



*Manthano en griego antiguo, era un verbo que denotaba la acción de aprender, pensar y aplicar el espíritu*

## Rediseño de Estrategias Comerciales

Duración: 16 horas

### Dirigido a:

Directores Generales, Directores de Área, Gerentes y Personal interesado en redefinir la relación con el cliente. Relaciones constructivas de largo plazo.

### Objetivo:

Contar con el conocimiento para desarrollar estrategias y modelos de negocio acorde a los beneficios esperados por sus clientes.

### Temario:

- Modelo Delta
- Enfoque estratégico
- Segmentación de Clientes
- Capacidades Clave
- Posición deseada
- Agenda estratégica: acciones clave por segmento
- Monitoreo de la Ejecución
- Cultura

### Beneficios / Entregables:

- Nueva segmentación de clientes
- Definición de estrategias para llevar a cada segmento a la posición deseada para la organización.
- Alineación a capacidades clave y procesos principales

### Inversión: De 15 a 30 participantes

- Precio regular: \$ 85,000.- mn
- Precio Partner: \$ 70,000.- mn

### Informes:

(55) 36 01 – 36 55



## Administración por Procesos

Duración: 16 horas

### Dirigido a:

Directores Generales, Directores de Área, Gerentes y Personal interesado en la mejora de procesos.

### Objetivo:

Diseño, documentación, medición y mejora de procesos con enfoque de valor creado.

### Temario:

- Definir el proceso, su propósito y sus límites.
- Identificación de Clientes y proveedores, así como las fuentes de variación del proceso (6 M'S)
- Herramientas Estadísticas básicas
- Teoría de la variación
- Causas comunes y causas especiales.
- Tipos de causas especiales.
- Sobre-reacción ante la variación.
- Aplicación de herramientas Estadísticas Básicas.

### Beneficios / Entregables:

- Medir e interpretar el desempeño de un proceso utilizando las herramientas estadísticas básicas.
- Identificar las oportunidades de mejora de un proceso con base en el análisis del desempeño del mismo.
- Clasificar la complejidad de las oportunidades de mejora identificadas.

### Inversión: De 15 a 30 participantes

- Precio regular: \$ 55,000.- mn
- Precio Partner: \$ 35,000.- mn

### Informes:

(55) 36 01 – 36 55



## Innovación

Duración: 24 horas

### Dirigido a:

Directores Generales, Directores de Área, Gerentes y Personal interesado en descubrir nuevas soluciones y nuevos espacios de mercado.

### Objetivo:

Diseñar y/o rediseñar las soluciones que ofrece a sus clientes, imaginando nuevos modelos de negocio y descubriendo nuevas oportunidades de mercado.

### Temario:

- Análisis del entorno, tendencias y patrones mundiales
- Identificación de nuevas soluciones y/o nuevos espacios de mercado
- Ciclo de experiencia del cliente
- Diseño del Modelo de Negocio

### Beneficios / Entregables:

- Explotar las capacidades organizacionales para ofrecer nuevos beneficios al cliente.
- Estrategia comercial según segmento de mercado.
- Identificación y atención de nuevos espacios de mercado que apoyen la competitividad de la organización

### Inversión: De 15 a 30 participantes

- Precio regular: \$ 85,000.- mn
- Precio Partner: \$ 70,000.- mn

### Informes:

(55) 36 01 – 36 55



# Mejora Continua y Benchmarking

Duración: 16 horas

## Dirigido a:

Directores Generales, Directores de Área, Gerentes y Personal interesado en la mejora de procesos.

## Objetivo:

Identificar el tipo de acción requerida y la metodología que habrá de utilizarse con el fin de atender las oportunidades de mejora de forma eficiente y efectiva.

Identificar, comprender, aprender y adaptar prácticas sobresalientes de organizaciones de cualquier parte del mundo que ayuden a su organización a mejorar su desempeño.

## Temario:

- Equipos de Mejora
- Enfoque de la oportunidad de Mejora
- Análisis del desempeño del proceso
- Tipos de Acción Requerida según complejidad y severidad
- Metodología de mejora
- Benchmarking
- El Proceso de Comparación Referencial.

## Beneficios / Entregables:

- Adquirir habilidades para identificar el nivel de competitividad de sus procesos y sistemas.
- Impulsar la cultura de mejora continua y aprendizaje en su organización.
- Entender cómo administrar la competitividad para generar ventajas competitivas en el sector en el que participa.

## Inversión: De 15 a 30 participantes

- Precio regular: \$ 55,000.- mn
- Precio Partner: \$ 35,000.- mn

## Informes:

(55) 36 01 – 36 55



## Indicadores Estratégicos

Duración: 16 horas

### Dirigido a:

Directores Generales, Directores de Área, Gerentes y Personal interesado en la definición y administración de indicadores estratégicos.

### Objetivo:

Diseñar y/o rediseñar los indicadores clave o estratégicos para desarrollar ciclos de creación de valor, así como estrategias que fortalezcan la posición competitiva de la organización.

### Temario:

- Aspectos Estratégicos
- Tipos de Indicadores
- Valor para los grupos de interés
- Identificación de indicadores de valor creado
- Interrelación entre indicadores

### Beneficios / Entregables:

- Fichas técnicas para la documentación y administración de los indicadores
- Tablero de indicadores balanceado
- Identificación de indicadores que permitan monitorear la efectividad de las estrategias y la contribución a sus grupos de interés: clientes, accionistas, comunidad y personal.

### Inversión: De 15 a 30 participantes

- Precio regular: \$ 75,000.- mn
- Precio Partner: \$ 50,000.- mn

### Informes:

(55) 36 01 – 36 55





## Planeación Estratégica

Duración: 16 horas

### Dirigido a:

Directores Generales, Directores de Área, Gerentes y Personal interesado en la definición del rumbo de la organización.

### Objetivo:

Definición del rumbo organizacional a través del entendimiento del entorno y del sector para diseñar estrategias que apoyen la competitividad y sustentabilidad de la organización.

### Temario:

- Análisis del entorno y sector
- Análisis FODA
- Identificación de retos
- Definición de objetivos estratégicos y estrategias ( 1, 3 y 5 años)
- Acciones e indicadores clave

### Beneficios / Entregables:

- Plan estratégico que define el rumbo, los grandes QUE's, los COMO's y acciones clave.

### Inversión: De 15 a 30 participantes

- Precio regular: \$ 75,000.- mn
- Precio Partner: \$ 50,000.- mn

### Informes:

(55) 36 01 – 36 55





## Planeación Operativa

Duración: 16 horas

### Dirigido a:

Directores Generales, Directores de Área, Gerentes y Personal interesado en el despliegue y alineación de estrategias de la organización.

### Objetivo:

Definir los proyectos, recursos y los objetivos que respondan a las estrategias definidas y a las conclusiones de la Planeación Estratégica.

### Temario:

- Análisis de la estrategia
- Desarrollo de metas
- Definición de proyectos estratégicos
- Despliegue, seguimiento y evaluación
- Rol del líder para el ejecución eficaz de la planeación

### Beneficios / Entregables:

- Documento que integra el listado de Proyectos estratégicos, responsables, recursos y fechas compromiso alineados a las estrategias organizacionales.

### Inversión: De 15 a 30 participantes

- Precio regular: \$ 75,000.- mn
- Precio Partner: \$ 50,000.- mn

### Informes:

(55) 36 01 – 36 55

