

campuscambra

PROGRAMA DIRECCIÓ ESTRATÈGICA DE PIMES

Formació d'empresaris i directius

Març-juliol 2019

"He aconseguit
prendre decisions
que milloren el meu negoci"

-10%
per a socis
Business del
Club Cambra



Cambra de Comerç de Barcelona

- Com podem vertebrar tot allò que tenim al cap sobre com ens agradaria que fos la nostra empresa?
- Com millorar el nostre negoci? Amb nous mercats? Amb nous clients? Amb innovació? Amb nous canals de venda o de relació? Amb nous models de negoci?

Mantenir-se en un mercat altament competitiu com l'actual exigeixen a l'empresari la revisió periòdica del seu negoci. En un entorn constant de canvi on les noves tecnologies, la immediatesa de les comunicacions i l'acció directa en el mercat per diferents i nous canals, requereix afegir valor i adaptació a les noves necessitats i oportunitats que ens ofereix l'entorn.

Els empresaris i directius de les pimes, com a coneixedors de la vostra empresa i del mercat en què opereu, disposeu d'una clara visió de futur i de negoci, i sovint la necessària dedicació a l'empresa no deixa temps per passar a l'acció.

Amb aquest programa t'obrim un espai de reflexió i anàlisi on trobaràs les eines, la metodologia i els coneixements adequats que et permetran desenvolupar aquesta visió futur del teu negoci amb seguretat.

QUÈ ACONSEGUIRÀS?

- Desenvolupar un pla estratègic del negoci a mitjà i llarg termini.
- Detectar-hi els canvis i prendre decisions d'una manera raonada, lògica, estructurada i innovadora, i crear valor.
- Aprendre les tècniques, les eines i els coneixements per a una gestió empresarial innovadora i orientada al creixement.
- Desenvolupar i millorar les competències per a la direcció i gestió de persones.

A QUI VA DIRIGIT?

Empresaris, directors i gerents de petites i mitjanes empreses responsables del pla d'actuació de l'empresa a curt, mitjà i llarg termini.

METODOLOGIA

Aprendrem mitjançant l'experiència pràctica del quadre de professors, tots ells professionals en actiu, amb exemples i casos pràctics, dinàmiques de grup, exercicis de reflexió i debat, i experiències d'èxit.

PROFESSORS

Ricard Bonastre. CEO i fundador de Lead-Ratings, consultor de negocis internet i emprenedor, i exdirector general d'eMagister. Programa de Doctorat en Societat de la Informació i del Coneixement per la UOC. Llicenciat en Filosofia per la Universitat de Barcelona.

Víctor de Francisco. Managing Director a REEXPORTA. Llicenciat en empresarials especialitzat en Management Internacional. Màster en Finances i Màster en Internet Management per l'ICT. Professor de Màsters de l'UB i la ESCI-UPF.

Francisco Gil. Consultor per a Pimes especialitzat en potenciar vendes, millora de procediments i operacions i del cash flow operatiu. Ex-director general i director d'Unitat de Negoci amb experiència en els sectors d'automoció, telecomunicacions, tractament d'aigua i editorial. Enginyer Superior de Telecomunicacions, MBA per IESE.

Eduard Legazpi. Soci Fundador d'Arza & Legazpi. Consultor especialista en gestió i desenvolupament de recursos humans, amb 20 anys de trajectòria en empreses de diferents sectors. Llicenciat en Psicologia i en Història per la UB. MBA per ESADE.

Josep Maria Morè. Soci director d'AMG Consultoría y estrategia. Consultor en la formulació i implementació de plans estratègics a la Pime. Forma part de diversos consells d'administració. Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresarials. MBA per IESE.

Òscar Peón. Soci director d'OptimTRAINING. Formador especialitzat en el desenvolupament d'habilitats directives (lideratge, treball en equip, comunicació, etc.). Diplomant en Ciències Empresarials i Graduat en ADE. Màster en coaching i PNL.



Programa

1. Introducció

- Taller d'expectatives
- Situació econòmica global

2. Direcció estratègica: definició del negoci

- **Situació actual:** posició competitiva actual. Detecció d'oportunitats. Com realitzar l'autodiagnosi. Mapes de percepció i prioritització
- **On vull anar:** visió i missió. Exemples de visions engrescadores. Com definir una visió compartida per tota l'organització
- **Establiment de l'estratègia:** objectius estratègics. Dimensions estratègiques de l'empresa. Alineament dels objectius amb la visió empresarial
- **El pla d'acció:** elements bàsics per a un pla d'acció efectiu. La gestió del canvi: impulsors i resistències. Alineament del pla d'acció i les persones als objectius estratègics
- **Com mesurar si anem en la direcció correcta:** els indicadors clau enfront dels indicadors operatius. Vincular els indicadors a la presa de decisions. Quadre de comandament integral alineat a l'estratègia

3. Direcció operativa: presa de decisions

- **Direcció comercial:** ens compren o venem? L'organització que ven és l'organització que ve. El màrqueting relacional. L'acció de venda
- **Direcció d'operacions:** les operacions. La cadena de valor de l'empresa. Els punts crítics i els indicadors clau del procés. Venedors enfront d'operacions i administració: com superar el combat

- **Direcció estratègica de persones:** organització: llocs i persones. Atracció i desenvolupament del talent. Com millorar el rendiment del nostre capital humà. Política retributiva
- **Direcció financera:** la interrelació de les finances amb l'objectiu de l'empresa i l'estratègia empresarial. Estats comptables com a sistemes d'informació i eina per a la presa de decisions. Decisions de productes/serveis i preus basant-se en la rendibilitat. Anàlisi de ràtios financeres, fons de maniobra, necessitats de finançament... Finançament d'inversions. Valoració d'oportunitats d'inversió. Valor de l'empresa.

4. Habilitats directives

- **Direcció de persones:** les persones i les competències de la direcció.
- Com esdevenir un líder coach.
- Gestió del temps

5. Nous models de negoci

- **Formes de negoci i comercialització en xarxa:** innovació tecnològica, nous canals (Internet), noves formes de servir o de funcionar, nous mercats.
- **Nous models de negoci:** metodologia de formalització dels models de negoci. CANVAS. Identificació de les necessitats i oportunitats més adients per a la nostra empresa. Definir el CANVAS: establir les claus del nou model, detectar les "palanques" de creixement, el seu dimensionament i la seva projecció.

campus cambra

DURADA I CALENDARI

Del 18 de març al 9 de juliol de 2019 (100 hores). Les sessions es duran a terme de 15.30 a les 20.30 hores.

	18	25	26	1	8	9	29	30	13	14	27	28	3	5	17	19	1	2	8	9	
Març																					
Abril																					
Maig																					
Juny																					
Juliol																					

LLOC DE REALITZACIÓ, MATRÍCULA I INSCRIPCIONS

Cambra de Comerç de Barcelona
Av. Diagonal, 452
08006 - Barcelona

El preu de la matrícula és de 2.950 euros (exempt d'IVA). Per inscriure's, els participants hauran d'emplenar el qüestionari que rebran prèviament i lliurar-lo a la Cambra de Comerç de Barcelona. Un cop rebut el qüestionari, es confirmarà la plaça per correu electrònic. Places limitades.

AJUTS A LA FORMACIÓ

- Possibilitat de **bonificar part de l'import de la matrícula del programa** segons l'establert per la *Fundación Estatal para la Formación en el empleo*.

Des de la Cambra us podem fer aquest tràmit.

Per gaudir d'aquest servei, cal:

- Inscriure's en el programa.
 - Entrar a l'apartat de bonificació de la formació de la pàgina de la Cambra **www.cambrabcn.org**
 - Donar i reenviar la informació sol·licitada dotze dies abans de la data d'inici al curs.
 - Assistir a més del 75 % de les hores de formació.
- **Condicions especials per a autònoms**, truca'ns i t'informarem.

Més informació i inscripcions



Txus Martínez



mjmartinez@cambrabcn.org



902 448 448 ext. 5396



Cambra Barcelona



Cambra Barcelona



@cambrabcn

www.cambrabcn.org