horizonte
FUNDACIÓN CAJA RURAL CIUDAD REAL

indra

CÁTEDRAS
> UNIVERSIDAD DE
CASTILLA - LA MANCHA

PPD

Programa de Perfeccionamiento Directivo

IESE
Business School
Universidad de Navarra

Más información e inscripciones:

fundaciónhorizonteXXII de Caja Rural de Ciudad Real
alfonsoXelSabio 9.1º n 13001 CiudadReal
Tel. 926 296 125 n Fax. 926 296 208 n fundacion@horizontexxii.com

Las inscripciones pueden realizarse a través de nuestra web www.horizontexxii.com
o por fax a la atención de Carla Avilés Rogel.

horizonte
FUNDACIÓN CAJA RURAL CIUDAD REAL

Entorno, empresa y persona, aspectos clave que se analizarán en el Programa de Perfeccionamiento Directivo diseñado e impartido por el IESE y dirigido a propietarios, presidentes, directores generales, gerentes y otros altos cargos de empresas de Ciudad Real y región de Castilla-La Mancha.

Mediante este programa, la Fundación Horizonte XXII procura un punto de encuentro en el que los directivos podrán compartir los diversos enfoques estratégicos y modelos de gestión. Dando así respuesta a sus intereses y a la necesidad de conocer y analizar los factores que están determinando una nueva forma de dirigir.

Información general

El programa se desarrollará a lo largo de 15 jornadas con periodicidad semanal, los jueves de enero a mayo de 2010 y, con un horario estimado de 9:30 a 19:00 h.

Calendario

21, 28 enero l 4, 11, 18, 25 febrero l 4, 11, 18, 25 marzo l 15, 22, 29 abril l 6, 13 mayo.

Jornadas de trabajo

09.30 h.: Inicio de la jornada.
Trabajo en equipo.
SESIÓN GENERAL I
Desayuno.
Trabajo en equipo.
SESIÓN GENERAL II
Descanso.
SESIÓN GENERAL III
Almuerzo.
Trabajo en equipo.
SESIÓN GENERAL IV
19.00 h.: Fin de la jornada.

Cada día se impartirán cuatro sesiones generales en el aula con sus correspondientes trabajos en equipo.

Perfil del participante

El programa está dirigido a propietarios, presidentes, directores generales, gerentes y otros altos cargos de empresas de Ciudad Real y región de Castilla-La Mancha.

Lugar de celebración

Sede de Indra Software Labs.
Ronda Toledo, s/n – Ciudad Real, 13005 (frente al Paraninfo de la Universidad de CLM).

Derechos de inscripción

El precio total del Programa, es de 14.000 ¤ por alumno. La Fundación Horizonte XXII beca 11.000 ¤, por lo que el precio por alumno será de 3.000 ¤.

En concepto de reserva de plaza* se abonarán 500 ¤. Esta cantidad se podrá abonar una vez que el Comité de Admisiones comunique al candidato que su solicitud de admisión ha sido aceptada. El resto del importe podrá abonarse antes del inicio del programa o, si se prefiere, podrá ser abonado en cuatro plazos sin intereses.

Los derechos de inscripción incluyen todo el material pedagógico, almuerzos de trabajo, sesiones de formación y jornadas especiales.

* En el caso de no poder realizar el Programa, la cantidad entregada en concepto de reserva será devuelta al alumno, siempre que éste comunique su baja como mínimo un mes antes de la fecha de inicio.

Para recibir el título del programa es imprescindible haber asistido, al menos, al 80% de las sesiones.

Plazas limitadas. El comité de admisión estudiará detenidamente las solicitudes recibidas.

DIRIGIR UNA EMPRESA es una tarea cada vez más compleja debido a la velocidad con la que evoluciona el entorno, el dinamismo interno y los cambios que la globalización genera. El análisis, la toma de decisiones, la incorporación de nuevas tecnologías o el diseño de estrategias forman parte de la labor diaria del directivo.

Los programas del IESE se distinguen por su enfoque de dirección general, una perspectiva realmente global y una metodología propia de aprendizaje. Y, siempre, como en todas las actividades que desarrolla el IESE, por la impronta humanista que considera a la persona como el motor de desarrollo y centro de toda organización.

Este Programa de Perfeccionamiento Directivo del IESE supone un esfuerzo personal y profesional del directivo, aumenta la madurez personal y los conocimientos, desarrolla habilidades y aporta una ocasión única de compartir vivencias con experimentados profesores y compañeros.

Claves

l AMBIENTE DE REFLEXIÓN Y DIÁLOGO. Una oportunidad para tomar distancia, reflexionar, compartir inquietudes y confirmar intuiciones en un entorno único de aprendizaje.

l ANÁLISIS RIGUROSO CON EXPERTOS. Basándonos en información contrastada, de la mano de expertos especializados en temas clave de futuro para las empresas.

l ENFOQUE PRÁCTICO. Con el objetivo de generar nuevas ideas y estrategias eficaces de progreso.

Objetivos

l DESARROLLAR una mentalidad global e integradora de la empresa.

l FACILITAR nuevos conocimientos y herramientas en la dirección de empresas.

l COMPARTIR una visión de negocio orientada a los resultados, al desarrollo profesional y al cambio.

l REVISAR las actitudes de liderazgo y compromiso personal con la misión de la empresa.

¿DONDE FITA?

Contenidos

EL PROGRAMA OFRECE a los participantes las herramientas necesarias para la toma de decisiones, con visión global desde la dirección general y en el entorno empresarial. Los contenidos del programa se distribuyen en las siguientes áreas de conocimiento:

TOMA DE DECISIONES

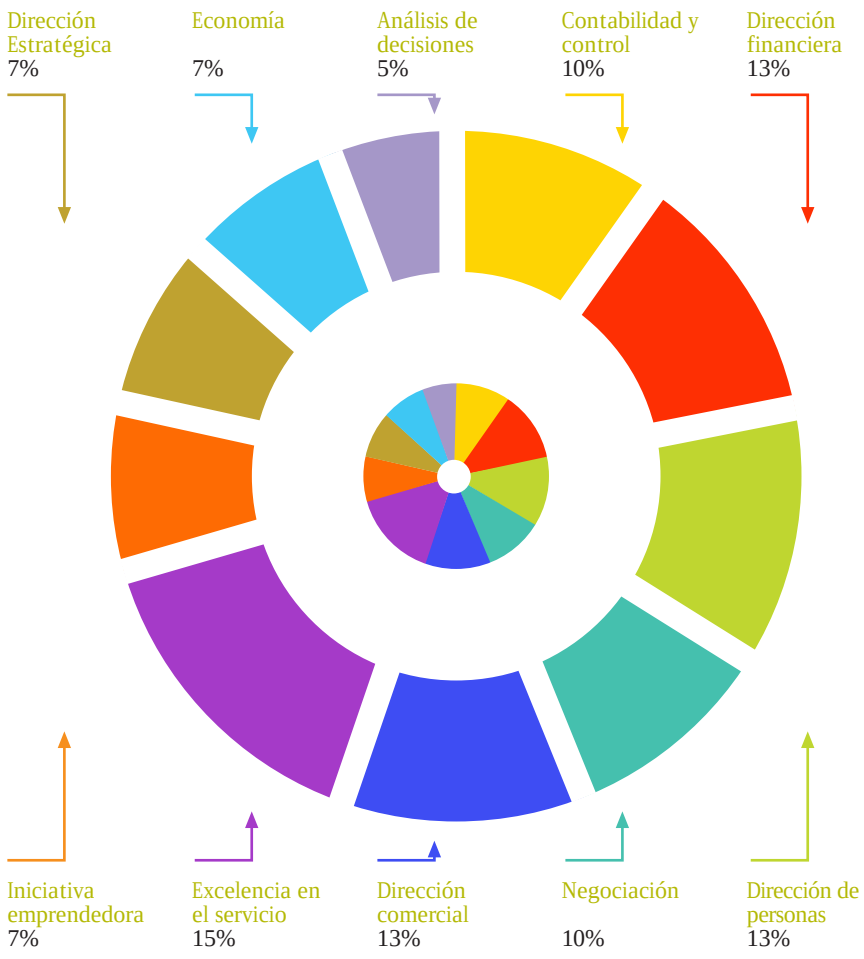
El objetivo de este módulo es desarrollar las habilidades básicas para tratar problemas complejos en el mundo de los negocios que sean aplicables a la realidad del directivo de Castilla La Mancha. Se realiza un análisis profundo del proceso de la toma de decisiones y su puesta en práctica mediante su aplicación a las situaciones reales descritas en los casos.

- Identificación y diagnóstico de problemas complejos: definición de los problemas y generación de alternativas.
- Criterios para resolver problemas complejos.
- Diseño y consistencia de los planes de acción.
- Solución para problemas no operativos: objetivos empresariales y personales.

DIRECCIÓN DE PERSONAS

Se profundizará en diferentes áreas: dirección de personas, motivación, gestión del tiempo, comunicación, delegación y liderazgo, en un análisis convergente y encaminado a comprender mejor los resortes del comportamiento humano en la organización.
También se abordarán los aspectos teóricos y prácticos para llevar a cabo procesos de cambio coherentes con la estrategia de la empresa.

- Tipos de organizaciones: Dirección por tareas, Dirección por objetivos, Dirección por competencias.
- Estilos de dirección: burocracia, delegación,...
- Comportamiento individual: Las motivaciones humanas.
- Liderazgo y Gestión del cambio: Principios generales a tener en cuenta en todo proceso de cambio, frenos y motores del cambio, razones de la resistencia al cambio.
- Frenos y motores del trabajo en equipo.
- Claves prácticas para mejorar mi dirección de equipos.
- Autoliderazgo: la gestión de uno mismo.



NEGOCIACIÓN

Los directivos se enfrentan constantemente a la necesidad de negociar. Y lo hacen tanto externamente, con clientes, proveedores o socios potenciales, como con personas de la propia empresa. A través de sesiones teóricas y prácticas, y de un plan de mejora personal, este módulo descubre las estrategias de negociación y las tácticas de influencia más efectivas para cada situación.

- Principios de negociación, preparación de la negociación.
- Estrategias competitivas, colaborativas y dicotomía "co-opetir" (competir+colaborar).
- Negociación creativa, negociación en equipo y gestión de bloqueos.
- Estilos de negociación: introducción y diagnóstico.
- Negociación interna.
- Diseño del Plan de Mejora Individual.

DIRECCIÓN COMERCIAL

Los objetivos básicos de este módulo se centran en obtener esquemas de trabajo para situaciones en las que se crea conveniente definir o redefinir el planteamiento comercial de un proyecto. A lo largo de las sesiones se pretende analizar las variables relacionadas con nuestro posicionamiento en el mercado, desde la óptica del área de marketing y ventas.

- El producto (decisiones de producto, gama, canibalismo, marca).
- El precio y sus variables.
- La comunicación de la oferta comercial al grupo(s) de cliente(s) seleccionado(s): publicidad, promociones al canal y al consumidor, etc.
- La fuerza de ventas y la integración de estos elementos clave en el plan comercial de la entidad.

CONTABILIDAD Y CONTROL

El objetivo de este módulo es conseguir que los participantes utilicen la contabilidad como soporte para la toma de decisiones. Se realizará una introducción a la contabilidad financiera estudiando los conceptos básicos y elaborando estados contables. También se profundizará en la contabilidad de costes y se estudiarán los sistemas de costes como herramienta para la toma de decisiones.

Introducción a la contabilidad financiera

- Conceptos básicos: balance, cuenta de resultados y estado de flujos de efectivo.
- Elaboración de los estados contables para comprender, analizar, estudiar su relación e interpretar la información que contienen.

Conceptos básicos de costes

- Costes diferenciales a corto y a largo plazo.
- Rentabilidad por áreas de negocio.
- Sistemas de costes como herramienta para la toma de decisiones.

DIRECCIÓN FINANCIERA

El objetivo de este módulo es definir y aclarar los distintos parámetros utilizados en el análisis y valoración de proyectos de inversión en orden a optimizar la toma de decisiones. Se analizarán las ventajas e inconvenientes de las distintas formas de valoración. El participante profundizará en los diferentes sistemas de medición de riesgos y estrategias para su cobertura.

Finanzas Operativas, en concreto:

- El análisis y diagnóstico financiero.
- La previsión y planificación financiera.

Análisis de Proyectos de Inversión:

- Activo de la empresa.
- Variaciones de caja.
- Rentabilidad y riesgos.
- Criterios de decisión para continuar con el proyecto.

INICIATIVA EMPRENDEDORA

El directivo sólo podrá crear ventajas competitivas que se traduzcan en nuevos productos o servicios si se mantiene vivo el espíritu emprendedor. Este módulo potencia las competencias clave que permiten desarrollar un espíritu emprendedor enfocado a la búsqueda e identificación de oportunidades, tanto de nuevos negocios como de mejora de las prácticas de gestión.

- ¿Es posible crecer? Oportunidades de negocio.
- El modelo de negocio como herramientas para la búsqueda de nuevas oportunidades.
- Estrategias de crecimiento: nuevas oportunidades de crecimiento rentable.

EXCELENCIA EN EL SERVICIO

En este módulo se profundizará en cómo a través de las operaciones se puede obtener una ventaja competitiva para la empresa.
Se trabajará en la gestión eficaz de los procesos analizando las actividades, con el fin de poder diagnosticar e implementar el camino de la mejora y de la eficiencia.

- Servicio y reducción del tiempo.
- Procesos y decisiones.
- Resolviendo problemas para el éxito en el servicio.
- Simulación “Mejora de procesos”.

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

Este módulo integrador da una visión de unidad al programa, buscando las alternativas de negocio más importantes en cada escenario competitivo. La finalidad de estas sesiones es proporcionar las nociones fundamentales sobre la importancia de la coherencia estratégica y facilitar el análisis estratégico de los negocios, como clave para el desarrollo sostenido de las ventajas competitivas.

- Estrategias de crecimiento de las empresas, opciones de futuro y medios que garantizan el éxito.
- Análisis sectorial, competencia e innovación.
- Estructura organizativa: liderazgo, estrategia y cambio.
- Estructura de gobierno: crecimiento a través de socios externos. Estructura accionarial, consejos de administración y trato con socios.

ENTORNO ECONÓMICO

Se profundizará en la situación económica mundial y se realizará un análisis de las distintas variables de la economía globalizada y su impacto en los diferentes sectores de actividad. De forma particular se analizarán las claves de la economía española y sus perspectivas de futuro.

- Claves de la economía mundial: cambios estructurales, fundamentos del crecimiento económico, cambios en la estructura productiva y demográfica y la disparidad de renta.
- Globalización y acuerdos regionales: impacto de la globalización y tratados comerciales.
- Integración financiera y crisis: las causas y efectos de las crisis internacionales recientes.

IESE

Metodología

EL PROGRAMA SE DESARROLLARÁ a través del método del caso y conferencias-coloquio.

El método del caso es un sistema de formación activo, muy utilizado en la formación de directivos. El participante recibe una descripción real de una situación empresarial ante la que debe tomar una decisión. A partir del análisis, debe proponer distintas líneas de acción, escoger la que le parezca más oportuna y diseñar un plan realista para su puesta en práctica.

Durante el programa, se divide a los participantes en equipos reducidos que irán contrastando sus propias conclusiones. Finalmente tiene lugar la sesión general, dirigida por un profesor que cuida de que la discusión sobre los problemas, las soluciones, propuestas y conclusiones para la puesta en práctica se lleven a cabo con orden y rigor metodológico.

Claustro

EL PROGRAMA SERÁ IMPARTIDO en su totalidad por profesores pertenecientes al claustro del IESE. Todos ellos combinan su labor de investigación y docencia con una participación activa en el mundo empresarial. La estrecha colaboración del claustro con la comunidad empresarial global les permite transmitir una visión clara y práctica de los retos y problemas que afectan a la dirección. La experiencia internacional del claustro se refleja en el contenido y la mentalidad global de los programas.

Los profesores del IESE publican las novedades de su investigación en los *top-journals* internacionales. El IESE desarrolla toda la investigación a través de los departamentos académicos, centros de investigación y cátedras, de forma que favorece el intercambio de ideas y conocimientos entre profesores de diferentes disciplinas académicas y refuerza la visión integral de la empresa, lo que caracteriza a la formación y la investigación del IESE.

Director académico
Eduardo Martínez Abascal
Profesor de Dirección Financiera
l Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Barcelona
l Master in Business Administration, IESE, Universidad de Navarra

Luis Manuel Calleja
Profesor del Departamento de Dirección Estratégica
l Master in Business Administration, IESE, Universidad de Navarra.
l Licenciado en Ciencias Físicas, Universidad Complutense de Madrid.

Javier Díaz-Giménez
Profesor del Departamento de Economía *
l PhD in Economics, University of Minnesota
l Bachelor's Degree in Economics, Universidad Autónoma de Madrid

Carlos García Pont
Profesor del Departamento de Dirección Comercial
l Doctor of Philosophy (Management), Massachussetts Institute of Technology
l Master in Business Administration, IESE, Universidad de Navarra
l Degree in Industrial Engineering, Universitat Politècnica de Catalunya

Mª Jesús Grandes
Profesora del Departamento de Contabilidad y Control
l Doctor of Business Administration, Universitat Politècnica de Catalunya
l Master in Business Administration, IESE, Universidad de Navarra
l Bachelor's degree in Economics and Business, Universitat Autònoma de Barcelona

Philip G. Moscoso
Profesor del Departamento de Producción, Tecnología y Dirección de las Operaciones *
l Ph.D in Industrial Engineering and Management, ETH Zurich
l M.Sc. in Chemical Engineering, ETH Zurich

José Ramón Pin
Profesor del Departamento de Dirección de Personas en las Organizaciones
l Ph.D. in Political Science and Sociology, Universidad Pontificia de Salamanca
Master in Business Administration, IESE, Universidad de Navarra
l B.S. in Agricultural Engineering, Universitat de València
l B.A. in Economics, Universitat de València

Mª Julia Prats
Profesora del Departamento de Iniciativa Emprendedora
l Doctor of Business Administration, Harvard University
l Master in Business Administration, IESE, Universidad de Navarra
l Degree in Industrial Engineering, Universitat Politècnica de Catalunya

Guido Stein
Profesor del Departamento de Dirección de Personas en las Organizaciones
l Doctor en Filosofía (Management), Universidad de Navarra
l Master in Business Administration, IESE, Universidad de Navarra
l Licenciado en Filosofía, Universidad Complutense de Madrid

* Pendiente de confirmación

Organiza:

FUNDACIÓN HORIZONTE XXII

La Fundación Horizonte XXII es una organización privada sin ánimo de lucro, que nace de Caja Rural de Ciudad Real en 2009 con el compromiso de modernizar, profesionalizar y aumentar la competitividad de nuestros sectores empresariales. Constituye la materialización del compromiso de Caja Rural con el desarrollo socioeconómico de la región, a través del IDEKAM, el instituto para el desarrollo del conocimiento y la innovación.

Horizonte XXII se posiciona así como una fundación innovadora "compañera de la sociedad", dirigida a empresarios, Administraciones Públicas, profesionales, y demás colectivos con menos oportunidades de desarrollo, y, por tanto, proactiva en la creación de riqueza y progreso, impulsando el desarrollo económico y empresarial de nuestra región.

Imparte:

EL IESE, UNA ESCUELA GLOBAL

El IESE es la escuela de dirección de empresas de la Universidad de Navarra. IESE Business School, creada en 1958, es una escuela internacional dedicada a la formación y desarrollo de líderes empresariales de todo el mundo, y a la generación y comunicación de nuevas ideas empresariales relevantes e incisivas. Única por la calidad de sus programas y por el rigor de su investigación.

La misión del IESE consiste en proporcionar un entorno formativo a líderes empresariales, que les permita conseguir en la dirección de sus organizaciones un éxito a largo plazo, el desarrollo de las personas que dirigen y una contribución a los nuevos retos que debe afrontar la sociedad. Considerando siempre a las personas como la piedra angular de todas las prácticas de dirección.

En el IESE se imparten los programas MBA, Global Executive MBA, Executive MBA y el doctorado en administración de empresas (PhD), así como una amplia gama de programas de perfeccionamiento para ejecutivos seniors internacionales y programas de formación continua para antiguos alumnos.

El claustro está compuesto por 173 profesores de 27 nacionalidades diferentes. El IESE tiene campus propio en Barcelona, Madrid y New York. Es el eje central de una red de 13 escuelas de dirección asociadas alrededor del mundo, contando, además, con alianzas académicas y acuerdos de intercambio de alumnos con otras prestigiosas escuelas de Asia, Estados Unidos y Europa.

Colabora:

indra CÁTEDRAS