

Programa Ejecutivo Administración y Dirección de Negocios

Una experiencia práctica para desarrollar las habilidades de las empresas, en la Dirección y Administración de Negocios



Un programa para aprender habilidades directivas como en las Corporaciones de Clase Mundial

INTRODUCCIÓN

PROGRAMA EJECUTIVO EN ADMINISTRACION Y DIRECCION DE NEGOCIOS

Una experiencia práctica para desarrollar habilidades en la Dirección de Negocios y aprender habilidades directivas como en las Grandes Corporaciones

Las investigaciones del aprendizaje de adultos muestran que aprenden mejor haciendo. Nuestros programas, apoyados en simuladores de clase mundial, forman a los líderes de las empresas a través de una experiencia directa, manejando una Compañía Pública, actuando como uno de sus directivos.

Nuestro **PROGRAMA EJECUTIVO EN ADMINISTRACION Y DIRECCION DE NEGOCIOS** es un programa donde los participantes trabajan en equipos que manejan una empresa y compiten en un ambiente de alta presión para darles oportunidad de aplicar la teoría de los negocios en la práctica, requiriéndoles implementar una perspectiva estratégica y darse cuenta de primera mano de los impactos transversales de sus decisiones durante 8 rondas.

El Programa propicia el desarrollo de habilidades en la toma de decisiones efectivas en las áreas de Investigación y Desarrollo, Mercadotecnia, Ventas, Operaciones, Recursos Humanos, Calidad Total y Finanzas analizando el impacto en los resultados finales de la Empresa. Por la dinámica que se maneja, propicia también el desarrollo del Coaching Ejecutivo del Director General.

Utilizando uno de los simuladores de Negocios CAPSIM®, los participantes se integran en equipos que actúan los papeles del Grupo Directivo de una empresa para la cual crean una estrategia y la ejecutan a lo largo de 8 rondas de competencia con lo cual cada uno de ellos conoce en tiempo real el impacto positivo o negativo de sus decisiones tanto en los resultados de la empresa como en los demás departamentos que la integran.

Entre otras oportunidades los participantes pueden:

- Competir hasta en **5 mercados** con hasta **8 potenciales productos**.
- Aplicar los **conocimientos de negocios adquiridos durante el programa**.
- **Entender los beneficios financieros** de las iniciativas de Calidad y Desarrollo del Personal.
- **Identificar** la importancia de manejar los negocios con **Indicadores Clave de Resultados**.
- **Desarrollar equipos multidisciplinarios** para la toma de decisiones estratégicas.
- Construir un entendimiento de los requerimientos del cliente.
- **Probar** una gran variedad de **tácticas** de corto y largo plazo.

OBJETIVOS GENERALES

Desarrollar en el participante habilidades transversales de Administración y Dirección de Empresas y áreas de negocio, así como aprender a identificar, definir y dirigir una empresa con Indicadores Clave de Desempeño (KPI's), creando estrategias de negocios, entendiendo las necesidades de los clientes y la segmentación de los mercados.

DESARROLLO DEL PROGRAMA

El Programa se basa en casos y Toma de Decisiones en un Simulador de Negocios CAPSIM®, utilizado anualmente por más de 100,000 participantes de más de 600 Universidades y Empresas Fortune500 en todo el mundo.

El Programa introduce un entorno empresarial altamente competitivo y proporciona a los participantes a la oportunidad de desarrollar su perspicacia de los negocios.

Objetivos Específicos de Aprendizaje

Al completar el Programa el participante será capaz de:

- Identificar los recursos que se necesitan para trabajar y competir con efectividad en los negocios
- Aumentar su agudeza para los negocios estableciendo estrategias efectivas que dan dirección a la empresa.
- Definir y manejar los indicadores clave para medir el desempeño de las diferentes áreas de las empresas y su resultado final en la alta dirección.
- Describir las actividades clave de Mercadotecnia y la definición de su estrategia.
- Entender las ventajas de aplicar procesos de mejora en sus operaciones y en su personal
- Analizar los tres reportes financieros clave: Flujo de Caja, Balance y Estado de Resultados, explotarlos para la toma de decisiones efectiva.
- Definir el papel que desempeña el Dirección General en el éxito de los negocios y comprender su rol en el “coaching” en las decisiones de su personal y ajustes a la estrategia del negocio.
- Retar su Visión de Negocios frente a otros colegas.

Principales Beneficios para las empresas en proceso de aceleración.

- Concientizar a los participantes del impacto de sus decisiones en los resultados de la Empresa.
- Propiciar el entendimiento en los participantes de la necesidad de identificar y definir Indicadores Clave de Desempeño (KPI's) para una adecuada dirección de un área de trabajo.

- Comprender los beneficios financieros de las iniciativas de Calidad, Manufactura Esbelta y Desarrollo de Personal.
- Desarrollar en los participantes las habilidades para un Trabajo en Equipo efectivo.
- Identificar los Líderes que sobresalen dentro de este grupo, con base en las habilidades duras y blandas que manifiesten en el taller. “Managing by the numbers”.
- Desarrollar las habilidades de pensamiento estratégico y analítico.
- Aprender el manejo complejo de datos.

Contenido Temático

- **Introducción al Programa**
 - Metodología a seguir, 70%-20%-10%.
 - Aprendizaje Práctico(70), Coaching(20) y Teoría(10).
- **Introducción al conocimiento de la mecánica del simulador**
 - Las áreas clave a manejar en una organización institucional.
- **¿Qué es un Negocio y Cómo funciona?**
 - Introducción a los conceptos de negocios
 - Creando un Sueño en Acción
- **Entendiendo a tu Industria, tu Mercado y a tus Clientes**
 - Identificando, “enamorando/tentando” y agregando valor a los clientes
 - Investigación de Mercados
 - La Estrategia de Mercadotecnia
 - El Pronóstico de ventas
- **Creando y Produciendo productos y servicios que se vendan.**
 - Las funciones esenciales en Producción
 - La interrelación entre Producción, Desarrollo, Mercadotecnia y Finanzas
 - El manejo de la Producción y su Estrategia
- **¿Cómo se da seguimiento al dinero?**
 - El reporte del flujo de caja – Entendiendo el Capital de Trabajo
 - Cuentas por cobrar y Cuentas por pagar
 - El manejo de Inventarios
 - El Estado de Resultados
 - La hoja del Balance: Activos y Pasivos
- **Cómo conseguir Recursos \$, recompensar a los accionistas y manejar los activos.**
 - Flujo de Caja es diferente a Utilidad
 - Invirtiéndolo Financieramente: Obteniendo recursos para el crecimiento de tu compañía.
 - Los Préstamos
- **Poniendo todos las variables a trabajar en conjunto**
 - El Balanced Scorecard; La importancia de un enfoque “balanceado”
 - Efectividad Operacional vs. Posicionamiento Estratégico
 - Estrategias Generales de Negocio

- **El Trabajo en Equipo**
 - Las 5 “C’s” para desarrollar el trabajo en equipo: Cooperación, Coordinación, Cohesión, Confianza en sí mismo y Conflicto.
 - Medición de los compañeros de equipo y su retroalimentación.
- **La venta de tus resultados. Presentaciones Efectivas.**
 - La importancia de las revisiones de negocio periódicas
 - La Presentación al Consejo de Administración

Metodología

El taller se desarrolla en sesiones teórico-prácticas utilizando la siguiente combinación:

- 70% “**Manos a la obra**”, los participantes resuelven problemas en escenarios del mundo real y conocen los resultados de sus decisiones ejecutivas.
- 20% “**Coaching**”, los participantes apoyan a sus colegas, trabajan en un ambiente de colaboración y reciben retroalimentación de líderes.
- 10% “**Teoría**”, los participantes reciben resúmenes ejecutivos, asisten a conferencias, y se revisan los aprendizajes clave de cada ronda de competencia.

Los participantes actúan las funciones de Director de R&D (Investigación y Desarrollo), Director de Mercadotecnia y Ventas, Director de Operaciones, Director de Finanzas, Director de Personal y Calidad y del equipo se selecciona un Director General para que sea el Líder.

Esto permite que cada participante reciba un entrenamiento práctico transversal de tal manera que identifica y sobre todo analiza con claridad las consecuencias de las decisiones de cada área así como de la necesidad de que todos los miembros trabajen coordinadamente para lograr resultados exitosos.

Este Programa Ejecutivo desarrolla los dos tipos de Habilidades que se requieren en cualquier empresa: **Habilidades Duras**: de manejo de Indicadores Clave de Resultados y **Habilidades Blandas**, Trabajo en Equipo, Comunicación y Presentaciones Efectivas. ¡Todas las habilidades se desarrollan HACIENDO! y se utiliza mucho el aprendizaje por descubrimiento para que cada participante desarrolle habilidades de auto-aprendizaje.

INSTRUCTORES DEL PROGRAMA

Nuestros facilitadores cuentan con más de 30 años de experiencia en manejo empresarial, lo que permite a los participantes aprender en sesiones de coaching de expertos.

Horacio H. Fenton



Director General IDEMESIS

Ex-director General de GE-DEMESIS

DEMESIS, una empresa de éxito, especializada en el área de TI, con un crecimiento orgánico de 0 a 600 ingenieros, se centran en la exportación de servicios desde México a nivel internacional.

Áreas de experiencia:

- Consultoría en Manejo y Administración de Negocios
- Emprendimiento & Start-ups;
- Administración de Proyectos
- Consultoría en Tecnologías de la Información & Offshore/Nearshore Outsourcing

Tiene 28 años de experiencia como empresario y director general en empresas nacionales y multinacionales.

Actualmente es miembro del consejo de administración de varias empresas, así como profesor a tiempo parcial en el ITESM Campus Aguascalientes.

Oscar L. Figueroa



Director Fundador de Profin Soluciones Integrales y Servicios

Ex Director de Operaciones de Vitrohogar de Aguascalientes

Ex-Director General de Flextronics Aguascalientes

Ex-Director Ejecutivo de Manufactura de Xerox Mexicana

Áreas de experiencia:

- Dirección General
- Dirección de Operaciones y de Manufactura
- Administración de Negocios
- Administración de empresas de servicios
- Liderazgo en equipos de alto desempeño;
- Coaching Empresarial



Domingo Antonio Valle

Profesor Investigador de la Escuela de Negocios y Coordinador Académico de Diplomados de Alta Dirección en el ITESM Campus Aguascalientes

Ex-director Financiero en Johnson&Johnson

Ex-director Financiero en Hasbro

Ex-director Financiero y de Administración en Nextel México

Áreas de experiencia:

- Maestría en Economía, Finanzas y Administración
- Finanzas corporativas
- Programas de Alta Dirección
- Finanzas Internacionales & Accountability
- Empresas Familiares
- Socio Adjunto de As One Line

ALGUNOS CORPORATIVOS QUE SE CAPACITAN SIGUIENDO ESTE MODELO

DigitalGlobe

Amsted Rail

dish
NETWORK

PURCHASING
POWER

CATERPILLAR®



Insperty



Linde

PolyOne

illumina

INEX

SAMSUNG

Johnson
Controls