento empresarial, el desarrollo ejecutivo y la transformación competitiva.

SESIONES para el DESARROLLO DIRECTIVO

Ideas para crecer



Desarrollo Directivo

Programa Desarrollo Directivo PDD

Workshoops Desarrollo Directivo

Ponentes

PDD – CONFIGURACION INTENSIVA			
Módulo 1	Módulo 2	Módulo 3	Módulo 4
DIRECCIÓN ESTRATEGICA	LIDERAZGO Y GESTION DE EQUIPOS	GESTION DEL NEGOCIO	MARKETING OPERATIVO
1 sesión	1 sesión	1 sesión	1 sesión
Oct 2017	El programa cuenta con un total de 4 Sesiones impartidas de forma quincenal		Nov 2017
Grupos de 15 asistentes (máx.) por Programa			

SESIONES para el DESARROLLO DIRECTIVO

Ideas para crecer



Desarrollo Directivo

Programa Desarrollo
Directivo PDD

Workshops
Desarrollo Directivo

Ponentes

Módulos DIRECCIÓN Y ESTRATEGIA

1. INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS MÓDULO

- Estrategia. "Lo importante"
- Por qué y para qué

2. ANÁLISIS ESTRATÉGICO

- Niveles de la Estrategia
- Etapas de la Dirección Estratégica
- Proceso y metodología

3. HERRAMIENTAS DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO

- 5 Fuerzas Porter – DAFO - PEST
- Cadena de Valor – Ventaja Competitiva
- Benchmarking

4. SELECCIÓN DE LA ESTRATEGIA

- Estrategias Genéricas y diferenciadoras
- Mercados – Productos (BCG). McKinsey

5. PALANCAS DE CRECIMIENTO

- Diversificación
- Alianzas

6. PLAN ESTRATÉGICO

- Modelo de Implantación
- Control y seguimiento (CMI)
- Conclusiones

SESIONES para el DESARROLLO DIRECTIVO

Ideas para crecer



Desarrollo Directivo

Programa Desarrollo Directivo PDD

Workshops Desarrollo Directivo

Ponentes

Módulo LIDERAGO y GESTIÓN EQUIPOS

1. PRESENTACIÓN Y ANTECEDENTES: PONENCIA

- Introducción y Objetivos: por qué y para qué
- La extrema locura de los negocios actuales
- El reto de liderar los equipos futuros

2. LAS "PERSONAS" EN LOS ENTORNOS DE RED

- Características básicas
- Las nuevas motivaciones

3. EQUIPOS DISPERSOS / GLOBALES ("VIRTUALES")

- Hacia el futuro
- Sacando partido a la realidad

3. EQUIPOS DISPERSOS / GLOBALES ("VIRTUALES")

- Hacia el futuro
- Sacando partido a la realidad

5. CROSS CULTURAL MANAGEMENT

- Introducción
- Contextos
- Talleres

6. LEY DE EQUILIBRIO: CAOS E INCERTIDUMBRE

7. CONCLUSIONES Y CIERRE

- ¿Qué nos llevamos? Compromiso

SESIONES para el DESARROLLO DIRECTIVO

Ideas para crecer



Desarrollo Directivo

Programa Desarrollo Directivo PDD

Workshops Desarrollo Directivo

Ponentes

Módulo MARKETING OPERATIVO

1. INTRODUCCIÓN
2. MARKETING EN LA PYME
3. LAS 22 LEYES DEL MARKETING
4. DEFINICIÓN Y DISEÑO DEL MARKETING
5. ESTRATEGIAS DE MERCADO
6. MARKETING DE GUERRILLA

7. CICLO DE LA ADOPCIÓN DE LA TECNOLOGÍA
8. CREACIÓN DE VALOR VS PRECIO
9. INNOVACIÓN EN LA PROPUESTA DE VALOR: OCÉANOS AZULES
10. TALLER: CUADRO ESTRATÉGICO

11. INNOVACIÓN EN MODELOS DE NEGOCIO
12. METODOLOGÍA PARA INNOVAR EN MODELOS DE NEGOCIO
13. TALLER: ANÁLISIS Y EVOLUCIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO
14. CONCLUSIONES

SESIONES para el DESARROLLO DIRECTIVO

Ideas para crecer



Desarrollo Directivo

**Programa Desarrollo
Directivo PDD**

Workshops
Desarrollo Directivo

Ponentes

Módulo GESTIÓN DE NEGOCIO Y VENTAS

1. INTRODUCCIÓN

2. MODELOS DE GESTIÓN Y GO-TO-MARKET

3. CICLO DE VENTAS

4. GESTIÓN DE PREVISIÓN DE OPERACIONES

5. DIRECCIÓN DE EQUIPOS DE VENTAS.
MATRIZ DE COMPETENCIAS

6. DE LA VENTA TRADICIONAL
A LA VENTA CONSULTIVA

7. EL PARADIGMA DEL PRECIO: CONFIANZA
VS RIESGO

8. CADENA DE DECISIÓN DE COMPRA.
INFLUENCIADORES

9. EJERCICIO – TALLER PRÁCTICO

Desarrollo Directivo

Programa Desarrollo
Directivo PDD

**Workshops
Desarrollo Directivo**

Ponentes

Workshop BUSINESS MODEL GENERATION: Innovación en modelos de negocio

Descripción:

Este módulo se centra en analizar y evolucionar el Modelo de Negocio de la empresa, adaptándolo a las condiciones cambiantes del mercado. Se estudiarán todas las áreas que definen el Modelo de Negocio, su interrelación y el impacto que un cambio en una de ellas implica en el resto del modelo.

Especialmente adecuado para empresas que deben adaptar y evolucionar su Modelo de Negocio en busca de nuevas oportunidades, no sólo buscando qué más vender y a quién, sino replanteando todas las áreas del modelo aprovechando sus actuales fortalezas.

Nuestra diferenciación:

El enfoque de nuestros módulos es eminentemente **práctico y adaptado a la realidad en las diferentes industrias y segmentos de mercado.**

El formador asignado a este Modulo dispone del conocimiento (necesario), experiencia (probada) y trayectoria académica y empresarial de éxito que permite conseguir unos resultados excepcionales, implicándose con los asistentes durante todo el modulo, independientemente del formato seleccionado.

Objetivos:

1. Reflexionar sobre la necesidad de analizar y evolucionar nuestro Modelo de Negocio.
2. Analizar la situación actual de la empresa y su entorno competitivo.
3. Aportar los conocimientos, herramientas y metodología necesarios.
4. Poner en práctica lo aprendido adaptándolo a la realidad de cada empresa

1 Jornada
(8h lectivas aprox.)

Desarrollo Directivo

Programa Desarrollo
Directivo PDD

**Workshops
Desarrollo Directivo**

Ponentes

Workshop OCEANOS AZULES:

Diferenciación de la propuesta de valor de negocio

Descripción:

Este módulo se centra en la metodología práctica para detectar y generar "Océanos azules", espacios nuevos de mercado con baja competencia y mucha demanda potencial.

A lo largo del taller práctico analizamos y ayudamos a diferenciar la Propuesta de Valor actual de la empresa en busca de la diferenciación (única) frente a la competencia, focalizándonos en segmentos de clientes y no-clientes.

Nuestra diferenciación:

El enfoque de nuestros módulos es eminentemente **práctico y adaptado a la realidad en las diferentes industrias y segmentos de mercado.**

El formador asignado a este Módulo dispone del conocimiento (necesario), experiencia (probada) y trayectoria académica y empresarial de éxito que permite conseguir unos resultados excepcionales, implicándose con los asistentes durante todo el módulo, independientemente del formato seleccionado.

Objetivos:

1. **Analizar** la situación actual de la empresa y su entorno competitivo.
2. **Aportar** los conocimientos, **herramientas y metodología** necesarios para la diferenciación de la Propuesta de Valor.
3. **Poner en práctica** lo aprendido adaptándolo a la realidad de cada empresa **reenfocando la Propuesta de Valor** para diferentes segmentos de clientes actuales y no-clientes.

1 Jornada
(8h lectivas aprox.)

SESIONES para el DESARROLLO DIRECTIVO

Ideas para crecer



Desarrollo Directivo

Programa Desarrollo
Directivo PDD

Workshops
Desarrollo Directivo

Ponentes



Victor Costa
Socio Director General
Director del Programa

Licenciado en Ciencias Empresariales, MBA – IE Business School y Master in Internacional Management – INSEAD (Francia)

Acumula una larga experiencia como directivo en compañía multinacional. Fue miembro fundador de Microsoft España (1.988) y durante 14 años ocupó puestos de responsabilidad de negocio como Director general comercial, alianzas, marketing canales de Distribución y miembro del comité de estrategia de negocio de Microsoft Europa

En el año 2002, dio un giro a su carrera profesional y fundó ADVANCED NETWORK CONSULTING –ANC, iniciando así un nuevo proyecto profesional como empresario y consultor senior de negocio.

Desde entonces ha liderado la ejecución de más de 200 proyectos de desarrollo empresarial, alianzas, planes estratégicos de negocio y executive training. con clientes multinacionales y medianas compañías

Victor es profesor de Dirección Estratégica y Alianzas en IE Business School (MBA, SMP, AMP) desde hace más de 10 años

SESIONES para el DESARROLLO DIRECTIVO

Ideas para crecer



Desarrollo Directivo

Programa Desarrollo Directivo PDD

Workshops Desarrollo Directivo

Ponentes



Juan Allende
Consultor Senior de negocio
Liderazgo

Formación y Experiencia profesional

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales en la UCM, MBA en el IE Business School, International Strategy (London Business School). Máster en Humanidades en la UFV y actualmente trabaja en su Doctorado y Certificación de Directivo-Coach (UFV)

Juan comenzó su carrera en Telettra -Grupo Telefónica- donde estuvo 9 años (6 en el extranjero). Regresó a España en 1989 y ocupó en años sucesivos puestos de Dirección en diversas PYMES. Desde el año 1995 al 2002, en AMPER ocupó el puesto de Área Manager América Norte y Director de Alianzas; y en el Grupo CYS, Director General de Marketing y Desarrollo Corporativo así como Área Manager de Europa

En 2002, crea la compañía Freetech Networks Consulting, dedicada a la consultoría estratégica y desarrollo de negocio, así como a la formación de directivos de empresa, con actividades en España y en Hispanoamérica En la actualidad compagina esta función con su responsabilidad como Consultor de negocio de ANC en diferentes proyectos e iniciativas de negocio



Gonzalo Viloría
Consultor Senior de negocio
Finanzas

Formación y Experiencia profesional

Gonzalo Viloría es Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid, Master en Marketing y Dirección Comercial (ESEM) y Diplomado en Planificación Financiera (ESADE).

Ha desarrollado la mayor parte de su vida profesional en Telefónica de España, en la que ocupó en diversas etapas los cargos de Director de Auditoría Interna, Director de Sistemas de Información y Director de Gestión de Procesos y Habilidades.

En su función de Director de Sistemas de Información, puso en marcha el Plan Estratégico de Sistemas de Información, y colaboró en importantes proyectos de organización y gestión, como la Reingeniería de Procesos y la Calidad Total.

También formó parte en representación de Telefónica de los Consejos de Administración de empresas del Grupo, como ENTEL, Cabiltel, Telyco, Maptel, entre otras y vocal de Fundesco.

En la actualidad es consultor de ANC y mantiene una colaboración | con la Fundación EOI, dirigiendo programas de Finanzas y Consultoría

SESIONES para el DESARROLLO DIRECTIVO

Ideas para crecer



Desarrollo Directivo

Programa Desarrollo Directivo PDD

Workshops Desarrollo Directivo

Ponentes



Carlos Frutos
Consultor Senior de negocio
Marketing

Formación y Experiencia profesional

Estudió Ingeniería Técnica de Telecomunicaciones en la Universidad Politécnica de Madrid

Carlos es un profesional con 26 años de experiencia, ha desarrollado diferentes funciones de Dirección en las siguientes áreas: Técnica, Marketing, Preventa, Alianzas, Canales de Distribución y negocio en diferentes compañías nacionales e internacionales. En este tiempo desempeñó responsabilidades como director de Marketing de Informática El Corte Inglés, director de Marketing en DINSA, director Comercial para Industria y Canal y Director del Área de Alianzas estratégicas en Software AG

En la actualidad es Consultor Senior de ANC, imparte conferencias y programas de Dirección y realiza Seminarios de Marketing y Ventas profesionales enfocadas a la innovación y al customer service



Juan Miguel Poyatos
Consultor Senior de negocio
Ventas y negocio

Formación y Experiencia profesional

Juan Miguel Poyatos es Ingeniero de Telecomunicación por la ETSIT (UPM) y Executive- MBA por el IESE Business School (Universidad de Navarra). Ha participado en el Global Management Program de INSEAD (Fontainebleau- Francia) y está formado como Executive Coach en la Universidad Nebrija de Madrid.

En su larga trayectoria profesional ha ocupado diversos puestos ejecutivos incluyendo la Dirección Comercial y de Operaciones de ONO para el segmento de negocios y, previamente, la Dirección de Transformación de Empresas y Operadores. También ha sido Director General para España y Portugal de la multinacional Cable & Wireless tras haber ocupado la posición de Director para Europa Continental de Preventa y Service Management.

En el plano académico, es Profesor de Marketing en el Executive MBA de la Universidad de Deusto, e imparte la asignatura de Dirección General de Empresas Industriales en el Máster de Ingeniería Industrial de la Universidad Europea de Madrid.

Como consultor de dirección asesora y dirige proyectos en materia de desarrollo comercial, y "go to market", nuevos modelos de operaciones de cliente y modelos de negocio innovadores para grandes empresas globales en los sectores de Tecnología de la Información, Telecomunicaciones, Contenidos Audiovisuales, Finanzas, Energía y Farmacia.

Es facilitador de comités de dirección y "speaker" adoptando en sus sesiones un enfoque que conjuga la generación de sentido de urgencia e ilusión, la búsqueda de compromiso por parte de todo el equipo y una orientación fuertemente ejecutiva en procesos de cambio continuo.