

CENTRO DE FORMALIZACIÓN Y PROFESIONALIZACIÓN
“PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA”
TALLER EN LÍNEA PERSONALIZADO

www.vincula.com.mx / www.bleaderinaction.com.mx
contacto@vincula.com.mx / info@bleaderinaction.com.mx
Tel 4423729568 / 5533048077



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.

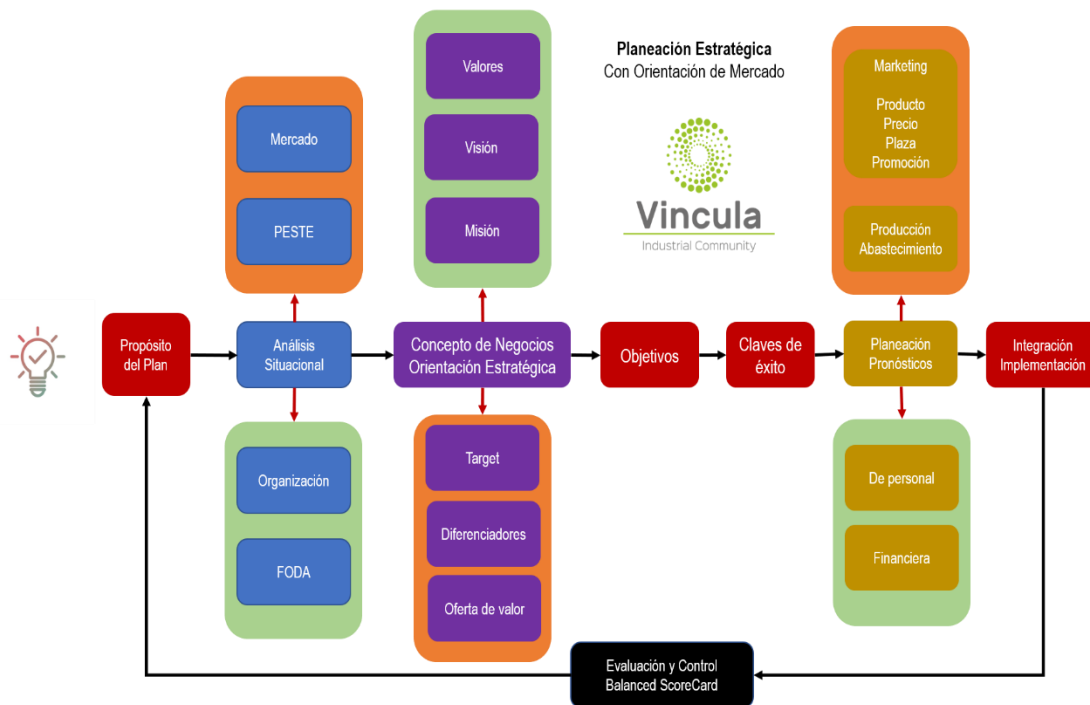
El Plan Estratégico de una empresa diseña las líneas estratégicas generales que guiarán la gestión empresarial de todas las áreas y unidades de negocio para un horizonte de planificación de 3 a 5 años.

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 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 su empresa.
- Al término de las sesiones teóricas usted deberá de diseñar el plan estratégico para su negocio y contará con 7 sesiones de acompañamiento con alguno de nuestros consultores para que le lo apoyen en los ajustes necesarios.
- Al término del taller usted habrá realizado la Planificación Estratégica para su negocio

3

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

- En total el curso se encuentra integrado por 11 sesiones teóricas cada una de 90 minutos y 7 sesiones de acompañamiento, para dar un total de 18 sesiones
- Se recomienda tomar 2 sesiones teóricas por semana, sin embargo, usted contará con 19 semanas para concluir el Taller

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 30 años de experiencia como consultor en negocios, ventas y mercadotecnia.

Inversión

\$16,000.00 + IVA por una persona por empresa,
\$6,000.00 + IVA por una segunda persona por empresa en las mismas sesiones

Socios Vincula 20% de descuento

\$12,800.00 + IVA por persona por empresa
\$4,800.00 + IVA por una segunda persona por empresa en las mismas sesiones

Forma de pago: tres pagos el primero por el 40% a la contratación y dos pagos diferidos cada 30 días por la cantidad del 30%

Pago en una sala exhibición descuento del 15%

4

Mayores informes y contrataciones



www.vincula.com.mx
contacto@vincula.com.mx
Tel: 4423729568, 5533048077