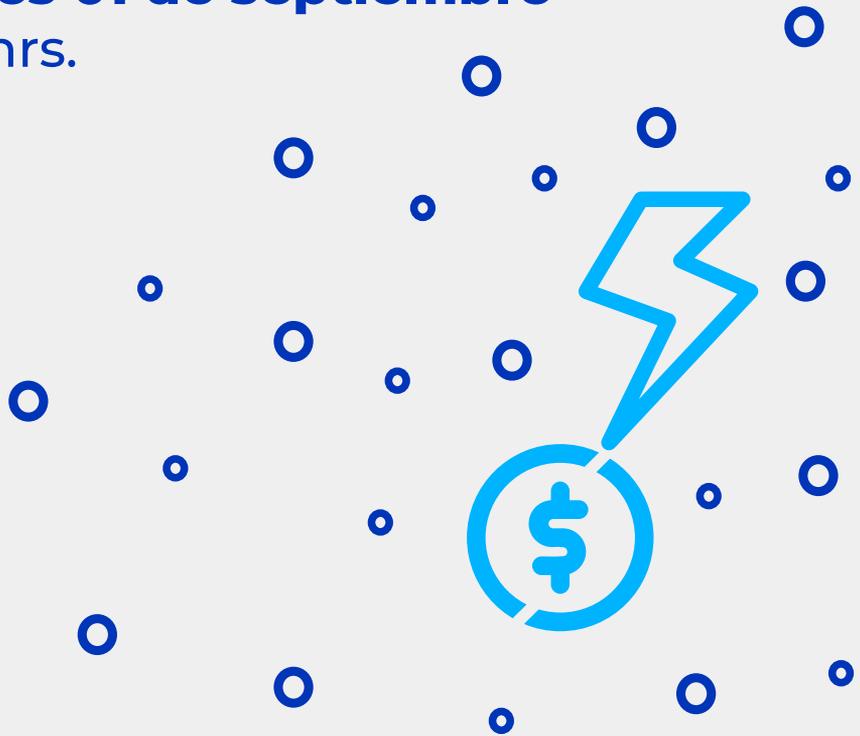


SEMINARIO ONLINE



Estrategias en Crisis

**INICIO: Martes 01 de septiembre
15:30 a 17:30 hrs.**



Estrategias en Crisis

Objetivos del programa

¿Qué es una crisis? ¿Qué costos trae? ¿Cómo salimos de ella?... ¿Será un patrón permanente o es una ola en el océano?

La crisis se generan en momentos menos esperados y en su gran mayoría la empresa no está preparada, generando un shock múltiple y en la cual el contenido emocional cobra un valor relevante. En crisis nos detenemos, nos paralizamos y el ambiente se tensiona, se dispone de mucha información sin saber cuál utilizar y qué momento y la conducción y el liderazgo marcado y estratégico es clave para salir de ella.

Este seminario pretende que los asistentes:

1. Analicen un marco conceptual de lo que significa ejercer liderazgo en momentos de crisis y aplicar estrategias dentro de un sistema en constante cambio.
2. Permitir a los participantes hacer sentido del complejo contexto social, empresarial y socio político en que se mueven las organizaciones en el siglo XXI.
3. Potenciar en los participantes las habilidades necesarias de pensar estratégicamente, de modo de poder en un futuro y con enfoque de multivariables probarse a sí mismos en un ambiente dinámico, real y con elementos cada vez de mayor incerteza.

Al finalizar la actividad se espera que cada participante:

- Comprenda que las crisis conllevan a un proceso de transformación y aprendizaje adaptativo, más allá de lo técnico.
- Comprenda los niveles y estados de desequilibrios en una crisis y cómo poder ver las oportunidades.
- Comprenda y aplique la importancia de cambio y transformación y por ende sus diferencias.
- Pueda levantar un plan de crisis para su organización y entorno.
- Finalmente pueda interiorizarse de las etapas de una crisis, los factores de comunicación y el rol del liderazgo.

Objetivos del programa

Metodología: La actividad está diseñada con distintos recursos metodológicos entre clases exponenciales y participativas, análisis de casos, lecturas y medios audiovisuales. Una característica muy particular de este seminario es el método de usar la clase como un caso. En este sentido, la participación de personas con historias, experiencias y profesiones diversas enriquece todo el proceso. La actividad es de aprendizaje activo, con una interacción permanente entre los participantes, donde el profesor se transforma en un guía y facilitador del proceso que permitirá sacar el máximo provecho a esta fortaleza y a las capacidades de los asistentes.

Un aspecto esencial de la metodología es el análisis de casos, la mayor parte de los cuales se hará en sesiones de grupo de tres o cuatro personas con exposición de punto de vistas.

Contenido

- Contextos, escenarios y momentos
- Proceso y etapas de crisis
- Crisis y niveles de disenso
- Valor y coherencia estratégica
- Protección de empresas en crisis
- Cash es King
- Comunicación estratégica en emergencia
- Errores en marca

Relator



Pablo Núñez

Es Máster in Business Administration MBA y RSE de la Universidad Adolfo Ibáñez, Skills, Risks and Strategies New Management en la John Anderson School de la Universidad de California, U.C.L.A., Estados Unidos. Ingeniero Comercial UTEM. Profesional con una trayectoria de más de dos décadas en cargos directivos y gerenciales tanto en el mundo público como privado. Es Socio y Director de Empresas, Consultor. Ex jefe de la División Finanzas en la Dirección de Concesiones de Obras Públicas, MOP. Fue Director Nacional DICREP. Subdirector en INE y SERVIU Metropolitano. Entre otros cargos relevantes en su trayectoria. Es académico MBA USS cátedra manejo de crisis y profesor coach para los proyectos finales y planes de negocios de esta facultad. Por 23 años de Bombero Voluntario del Cuerpo de Bomberos de Santiago en la cual ocupó el cargo de director de la Bomba Yungay por un periodo de 7 años

Información e inscripciones

Fecha de inicio	Martes 01 de septiembre de 2020
Fecha de término	Jueves 03 de septiembre de 2020
Días	Martes a Jueves
Horario	15:30 a 17:30 hrs.
Duración	6 horas (3 sesiones de 2 horas cada una)
Modalidad	Online
Valor general	\$135.000
Valor Socios de ICARE	\$90.000
Descuentos	15% de descuento por 5 o más inscripciones

INSCRÍBASE AQUÍ

INSCRIPCIONES:

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 – 22280 5329

Email: seminarios@icare.cl