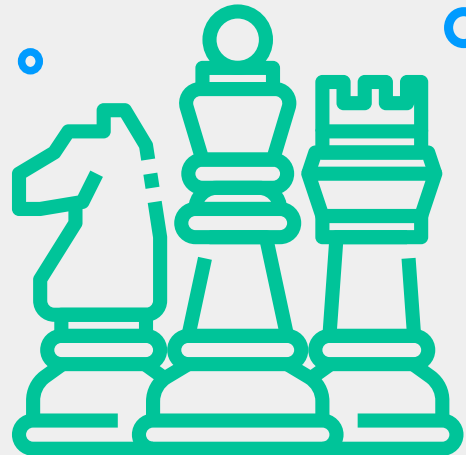


SEMINARIO ONLINE



Ganando el Juego a través de Planificación Estratégica & Innovación

INICIO: Lunes 16 de noviembre
09:30 a 11:15 hrs.



**Ganando
el Juego**

Objetivos del programa

Para tener éxito en los negocios es importante llevarlo adelante en el día a día con objetivos estratégicos claros construidos alrededor de definiciones esenciales como el “Donde Jugar”, “Cómo Ganar” y tomando las decisiones correctas que permitan hacer la diferencia entre tan solo “Jugar” y el “Ganar” en los negocios.

El proceso de toma de decisiones estratégicas tiene que darse de la mano de una organización con las capacidades adecuadas, capaz de ejecutar con excelencia y potenciar su capacidad innovadora. Hoy más que nunca es necesario re-pensar los hábitos que han hecho a las empresas exitosas en el pasado y cuestionar la sabiduría convencional y modelos de negocio en la industria que las han definido.

Este taller permitirá a los participantes poder contar con una guía práctica que los

ayude a dar ese paso adicional que los lleve a dar su máximo potencial, más allá de lo que han sido capaces de lograr en el pasado.

Este taller está dirigido a Profesionales, Gerentes, Subgerentes y Jefes de las distintas áreas funcionales en la empresa que tengan la responsabilidad por el desarrollo e implementación de planes de negocio.

Contenido

El Reto: Desarrollar la Estrategia y hacerla funcionar

- La importancia de una potente “Aspiración Ganadora”
- El corazón del Plan Estratégico, el “Dónde Jugar” y “Cómo Jugar” para Ganar
- El dar vida a las decisiones estratégicas a través del rol de “Capacidades” que potenciar
- El rol de “Sistemas” para formular, refinar y comunicar la Estrategia
- La necesidad de gestionar la “Planificación Estratégica”
- La importancia de la “Implementación Estratégica”

Generar Ingresos & Rentabilidad vía Innovación

- La “InnovAccion”, el camino de la Creatividad, a la Innovación, a la Acción, al Cambio Efectivo
- La diferencia detrás de lograr gestionar la “Innovación”

Metodología

Curso desarrollado a partir de uso de metodología del aprendizaje activo, ejercicios de aplicación y casos

Relator



Willem F. Schol

Ingeniero comercial de Syracuse University, más de 30 años de experiencia como VP y Gerente Regional en Pennzoil (Shell), Minute Maid (Coca Cola), Clorox, P&G y TWE. Lideró transición de Laboratorio Geka a P&G detrás de redefinición de estrategia de negocios, adquisición del negocio de pañales de CMPC e introducción de exitosas nuevas marcas ícono como Pantene, Head & Shoulders. Lideró expansión de Clorox, Minute Maid y Pennzoil en LATAM y transición de negocio de vinos de TWE de su operación en USA a su División Intl. Es socio fundador y consultor de XPGConsultNet. Lideró la creación de America Retail, principal medio digital orientado al Retail. Fue el creador del programa Best Place to Innovate®, teoría del Camino a la InnovAcción® y herramienta InnovAcción®Meter. Se desempeña además como Director y miembro de comités ejecutivos de empresas en Chile y Perú.

Información e inscripciones

Fecha de inicio	Lunes 16 de noviembre de 2020
Fecha de término	Jueves 19 de noviembre de 2020
Días	Lunes a Jueves
Horario	09:30 a 11:15 hrs.
Duración	7 horas (4 sesiones de 1.45 horas cada una)
Modalidad	Online
Valor general	\$147.000
Valor Socios de ICARE	\$105.000
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