




EGADE Business School
Tecnológico de Monterrey

Potenciando la **INNOVACIÓN** y el **CRECIMIENTO** **SUSTENTABLE** en la Empresa

PROGRAMA DE ACTUALIZACIÓN EN ALTA DIRECCIÓN

Diseñado por EGADE Business School,
del Tecnológico de Monterrey para COPARMEX.



EGADE Business School, la escuela de negocios del Tecnológico de Monterrey, desarrolla líderes empresariales que compiten en un dinámico y complejo ambiente de negocios, cuyo sentido global es cada vez más determinante en el impacto de las decisiones formuladas por la organización.



EGADE Business School
Tecnológico de Monterrey

Para garantizar la relevancia de nuestros programas, éstos están diseñados con un enfoque en el desarrollo de la visión, las competencias y el conocimiento requerido por los líderes de las organizaciones para crear soluciones innovadoras y convertir a la Alta Dirección en un catalizador de la transformación empresarial. Nuestra experiencia en el diseño de soluciones de formación se enfoca en los segmentos más senior de la organización, para los que hemos creado una experiencia de alto impacto, compaginando innovadoras técnicas didácticas, una facultad internacional experta, y un modelo de inmersión que brinda una visión de 360° para habilitar la toma de decisiones.

Formamos parte de Global Network for Advanced Management que es una prestigiosa alianza global de escuelas de negocios junto a prestigiosas escuelas de negocios globales, como Yale School of Management, IE Business School, IMD, INSEAD y London School of Economics, entre otras.

También somos parte de organizaciones globales especializadas en Educación Ejecutiva, como Corporate Learning Alliance y UNICON, ambas orientadas al desarrollo de programas para líderes y empresas globales.

OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Los objetivos del programa están orientados a potenciar la adquisición de conocimiento, el desarrollo de habilidades y competencias que contribuyan a la sostenibilidad y sustentabilidad de la empresa, permitiendo una visión integral de las áreas clave. Además de favorecer la comprensión y acción en los retos que demanda el contexto actual de nuestro País y los paradigmas globales:

- ▶ **Estimular el conocimiento y habilidades directivas** de los equipos de liderazgo de las empresas, enfocados en habilidades del liderazgo moderno y al emprendimiento e intraemprendimiento para potenciar el negocio.
- ▶ **Potenciar las competencias directivas** que permitan alcanzar un crecimiento sostenible y sustentable en las empresas, reconociendo su impacto financiero.
- ▶ **Adquirir conocimiento en el desarrollo de estrategias** centradas en el cliente para la creación de valor empresarial.
- ▶ **Actualizar la visión empresarial y preparar al empresario para enfrentar los retos** y los nuevos paradigmas globales que ya impactan el devenir del negocio.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

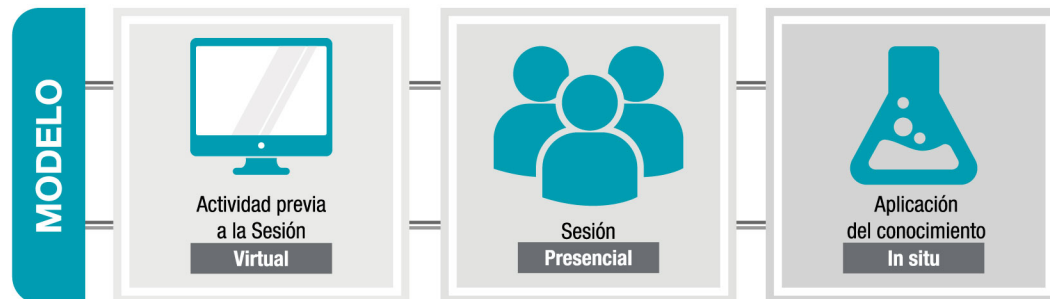
1. Dueños y directivos de empresas pequeñas y medianas.
2. Ejecutivos de nuevas generaciones de empresas familiares que en el corto o mediano plazo asumirán la dirección general de la empresa.
3. Director general de corporativos o grandes empresas que deseen fortalecer sus competencias requiere poseer una visión integral de las áreas clave en una empresa.
4. Directivos, Gerentes de área en los que se busque fomentar el desarrollo de competencias con un enfoque integral de la empresa y no solo en su área de especialización.
5. Ejecutivos de área en desarrollo (high-potentials), que ocuparán puestos directivos en un corto o mediano plazo.

CONSIDERACIONES GENERALES

Directivos de empresas que tengan al menos 30 a 35 empleados, para la aplicación de los conocimientos. Que los participantes tengan licenciatura en áreas administrativas y/o mínimo 5 años de experiencia administrando negocios.

METODOLOGÍA

La metodología del programa cuenta con distintas técnicas de aprendizaje como Aulas virtuales, talleres presenciales, redes sociales, aprendizaje orientado a proyectos, aprendizaje basado en problemas, método de casos, ecosistema de emprendimiento, aprendizaje Experiencial), acorde a las características de cada módulo.



El programa es impartido por un equipo académico del más alto nivel de EGADE Business School, junto con expertos líderes en su ramo, como empresarios y consultores de talla internacional.

COMPETENCIAS GENERALES A DESARROLLAR

Las actividades de aprendizaje permitirán el desarrollo de competencias útiles en el entorno organizacional y en el rol como líderes de una organización, algunas de estas son:

- ▶ **Análisis crítico.** Contribuye a la sostenibilidad y sustentabilidad, permitiendo una visión integral y favorece la comprensión y la acción.
- ▶ **Capacidad disruptiva.** La innovación disruptiva contribuye a desarrollar estrategias flexibles, para adaptarse a las condiciones cambiantes del entorno actual.
- ▶ **Liderazgo resiliente.** Motivador del emprendimiento e intraemprendimiento y el desarrollo de habilidades para manejar el cambio, tomar decisiones y construir un legado.

BENEFICIOS DEL PROGRAMA

- ▶ Aplicación de distintas técnicas de enseñanza como método de casos, solución de problemas, prácticas, entre otras, acorde al objetivo y tema específico de cada módulo.
- ▶ Facilita espacios para el diálogo, el aprendizaje grupal y el networking.
- ▶ Se enfoca en las características del contexto en México de la pequeña y mediana empresa.
- ▶ Acompañamiento continuo a través de una plataforma virtual, favoreciendo el “mantenerse conectado” entre sesión y sesión y la interacción entre los participantes.

TEMAS Y FECHAS

MÓDULO	TEMA	DURACIÓN	SESIÓN	DÍA
Conferencia	Perspectivas económicas y de negocios en México.	2 Horas	1	Inicio del Programa
1	Análisis del entorno y planeación organizacional.	6 Horas		Viernes 18 de mayo
2	Estrategias organizacionales disruptivas, innovadoras y emprendedoras.	8 Horas	2	Viernes 15 de junio
3	Habilidades del líder moderno.	8 Horas	3	Viernes 20 de julio
4	Delegación y descentralización para impulsar el crecimiento del negocio.	8 Horas	4	Viernes 24 de agosto
5	Profesionalización del talento para el desarrollo sustentable y una sucesión exitosa.	4 Horas	5	Viernes 14 de septiembre
6	Procesos y políticas institucionales como facilitadores del crecimiento.	4 Horas		
7	Diferenciación de la empresa a través de la estrategia de servicio.	8 Horas	6	Viernes 12 de octubre
8	Desarrollo de marcas y de una estrategia de comunicación que creen valor sostenido.	8 Horas	7	Martes 06 de noviembre
9	Análisis financiero para la creación de valor empresarial.	8 Horas	8	Viernes 07 de diciembre
10	Manejo de los públicos de interés (stakeholders).	8 Horas	9	Enero 2019. Día por definir
11	Potenciando el negocio a través del emprendimiento e intraemprendimiento.	8 Horas	10	Febrero 2019. Día por definir

El programa comprende 80 horas de instrucción, con 11 módulos y una conferencia, integrados en 10 sesiones de trabajo. La frecuencia de las sesiones es mensual (Las fechas de las sesiones están alineadas a las fechas de Juntas Nacionales de Coparmex, para los participantes que deseen aprovechar su asistencia en ambos eventos).
Inicio y duración del programa: Mayo 2018 - febrero 2019

INVERSIÓN

Costo total: \$65,000.00 netos. COPARMEX entrega un comprobante fiscal 100% deducible de impuestos.

El 30% del monto deberá cubrirse en los próximos 3 días después de recibir la carta de aceptación y el 70% restante deberá estar cubierto 30 días antes del inicio del programa, es decir el 18 de abril.

- El 100 % del monto total se debe cubrir a más tardar 30 días antes de la fecha de inicio del programa de lo contrario puede perder su lugar, ya que el cupo es limitado.
- Se pueden programar esquemas de pago, pregunta por ellos.

La cuenta a la que deberá realizar el depósito es la siguiente:

Banco: BBVA Bancomer
Número de Cuenta: 0197476868
Cuenta CLABE: 012180001974768686
Nombre: Confederación Patronal de la República Mexicana.

LA INVERSIÓN INCLUYE

- Carpeta digital y materiales didácticos
- Constancia de participación emitida por EGADE Business School y COPARMEX. (Asistencia mínima al 80% de las sesiones presenciales).
- Comida
- Servicio de café
- Transporte desde sede de Juntas Nacionales COPARMEX (generalmente en zona de Polanco) a las instalaciones de EGADE Business School en Santa Fe, CDMX.

DATOS DE CONTACTO

COPARMEX NACIONAL

Maricela García Núñez

Coordinadora de Formación de Centros Empresariales

Tel. 56825466 Ext. 207

Mail: mgarcia@coparmex.org.mx



MÓDULOS

Conferencia:

Perspectivas económicas y de negocios en México

DESCRIPCIÓN

En la conferencia se analiza la situación económica que vive el país, los eventos principales que influyen en ella y el impacto que está teniendo en las empresas. Se revisarán las perspectivas que se esperan se presenten durante 2018. Asimismo, se analizarán los segmentos y/o industrias que están teniendo tasas de crecimiento muy positivas como muestra de las posibles áreas de oportunidad que existen en la economía mexicana.

OBJETIVO

Proveer a los participantes con una visión general sobre la situación económica en México y las áreas de oportunidad o los segmentos e industrias que están teniendo un mejor desarrollo al de la economía.

1 Análisis del entorno y planeación organizacional

DESCRIPCIÓN

El diseño de una buena estrategia es crucial para los resultados de una empresa. Una buena estrategia establece las metas y acciones que la empresa debe implementar para una operación óptima y, como consecuencia, lograr mejores resultados. El diseño de la estrategia inicia con la visión y misión organizacional, que muestra lo que es y lo que quiere ser la organización en el largo plazo. Luego, se realiza un análisis de la empresa y de su entorno para identificar las fortalezas y debilidades de la organización y sus productos, y las oportunidades y amenazas del entorno externo. Finalmente se establecen las metas específicas y las acciones de corto y largo plazo que se llevarán a cabo en los distintos niveles de la organización, y los mecanismos de control requeridos para asegurar que el plan se desarrolle debidamente.

OBJETIVO

Comprender el entorno industrial en México y los elementos más importantes de la definición de una estrategia, con la finalidad de elaborar un plan estratégico para la organización a partir de la identificación de las fuerzas y debilidades de la misma, así como de las oportunidades y amenazas que se presentan en su entorno.

2 Estrategias organizacionales disruptivas, innovadoras y emprendedoras

DESCRIPCIÓN

La innovación radical, disruptiva, entendida como un rompimiento de lo establecido y el abandono de los paradigmas, ayudan a la empresa a desarrollar estrategias flexibles, diseñadas para permitir a la empresa adaptarse a las condiciones cambiantes del entorno actual, e impulsar un crecimiento sostenido del negocio a largo plazo.

OBJETIVO

Lograr una inmersión del empresario en los conceptos de creatividad e innovación, generando autoconciencia emocional y brindándole herramientas claras y prácticas para su aplicación en los retos de negocio para solucionar problemas organizacionales desde una visión innovadora y no convencional, retando el pensamiento tradicional y analizando los factores limitantes y los mecanismos para superarlos.

3 Habilidades del líder moderno

DESCRIPCIÓN

Con las nuevas tendencias en la comunicación y la tecnología, crece la importancia de temas concernientes al comportamiento individual, personalidad y equipos, ya que estos influyen en la forma en la que nos relacionamos con otros. El fortalecimiento de habilidades de liderazgo para el desarrollo de competencias directivas, permite al empresario enfrentar los retos del desarrollo organizacional, ya que provoca un cambio valioso y positivo dentro de la organización.

OBJETIVO

Forjar líderes resilientes y de alto rendimiento a través del conocimiento del comportamiento y emociones de las personas y el desarrollo de habilidades para manejar el cambio, tomar decisiones y construir un legado.

4 Delegación y descentralización para impulsar el crecimiento del negocio

DESCRIPCIÓN

El límite para el crecimiento de una empresa y el de un directivo está directamente relacionado con su capacidad de delegar sus tareas que generan menos valor y concentrarse en los temas fundamentales de su trabajo. Es muy difícil crecer a largo plazo sin una apropiada y eficiente delegación. Por otro lado, es necesario tener una visión sistémica y de largo plazo para ubicar los temas estratégicos que no se pueden delegar o que requieren una supervisión cercana.

A través de diferentes herramientas se profundiza en estos temas que son esenciales para los líderes empresariales, quienes están a la expectativa de optimizar procesos críticos que permitan el balance entre el control y el respeto de iniciativas, considerando el empoderamiento en la toma de decisiones y la importancia de la interacción humana basada en características de personalidad.

OBJETIVO

Entender la complejidad e importancia de la descentralización y la delegación en la empresa como mecanismos que facilitan la toma de decisiones y el crecimiento del negocio.

5 Profesionalización del talento para el desarrollo sustentable y una sucesión exitosa

DESCRIPCIÓN

La situación actual de crecimiento exponencial del conocimiento y dificultad para retener al talento en la empresa, típica del segmento de la población conocido como “Millennials”, hace difícil el proceso regular de Atraer, Desarrollar y Retener al talento del negocio. Esto requiere, además, una administración del conocimiento que logre el propósito de que sea la Empresa la que aprenda, para mitigar el daño causado por la rotación de personal con experiencia. Para esto, la empresa requiere una visión de largo plazo y un claro concepto de sucesión del personal, que ahora ocurre de manera más difícil de planear. En este módulo se abordan temas de suma importancia relacionados con la planeación estratégica de los recursos humanos, la administración del talento y el capital intelectual de la empresa, con la finalidad de promover el crecimiento del negocio.

OBJETIVO

Sentar las bases que permitan el diseño de un plan de profesionalización de las empresas que apoye el crecimiento y los buenos resultados del negocio.

6 Procesos y políticas institucionales como facilitadores del crecimiento

DESCRIPCIÓN

El concepto tradicional de las políticas y procedimientos como herramientas para el control de las actividades de la organización, está dando paso a la idea de usar estos instrumentos para evitar el uso improductivo del tiempo de los tomadores de decisiones al más alto nivel. Políticas y procedimientos permiten agilizar la respuesta de la empresa ante cambios cada vez menos predecibles en el mercado pero a la vez deben evitar construir estructuras burocráticas que entorpezcan a la empresa. La institucionalización de la empresa implica diversos procesos relacionados con el diseño de políticas, implementación de estructuras, mecanismos y métricas, que funcionen como instrumentos que permiten a la empresa responder ante los cambios de mercado de forma eficiente y responsable.

OBJETIVO

Entender los procedimientos y las políticas como decisiones institucionales que son herramientas para el crecimiento.

7 Diferenciación de la empresa a través de la estrategia de servicio

DESCRIPCIÓN

El participante redefinirá la perspectiva del servicio para visualizarlo no sólo como una actitud de atención al cliente, sino como una visión estratégica del negocio, rompiendo así con los mitos y paradigmas del tema de calidad en el servicio, dándole a éste tema su verdadera dimensión y relevancia para la organización. Asimismo identificará, entenderá y analizará los elementos clave de la visión estratégica del servicio en el negocio.

OBJETIVO

Adquirir conocimientos y herramientas de vanguardia que le permita al participante enriquecer su visión de negocio a través del servicio y ejercer su liderazgo mediante estrategias que contribuyan a crear valor para clientes internos y externos en la cadena de utilidad de la empresa.

8 Desarrollo de marcas y de una estrategia de comunicación que creen valor sostenido

DESCRIPCIÓN

En este módulo el participante entenderá la importancia de tener marcas propias, aprenderá los conceptos que le permitan definir cuáles son los componentes estratégicos fundamentales para crear una marca que genere valor en el tiempo para su empresa y para diseñar una estrategia de comunicación en redes sociales y en medios tradicionales para promover la marca, y adquirirá la capacidad para generar un método de seguimiento que le permita hacer ajustes para asegurar que este crecimiento en valor derivado de la marca sea el adecuado.

OBJETIVO

Analizar y entender cuáles son las definiciones estratégicas que requieren para crear una marca que sea valiosa en el tiempo y comprender los conceptos básicos para el diseño de una campaña de comunicación que apoye el crecimiento en el valor de marca.

9 Análisis financiero para la creación de valor empresarial

DESCRIPCIÓN

En este módulo los participantes conocerán conceptos y metodologías para la evaluación del desempeño de la empresa desde el punto de vista financiero y para la toma de decisiones financieras en el corto y largo plazo que propicien la generación de valor.

OBJETIVO

Conocer la información financiera relevante para la toma de decisiones y adquirir la capacidad e intuición para formular preguntas adecuadas relacionadas a las finanzas de la empresa, que permitan orientar a la gerencia o administración en la formulación de objetivos financieros.

10 Manejo de los públicos de interés (stakeholders)

DESCRIPCIÓN

Hasta hace no muchos años, el objetivo de las empresas era satisfacer únicamente las exigencias de sus clientes y accionistas. Actualmente, la lista de públicos de interés que una empresa debe satisfacer se ha agrandado para incluir, entre otros, a los empleados, al gobierno y en general, a la comunidad donde opera la empresa. La inclusión de los públicos de interés en la gestión de la empresa genera credibilidad y confianza, pero requiere un conocimiento profundo de estos públicos y de sus necesidades, así como el manejo de una metodología que permita una gestión efectiva de los públicos de interés.

OBJETIVO

Conocer el impacto del proceso para el desarrollo de habilidades directivas a través del estudio del networking basado en la administración de redes de contactos (Stakeholder Theory). Los participantes construyen sus propias redes y las analizan con base en los conceptos presentados, con el propósito de que puedan diseñar sus estrategias óptimas de comunicación, aprendiendo a “traducir” los objetivos estratégicos a cada una de sus divisiones.

11 Potenciando el negocio a través del emprendimiento e intraemprendimiento

DESCRIPCIÓN

La figura del emprendedor ha emergido con fuerza renovada en una economía en que aparecen nuevas y grandes oportunidades de negocio. La creación de nuevos negocios es la búsqueda de la oportunidad más allá de los recursos que controla el emprendedor, y es un proceso que se aprende. Por esta razón las capacidades emprendedoras son valoradas tanto en el ámbito de la creación de nuevas empresas así como en organizaciones establecidas que basan su crecimiento y su ventaja competitiva en la innovación y cada vez es más común que se desarrollen proyectos emprendedores en dentro de estas organizaciones, lo que se conoce como intra-emprendimiento o emprendimiento corporativo.

OBJETIVO

Que el participante comprenda los conceptos generales del emprendimiento definido como el proceso de creación de nuevos negocios y adquiera la habilidad de detectar oportunidades, verificando la potencialidad de la idea a través de un análisis comercial, financiero y operativo. Asimismo, busca desarrollar la capacidad para crear soluciones frente a problemáticas que permitan validar y evolucionar la idea hacia su implementación. Así también, se espera que reconozcan aspectos críticos del proyecto y organicen tareas para generar planes de acción que permitan la continuidad del negocio aplicando el concepto de “cultura emprendedora”.