

STRATEGIC BUSINESS LEADERSHIP

OVERVIEW

Altos ejecutivos de todas las industrias y funciones se enfrentan a un mundo agitado y complejo, sin embargo, se espera que logren generar estrategias que se puedan aplicar en sus vidas, equipos y organizaciones.

El cambio de organizaciones menos jerárquicas ha desencadenado un cambio en las cadenas verticales de mando a las líneas horizontales de cooperación. Los líderes pueden elegir entre dos estrategias para agregar valor: La intermediación es una estrategia para crear valor; el cierre es una estrategia para entregar en un flujo de valor conocido y crear equipos de alto rendimiento.

Descubriremos qué significa tener capital social, y cómo está relacionado con el crecimiento de la línea superior (nuevos clientes, nuevos productos y nuevos procesos) y el resultado final a través de ser más efficientes en la utilización de recursos.

A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO

Ejecutivos de nivel medio y senior con responsabilidad de ejecutar de manera efectiva las iniciativas estratégicas de la organización a través de grupos interfuncionales o líneas de negocio.

7 de Noviembre, 2018

Club de Banqueros, CDMX



BENEFICIOS

- Identificar iniciativas dentro de su organización que crean valor
- Gestionar a través de los límites organizacionales
- Estructurar su negocio para entregar más valor
- Aprender cómo los líderes ágiles se adaptan a situaciones y personas

MÁS INFORMACIÓN

www.seminarium.com.mx

Tel. (55) 9172.2180
informacion@seminarium.com.mx

STRATEGIC BUSINESS LEADERSHIP

PROGRAMA

El capital social de los líderes exitosos

- Lograr el éxito a través del capital social: aprovechar los recursos ocultos en sus redes personales y comerciales por Wayne Baker

- Encuesta análisis de red individual

- Concepto de capital social para altos ejecutivos.

Ventaja competitiva del capital social: fundamentos

- "Presentación de gerentes en forma de T: la próxima generación de Knowledge Management (Harvard Business Review)" por Hansen, Morten, T. ; Von Oetinger, Bloke

- El Capital Social vs Otras formas de Capital

- Qué se pierde y qué gana con el Capital Social

Ventajas competitivas del capital social: temas avanzados

El Capital Social para:

- Diagnosticar diferencias organizacionales.

- Identificar líderes de alto desempeño

- Medir el éxito en la ejecución de estrategias

Acción Estratégica: Compromiso y Ejecución

- "Cómo construir su red (HBR)" por Uzzi, Brian; Dunlap, Shanno

- Patologías que deben ser abordadas y mitigadas estratégicamente para construir equipos de alto rendimiento

- Usar el Capital Social para la Innovación, la confianza y la reputación.

PROFESOR



John G. Burrows
Chicago Booth
School Of Business

John Burrows ha estado en Chicago Booth School of Business desde 2009. Donde es profesor de Liderazgo estratégico y Negociación en el MBA y de varios programas de educación ejecutiva, incluyendo el Advanced Management Program y el Executive Development Program.

Antes de ingresar al mundo académico, Burrows fue socio en la firma de consultoría Accenture. También ocupó cargos directivos de ventas y marketing en empresas de software empresarial como Siebel y Oracle. En esos roles, Burrows negoció, vendió, administró e implementó proyectos multinacionales y multimillonarios para todo el mundo, y ganó experiencia en la construcción y crecimiento de operaciones en el Reino Unido, Estados Unidos y Japón. Sus clientes de educación ejecutiva incluyen AbbVie, Alfa, la Asociación Estadounidense de Ortopedia (AOA), Edelman, Evanta, Health Care Service Corporation (HCSC), Kiewit y Workiva.

Burrows tiene un MBA en Gerencia Administrativa y un Doctorado en Ciencias Conductuales de la Universidad de Chicago, así como una licenciatura de Vassar College.

MÁS INFORMACIÓN

www.seminarium.com.mx

Tel. (55) 9172.2180
informacion@seminarium.com.mx