



PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Un enfoque aplicado

Este programa, profundiza el proceso de planeación de forma muy práctica. A través de la metodología en línea GPS StraTgia, el participante será llevado de la mano para crear un plan estratégico, de negocios o de área desde cero.

Beneficios

- Aprenderás a hacer un plan estratégico/de negocios o a aplicar esos conocimientos para hacer un plan de área. Obtendrás la tranquilidad de que tu empresa o emprendimiento tenga una dirección clara, un plan y se diferencie claramente del resto.

Facilitador



**Manuel
Ramos**

Doctor en Administración y Dirección de Empresas, Universidad Politécnica de Cataluña. Autor del libro “Planeamiento estratégico, un enfoque aplicado” y Creador del “Programa Avanzado de Planeamiento Estratégico. Ha sido Director del Programa de Trade Marketing de la UPC, Gerente de Marketing en Kraft Foods - Perú. Gerente de Marketing y Gerente Nacional de Ventas en Kraft Foods – Ecuador, Director de Ventas de Seguros Masivos con responsabilidades sobre Marketing y Servicio al Cliente en Interseguro, Gerente de Marketing de Latinoamérica para la PyMEs en SAP y Profesor de la Escuela de Postgrado de la UPC. Actualmente es Director General y socio fundador de StraTgia y de la Escuela Avanzada StraTgia

Programa

La visión, la misión y los valores

Construir la visión (el sueño), la misión (lo que hace la compañía y cómo se diferencia) y los valores (la forma de trabajar)

El análisis de la situación

La importancia de realizar un análisis de la situación basado en hechos no en suposiciones

El diagnóstico

Cómo enfocarse en lo más importante

La ventaja competitiva sostenible en el tiempo

Cómo ser capaz de diferenciar a la empresa del resto

Los objetivos

Definir objetivos que faciliten el alineamiento y seguimiento del plan estratégico

La segmentación

Conocer y entender perfectamente al consumidor y ofrecerle lo que realmente necesita

El posicionamiento

A quién se dirige tu plan, en qué industria compite, cómo se diferenciará del resto y cómo justificar dicha forma de diferenciarse

Las estrategias

Definir estrategias claras, con responsables e indicadores de gestión

Las sub-estrategias

Crear sub-estrategias que faciliten la implementación y entendimiento del plan
Construir el plan de acción

Próxima Fecha:

Horario:

Formato: 3 sesiones de 3 horas

Mayor información en inscripciones

 www.seminarium.com.mx

 informacion@seminarium.com.mx