

SEMINARIO PROFESIONAL – 24 h.

FORMATO: Presencial/On-line

ÁREA: Estrategia

OBJETIVOS

- » Cualificar a los asistentes en las diferentes áreas de gestión atendiendo a las actividades o unidades de negocio, mediante el análisis de Planes Parciales y Totales relativos a la gestión de las áreas de Operaciones, Comercial-Marketing, Económico-Financiera y Recursos Humanos.
- » Conocer y trabajar los aspectos más relevantes en la realización del Plan de Negocio, su presupuestación y control.

PROGRAMA - FASES

- » Definición de la misión, visión y valores de la empresa.
- » Metas, objetivos estratégicos y estrategias clave.
- » El producto y el servicio.
- » Ventajas y características del plan de negocio.
- » Análisis del entorno.
- » Modelo de negocio y plan financiero.
- » Equipo directivo y organización.
- » Estado de desarrollo.
- » Estrategia de marketing y ventas.
- » Principales riesgos y estrategias de contingencia.
- » Cómo organizar el plan de negocio.
- » Calendario del plan de negocio.
- » Resumen ejecutivo.

METODOLOGÍA

PRESENCIAL:

- » Aportaciones del claustro.
- » Casos prácticos individuales y grupales.
- » Role-plays.
- » Debate y análisis de situaciones reales.
- » Flipped classroom.

ON LINE:

- » Aula Virtual ESIC.
- » Documentación adaptada HTML.
- » Prework + postwork.
- » Recursos audiovisuales (soporte lighthboard).
- » Foros de debate / Social Media.
- » Webinars / tutorías.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- » Gerentes y directivos de grandes, medianas y pequeñas empresas.

**Información sujeta a posibles modificaciones en función del diseño final fruto de la propuesta con cliente.*