



COMUNIDAD INDUSTRIAL VINCULA

CENTRO DE FORMALIZACIÓN Y PROFESIONALIZACIÓN

“PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA”

TALLER EN LÍNEA PERSONALIZADO



Vincula

Industrial Community

Planificación Estratégica Taller en línea personalizado

Las empresas se desarrollan en diferentes etapas: su creación, crecimiento hasta llegar a la profesionalización e institucionalización. Gran parte de los negocios que fracasan lo hacen por falta de una planeación adecuada que les permita un crecimiento sustentable, la optimización de sus recursos, una visión estratégica para el futuro y un concepto de negocio diferenciado que genere valor a los mercados seleccionados.

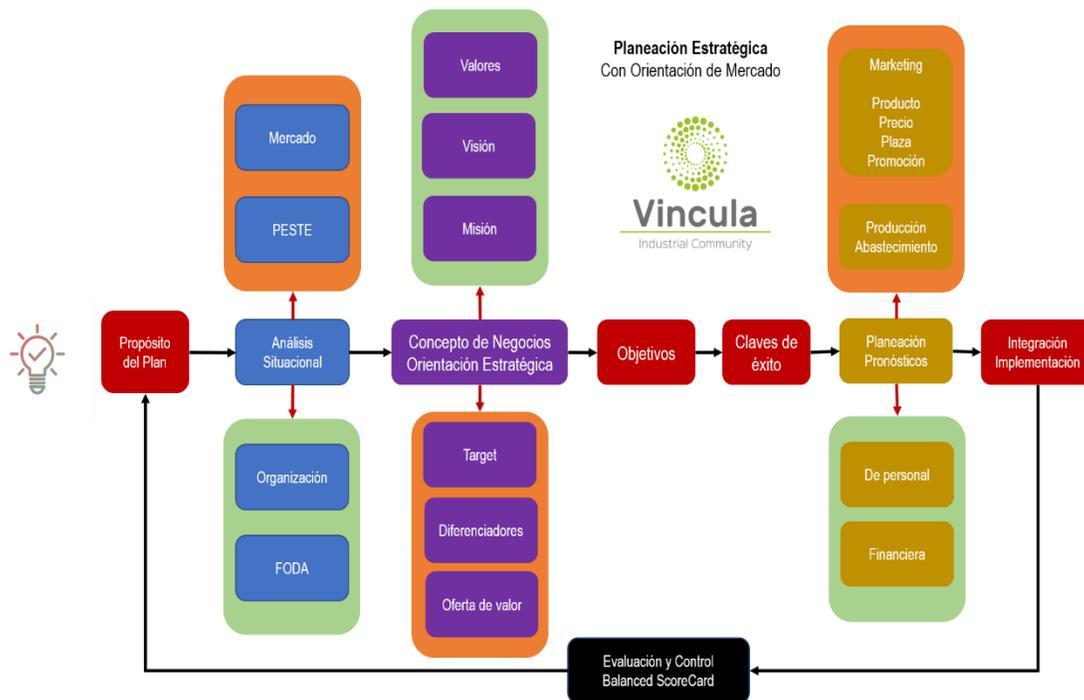
El Plan Estratégico de una empresa diseña las líneas estratégicas generales que guiarán la gestión empresarial de todas las áreas y unidades de negocio para un horizonte de planificación de 3 a 5 años.

Existen dos tipos de direcciones en una organización, una es la que se organiza en los niveles más altos de la organización "Dirección Estratégica", y la otra, que se realiza en los niveles inferiores y que conocemos como "Dirección Operativa"

La Dirección Estratégica proporciona una guía y establece los límites para la Dirección Operativa, de tal forma que, la Dirección Estratégica se encuentra relacionada con las operaciones de la organización, sin embargo, el enfoque y énfasis se concentra más en la estrategia que en las operaciones.

Es común identificar el término estrategia con planificación, la planificación es un proceso reflexivo y metodológico, mientras que la estrategia surge del análisis o una idea que se concreta en un plan. La estrategia hay que relacionarla con la acción, al igual que puede haber dirección sin planeación y planeación sin dirección, también puede haber estrategia sin planeación y planeación sin estrategia. **Lo ideal es contar con una Estrategia Planificada**

Después de 20 años de experiencia hemos desarrollado un modelo de Planificación Estratégica con orientación de mercado.



Objetivos del Curso

Los participantes:

- Conocerán y comprenderá el proceso de Planificación Estratégica.
- Obtendrán los conocimientos necesarios para implementar la Planeación Estratégica
- Desarrollaran un ejercicio de Planeación Estratégica para su empresa con el apoyo de nuestro equipo de consultores

Metodología y Contenidos

El Taller en Línea personalizado de Planeación Estratégica se encuentra diseñado para que conozca cada una de las diferentes etapas del proceso y diseñe el proceso de Planeación para su empresa en forma simultanea

Funciona de la siguiente manera:

- El Taller se realiza totalmente por medio de videoconferencias programadas personales o por empresa
- Se imparte una sesión teórica en la que obtendrá los conocimientos necesarios para la realización de cada etapa del proceso, la cual, le proporcionará los elementos necesarios para realizar el diseño de la etapa en empresa
- Una vez que haya diseñado elemento de planeación para su empresa con base a la sesión teórica se realiza una sesión de consultoría para que uno de nuestros consultores le ofrezca su opinión y se realicen los ajustes necesarios. Una vez documentada dicha etapa para su negocio se pasa a la sesión teórica de la siguiente etapa y así sucesivamente.
- Al término del taller usted tendrá la Planificación Estratégica para su negocio.

3

Tema	Contenido	No de sesión	Características
I.- Conceptos Generales	Descripción del proceso de Planeación Estratégica y propósito del plan	1	Teórica
II.- Análisis situacional	Análisis de Mercado y Análisis PESTE	2	Teórica
		3	Consultoría
	Análisis de la Organización y FODA	4	Teórica
		5	Consultoría
III.- Concepto de Negocio y Orientación Estratégica	Selección de Target, Diferenciadores, Oferta de valor. Misión, Visión y Valores	6	Teórica
		7	Consultoría
IV.- Objetivos y Claves de éxito	Diseño de objetivos e identificación de claves de éxito	8	Teórica
		9	Consultoría
V.- Planeación	De Mercado (mezcla de marketing)	10	Teórica
		11	Consultoría
	Producción / Abastecimiento	12	Teórica
		13	Consultoría
	Personal y Financiera	14	Teórica
		15	Consultoría
VI Mecanismos de evaluación y Control	Identificación de indicadores y modelo de evaluación	16	Teórica
		17	Consultoría

- En total el curso se encuentra integrado por 17 sesiones cada una de 90 minutos
- Se recomienda tomar 2 sesiones por semana, sin embargo, usted contará con 19 semanas para concluir el Taller

Inicio del Taller durante los meses de enero y febrero del 2021, usted selecciona el día y horario de sus sesiones (favor de solicitar horarios y días disponibles)

Tutor y desarrollador de los contenidos

Fernando Figueroa – Ing. Químico y Maestro en Mercadotecnia e Inteligencia de Mercados egresado de la Universidad Complutense de Madrid. Cuenta con más 25 años de experiencia como consultor en negocios, en ventas y mercadotecnia.

Inversión

\$16,000.00 + IVA por una persona por empresa,
\$8,000.00 + IVA por una segunda persona por empresa en las mismas sesiones

Socios Vincula 20% de descuento

\$12,800.00 + IVA por persona por una persona por empresa
\$6,400.00 + IVA por una segunda persona por empresa en las mismas sesiones

Forma de pago: dos pagos del 50% cada uno, el primero a la contratación y el segundo 30 días después de haber iniciado la 1ª sesión.

Promoción especial hasta el 10 de diciembre del 2020

\$11,000.00 + IVA en dos pagos de \$5,500.00 cada uno, el primer pago al reservar y el segundo pago 30 días después de haber iniciado la 1ª sesión.

Pago en una sala exhibición a más tardar el 31 de diciembre \$9,000.00 + IVA por una persona por empresa y por la segunda persona \$4,500.00 + IVA

Mayores informes y contrataciones