

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y GENERACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO

28 DE SEPTIEMBRE Y 6 DE OCTUBRE DE 2023

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Dirigido a directores, responsables de compras y equipos comerciales.

OBJETIVOS

Teniendo en cuenta que estamos en un entorno cada vez más cambiante, es muy importante que las empresas elaboren planes estratégicos para definir hacia dónde quieren ir, cuáles son los objetivos y cómo los van a poner en marcha.

El objetivo de este curso es, en primer lugar, aprender a hacer un Plan Estratégico de una empresa y a continuación a definir el modelo de negocio. Para ello, se verán casos prácticos y se mostrarán diversas herramientas de análisis.

CONTENIDOS

La metodología busca un equilibrio entre práctica y teoría. Primero se presentan las herramientas de análisis y luego se aplican a casos de empresas conocidas. Para cada una de las clases se ha efectuado un ejercicio práctico.

Sesión 1

Concepto de estrategia y elementos de un plan estratégico. Dirección Estratégica

Objetivo: Definir el entorno empresarial e identificar sus elementos. Introducir la política económica, sus fines y los indicadores de evaluación.

- Definición de Estrategia
- Definición de Dirección Estratégica
- Elementos de un Plan Estratégico: análisis externo, análisis interno, especificación de la misión, identificación y selección de estrategias, implantación y revisión.
- CASO: Productor Ejecutivo de la Gran Banda Mandinga. Elaboración de un Plan Estratégico.

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y GENERACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO

28 DE SEPTIEMBRE Y 6 DE OCTUBRE DE 2023

Sesión 2

Formulación de estrategias ante diversas situaciones

Objetivo: Aprender a reconocer los patrones de beneficio cuando el entorno empresarial cambia. Los casos que se debatirán cubrirán los distintos momentos en el ciclo de una empresa (creación, expansión, etc.).

- Identificación de patrones. Caso de “Deep Blue vs. Kasparov”
- Patrones ligados a la cadena de valor. El Caso de Mercadona
- La importancia de definir bien la misión y entender a los competidores. El Caso de Bodega El Lomo
- Estrategias disruptivas: ¿Cómo luchar contra un “incumbent”? El Caso de Southwest Airlines

Relación de casos:

- 1.- Gran Banda Mandiga
- 2.- Caso Mercadona
- 3.- Caso Bodega El Lomo
- 3.- Caso de SouthWest Airlines

METODOLOGÍA

Metodología práctica y participativa.

DURACIÓN

6 horas.

FECHA

28 de Septiembre y 6 de Octubre de 2023.

HORARIO

De 17:00 a 20:00 horas

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA Y GENERACIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO

28 DE SEPTIEMBRE Y 6 DE OCTUBRE DE 2023

PONENTE.

José Cerezo Ortega. Director de la Escuela Canaria de Negocios y del Instituto Canario de Turismo.

PRECIO

150,00 euros

BONIFICACIÓN DEL CURSO

Este curso se puede **bonificar** de acuerdo con el actual Sistema de Formación Continua, a través de los boletines mensuales de cotización de la Seguridad Social. El plazo para acogerse a la misma expira una semana antes del comienzo del curso. La gestión del crédito tiene un coste de 50,00 € por inscripción, que también puede ser bonificable.

Le recordamos que, para poder acogerse a esta modalidad, ha de ser trabajador/a asalariado/a y estar dado/a de alta en el Régimen General de la Seguridad Social.

CÓMO INSCRIBIRSE

Para acceder a este curso, ha de cumplimentar la [ficha de inscripción online](#).

Se **formalizará la matrícula**, una vez hayamos recibido **justificante de ingreso**, en el número de cuenta corriente que figura en la solicitud. No se considerarán como válidas aquellas inscripciones que no vengan acompañadas del consiguiente comprobante de ingreso en la cuenta corriente de la **Cámara de Comercio de Gran Canaria, CAIXABANK ES13 2100 7837 1713 0001 7984, Concepto: F23_058 Nombre/Empresa**]. Enviando el correspondiente comprobante de ingreso por mail, al correo de formacion@camaragc.es.

ACREDITACIÓN DE ASISTENCIA

Se entregará acreditación Cámara de Comercio de Gran Canaria, superado el **80% de asistencia** a la acción formativa.