

Capacitación Ejecutiva



PyMEs FUERTES: COMPETITIVAS Y GLOBALES



¿Está siguiendo el ritmo al cambio ? ...

▶▶ Curso para Ejecutivos

PYMES FUERTES:

COMPETITIVAS Y GLOBALES

▶ El Tema

Las empresas pequeñas y medianas latinoamericanas no encuentran, la mayoría de las veces, ayuda en los enfoques y ejemplos de libros de administración escritos la mayoría de las veces en países desarrollados. Cuando un gerente e una pequeña empresa cafetera o un empresario con un comercio minorista en una ciudad no muy grande tienen problemas, los ejemplos de Coca-Cola, General Electric o Toyota pueden no serle útiles. Cuando un gerente de una empresa mediana o grande en Latinoamérica enfrenta restricciones de tecnología o infraestructura, legislación cambiante del Gobierno, incertidumbre, personal con una cultura especial, conocer las soluciones usadas por empresas similares en contextos similares pueden serle más beneficiosas que saber lo que hizo una gran empresa multinacional. En este curso, presentaremos conceptos que toman en cuenta los modelos de gestión exitosos creados por autores americanos, europeos, japoneses y de otros países. A través del análisis de casos latinoamericanos, llegaremos a conclusiones interesantes que permiten proponer un enfoque que puede ser útil en empresas de varios países de América del Sur, América Central y México.

▶ Objetivos y beneficios para el Participante

- >> Entender los efectos del contexto y la situación interna en la estrategia de la empresa.
- >> Aprender a revisar y rediseñar los procesos internos de la empresa, y con ello lograr importantes resultados en un mínimo plazo.
- >> Establecer con claridad las diferencias entre cambio continuo y discontinuo.
- >> Tratar el tema de la Remuneración respecto de LOS RESULTADOS. Este es un tema muy polémico.
- >> Armar esquemas remunerativos efectivos, probados.
- >> Identificar problemas estructurales y resolverlos rápida y eficientemente.
- >> Ubicarse con facilidad en el entorno competitivo.
- >> Entender diferentes maneras de abordar las fortalezas y amenazas que genera el mercado global que lo rodea.

▶ Antecedentes / Metodología

Rodolfo E. Biasca ha sido uno de los pioneros en Administración Estratégica en Argentina (sus primeras publicaciones en este tema fueron en 1980-1; profesor universitario en esta disciplina desde 1982). Ha continuado estudiando, trabajando, escribiendo y enseñando estos conceptos desde esa época. Actualmente, Profesor del centro de estudios de capacitación continua de la UNIVERSIDAD DE MIAMI (KOUBEK CENTER - www.miami.edu) y reside en Denver, Colorado, donde tiene sede su consultora en USA, Biasca & Associates que atiende diversos clientes de ese país y Latinoamérica.

▶ Reseña de este Seminario

Este es un seminario intensivo de Administración Estratégica con un enfoque práctico, con abundancia de ejemplos y casos. El desarrollo del tema es integral, con énfasis en el planeamiento estratégico. El contenido está actualizado con los conceptos vigentes en el mundo. Tiene incorporada, a su vez, la experiencia del conductor del curso en sus aplicaciones en empresas argentinas y de otros países.

▶ Costo y Materiales

El costo de este curso asciende a \$990,- y la duración es de 3 días. Existen varios descuentos para pagos antes de 08/Abr y del 29/Abr o por grupos o convenios. Se entregará la obra completa SOMOS COMPETITIVOS (3 libros), materiales varios y un certificado de asistencia firmado otorgado por BIASCA AND ASSOCIATES, USA y SolucionesIntegrales.com

▶▶ Curso para Ejecutivos

PYMES FUERTES: COMPETITIVAS Y GLOBALES

▶▶▶ Módulos y Temas

Titulo

Descripción

Evaluando la COMPETITIVIDAD

> Que es la COMPETITIVIDAD?

**El Análisis Competitivo y
La Transformación.
EL MODELO BIASCA**

> FASE 1. ¿SOMOS COMPETITIVOS?
- Que análisis realizar
- Necesitamos mejora gradual y continua o drástica e inmediata?
> FASE 2. LA FÓRMULA PARA BUSCAR MEJORAS SIGNIFICATIVAS
- Cual es la fórmula para mi empresa;
- Que enfoque y metodología utilizo?
- Innovaciones típicas. Ejemplos claves.
> FASE 3. LA ACCIÓN. DE LAS IDEAS A LOS HECHOS CONCRETOS.
- Las fases imprescindibles
- El problema de la implantación del cambio. Recomendaciones prácticas.

**Innovación y rediseño de
PROCESOS**

> PARTE 1. PROCESOS: Análisis y Medición
> PARTE 2. La estructura empresarial, el marco estratégico y la brecha competitiva.
> PARTE 3. INNOVACIÓN de procesos y sectores de la empresa.
> PARTE 4. EJECUCIÓN

> TRATAMIENTO DE EXPERIENCIAS.
> DEBATE DE CASOS.

**Remuneración por RESULTADOS
(Reward Management)**

> Medición de Resultados, base de la remuneración;
> La Composición Variable del Salario
> Incentivos individuales vs Grupales.
> GainSharing, WinSharing, GoalSharing, y otras formas.
> Cultura, Motivación y Remuneración
> Diseño y Ejecución del plan de Remuneración Variable
> Casos en América Latina.

Ejemplos y Casos

> Revisión de casos reales de Latinoamérica.

Este evento es auspiciado por

Organiza:



SolucionesIntegrales.com

Soft, Internet & Networking

Consultores IT

www.solucionesintegrales.com
info@solucionesintegrales.com