

Pensamiento Estratégico y Gestión de Negocios para Gerentes



→ **MONTERREY N.L.**

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

→ **CIUDAD DE MÉXICO**

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B.
Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

→ **QUERÉTARO QRO.**

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro
Sur. C.P. 76090
Tel. (442) 290-8435



Dirigido a

Mandos gerenciales y jefaturas de alto nivel de cualquier área de la organización, elegibles para escalar a niveles superiores en la empresa.

Objetivo

El participante impulsará competencias orientadas a gestionar con éxito las actividades gerenciales en la empresa, promoviendo nuevos niveles de desempeño y productividad que se traduzcan en mejores resultados para la organización.



Duración

12 sesiones semanales.



TEMARIO

Pensamiento Estratégico y Visión de Negocios

Objetivo: El participante obtendrá una perspectiva que le permita visualizar nuevos caminos para la empresa y detectar oportunidades de negocio dentro y fuera de la organización.

- Visión de negocios y pensamiento estratégico es competir por el futuro.
- Imperiosidad de dejar de competir igual que los rivales.
- Cómo puede influir la empresa –o unidad de negocios– en la determinación de nuevas reglas de competencia.
- Consecución de nuevas ventajas competitivas (creación del futuro).
- Importancia de un diagnóstico de la empresa que dé valor.
- Mercado y Competencia: factores para el análisis de la situación actual y de las tendencias.
- Clientes actuales y futuros de la industria y de la empresa en lo particular.
- Elementos que integran el Posicionamiento Estratégico.

Atracción de Capital Humano, Formación y Retención de Talento

Objetivo: El participante identificará la importancia del rol gerencial en el proceso de atracción, desarrollo y retención del talento humano, que le permita integrar un equipo de colaboradores capaz y con alto potencial de desarrollo.

- El rol gerencial en el proceso de gestión de talento humano.
- Atracción de mejor talento para la empresa.
- Factores clave para una buena elección de talento humano.
- Desarrollo de colaboradores como estrategia prioritaria en la agenda gerencial.
- Definición de objetivos, indicadores y resultados.
- Evaluación del desempeño.
- Gestión del talento humano por competencias.
- Estrategias para lograr la permanencia del talento humano en la organización.

Planeación, Seguimiento y Control de Actividades, y Detección de Proyectos de Mejora

Objetivo: El participante será capaz de detectar proyectos de mejora que contribuyan positivamente en el desempeño y resultados de la empresa. Así mismo, aplicará una metodología probada para planear, organizar, y controlar su trabajo diario y los proyectos de mejora en los que interviene, y con ello lograr los resultados trazados.

- Determinación de objetivos críticos de la empresa.
- Identificación de áreas de oportunidad de mejora en la empresa / áreas funcionales.
- Diseño de una propuesta de mejora y evaluación de su viabilidad.
- Despliegue de metas del trabajo diario y proyectos de mejora (Qué's), proyectos de mejora (Cómo's) y recursos necesarios (Quiénes y Cuánto).
- Ejecución de proyectos y priorización de recursos.
- Técnicas de implementación y monitoreo para asegurar el cumplimiento de metas.
- Acciones contingentes ante problemas y desviaciones.
- Balance de resultados logrados y detección de oportunidades de mejora.

Finanzas: Checkup Financiero y Rentabilidad

Objetivo: El participante mejorará su comprensión de la información financiera de una empresa, para utilizarla como base en la toma de decisiones de negocio. Así mismo, será capaz de evaluar si un proyecto tiene potencial de rentabilidad.

- Los estados financieros básicos y sus características.
- Elementos básicos del análisis financiero.
- Métodos para el diagnóstico financiero: Razones financieras, rotaciones, entre otros.
- Evaluación del grado de liquidez y rentabilidad de la empresa.
- Evaluación de rentabilidad de proyectos de inversión.
- Determinación de la TREMA (Tasa de Rendimiento Mínimo Aceptable) para los proyectos de inversión en la empresa.
- Rentabilidad del proyecto: Decisiones de negocio con VPN (Valor Presente Neto) y TIR (Tasa Interna de Retorno).



Información General

Logística:

- Inicio: lunes 15 de mayo de 2017.
- Duración y horario: 12 sesiones semanales en lunes, de 6:20 p.m. a 9:00 p.m.
- Modalidades: Presencial y En Vivo Online.

Modalidad Presencial: se imparte en Salas de Capacitación de IDESAA en Monterrey.

Modalidad En Vivo Online:

1. En esta modalidad el participante podrá ver y escuchar al instructor en tiempo real, con la opción de interactuar con él y sus compañeros haciendo preguntas vía chat o de viva voz, tal como si estuviera en el aula presencial.
2. Los Cursos en Vivo Online son una herramienta útil para adquirir conocimientos desde cualquier lugar.
3. Es muy fácil, sólo necesitas una computadora con banda ancha y una capacitación de 15 minutos para ingresar sin problemas a las sesiones.

Descuentos para Diplomados y Cursos—Taller*

- 2 x 1^{1/2}
- 3 x 2

- Aplica para Diplomados o Cursos del mismo valor y sobre el precio de lista.
- En caso de que los cursos no tengan el mismo valor, se hará un descuento especial.

Acerca de IDESAA

IDESAA Escuela de Negocios impulsa el crecimiento de los ejecutivos generando progreso en sus empresas.

Los programas de capacitación se caracterizan por su **enfoque a resultados**: los participantes aplican lo que aprenden en su ambiente laboral. Los **maestros**, consultores de primer nivel y directivos de empresas, ejercen en su campo profesional y están comprometidos con el aprendizaje. La **experiencia de valor y el networking** es excepcional.

Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México, Monterrey y Querétaro y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

Capacita en las áreas:

- Administración
- Gestión y Dirección de Negocios
- Liderazgo y Competencias Gerenciales
- Comercio Exterior
- Recursos Humanos
- Ventas y Mercadotecnia
- Finanzas, Contabilidad e Impuestos
- Informática
- Calidad y Productividad

Miles de egresados recomiendan a IDESAA. Se han organizado 842 diplomados abiertos con 5,946 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

Nuestros Clientes



→ MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza
500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

→ CIUDAD DE MÉXICO

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional
843-B. Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

→ QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro Sur.
C.P. 76090.
Tel. (442) 290-8435



IDESAA Escuela de Negocios



Algunas **empresas** que nos confiaron su **capacitación** en años anteriores y de nuevo en 2016:

- 7 Eleven
- Akzo Nobel
- Arca Continental
- Bimbo
- Cervecería Cuauhtémoc
- Cemex
- Christus Muguerza
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Daimler
- Dicipa
- Dina
- Epicor
- Farmacias del Ahorro
- Femsa Logística
- Financiera Mexi
- Gas Natural
- Grupo Scanda
- Home Interiors
- Hotel Safi
- Hyundai
- IMSA Plastics
- JCI
- Lala
- Lamosa
- Liverpool
- Metalsa
- Metrofinanciera
- Multimedios
- OXXO
- Pasa
- Puma
- Ragasa
- Semex
- Sigma Alimentos
- Stabilit
- Swarovski
- Torrey
- Vitro
- Yazaki
- Trane
- Veritas
- Vitro
- Walmart/Sams
- World Trade Center
- Xerox
- Xignux