



IPI

Instituto de la Productividad Industrial

Curso

**La estrategia y el sistema:
De la frustración a la toma de control**

In company

LA ESTRATEGIA Y EL SISTEMA: DE LA FRUSTRACIÓN A LA TOMA DEL CONTROL.

IN COMPANY

¿POR QUÉ ESTE CURSO?

Porque se trata de un curso práctico a partir del cual elaborarás:

- Tu estrategia.
- Un sistema y proceso de negocio.
- Y un método personalizado de gestión del tiempo.
 - o **PARA QUE PUEDA ALCANZAR SUS OBJETIVOS.**

EL PROBLEMA

Has creado una empresa y/o la diriges. Se trata de algo muy complejo y que tiene mucho mérito. Si existes ya estás demostrando que estás haciendo muchas cosas bien y que trabajas con empeño... aunque sabes que falta algo y piensas lo siguiente:

- Que las cosas podrían ir mejor.
- Que una cosa es trabajar duro y otra cosa son las jornadas interminables.
- Los resultados no se corresponden con el esfuerzo y los riesgos que desarrollas.
- Estos esfuerzos te llevan a una frustración que se traslada de lo profesional a lo personal.
 - **¿QUÉ PASA ENTONCES?**
 - Que hay cosas que nadie nos ha enseñado.
 - Que has hecho el 95% de las cosas que había que hacer (y las hecho bien) aunque el 5% restante lo está bloqueando todo.
 - o ¿Y qué es?
 - Vamos a descubrirlo.

La estrategia y el sistema.

EN MUCHAS OCASIONES...

- **TU EMPRESA O LA EMPRESA QUE DIRIGES SE HA CONVERTIDO EN TU CÁRCEL.**
- **NO HAY TIEMPO PARA NADA, EL DÍA A DÍA Y LA DESMOTIVACIÓN YA SE HA APODERADO DE NOSOTROS.**

LA SOLUCIÓN

1. Debes definir qué quieres, cuál es la misión:
 - o El vehículo que te llevará a conseguir tal misión es el proceso de negocio:
 - Tu proceso de negocio crece y mejora a partir de la creación de recursos y de su sistematización:
 - Para ello necesitarás establecer estrategias que determinen qué hacer y cuándo y para llevarlas a cabo necesitarás:
 - o **MOTIVARTE (TENER UN POR QUÉ).**
 - o **MOTIVAR Y LIDERAR A TU EQUIPO.**
 - o **Y TIEMPO DISPONIBLE.**

OBJETIVO DEL CURSO

El objetivo del programa es que los alumnos lleguen a este estado:

- Un directivo y/o empresario que sabe lo que quiere.
- Que sabe qué sobre qué actuar para conseguirlo.
- Que sabe cómo dedicar su tiempo:
 - o Que asocia su dedicación al objetivo que persigue:
 - A desarrollar el proceso de negocio que es el vehículo que le llevará a su objetivo.
 - Y a supervisar sistemáticamente los puntos clave que hacen que funcione su proceso actual.
- **Que tiene ilusión.**
- **Que ha tomado el control.**
 - o **PORQUE HA DESCUBIERTO CUÁL ES EL 5% QUE LE FALTABA:**
 - **TIENE UN SISTEMA.**

DIRIGIDO A

Empresarios y directivos que se enfrentan cada día a la soledad del mando y a la falta de tiempo para ejercerlo tan bien como ellos desean. **A empresarios y directivos que quieren mejorar su situación personal y la de su empresa.**

GARANTÍA DEL IPI:

1. Contenido de calidad.
2. En los cursos predomina el componente práctico.
3. Experiencia y metodología pedagógica.
4. Satisfacción de los alumnos formados.
5. Difusión de la cultura de los objetivos y la sistematización dentro de su empresa.

Ver nuestros valores y garantías en: <http://www.institutoindustrial.es/valores-y-garantias.html>

¿Por qué el IPI?

- Más de 2.500 profesionales formados.
- Más de 500 proyectos de mejora de la productividad.
- 30 contenidos desarrollados.
- 9 libros editados.
- <http://www.institutoindustrial.es/por-que-el-ipi.html>
- **Porque con el IPI dispondrá de acompañamiento una vez finalizado el curso.**

VENTAJAS:

Las ventajas de la formación en la empresa son las siguientes:

- Las prácticas están orientadas a problemas concretos del cliente.
- Durante el desarrollo de la parte práctica se aportarán mejoras que los alumnos podrán poner en marcha.

Esto hace que:

1. Los **alumnos aprendan** y asimilen mucho mejor los conceptos.

La estrategia y el sistema.

2. Se consigan mejoras para la empresa que, por sí solas, rentabilizan el curso.

TÉCNICOS FORMADORES:

José Agustín Cruelles Ruiz:

<https://www.linkedin.com/in/joseagustincruellesruiz>

Y técnicos colaboradores de Zadecon: ver www.zadecon.es.

DURACIÓN

La duración del curso es de:

- Presencial: 20 horas (5 sesiones de 4 horas).
- Las sesiones presenciales se espaciarán en el tiempo para que los alumnos puedan hacer los proyectos y tareas encargadas y así asimilar y poner en práctica todo lo aprendido.
- Trabajo del alumno a distancia: 80 horas.
- **Se trata de un curso en el que los ejercicios prácticos son elaborar su propia estrategia y sistema, de tal manera que el curso se debe extender a lo largo de 6 meses.**

FECHAS

A convenir, se intentará adaptar a los horarios y dedicaciones de los alumnos.

CONTENIDO DEL CURSO

1. SESIÓN 1: PLAN DIRECTOR - ¿QUÉ QUIERES? ¿POR QUÉ?

- 1.1.- Plan Director: Misión, Visión y Valores.
- 1.2.- Objetivos: Cuantificación y fechas.
- 1.3.- El modelo de negocio.
- 1.4.- Bloques de un sistema y estrategias específicas.

Ejercicios para los alumnos:

- Lista de deseos. Qué quiero y qué no quiero.
- Miedos y realidades.
- Hacer tu plan director.
- ¿Tienes un gran sueño?
 - o Analizar el vídeo del proyecto Tree T Pee.
 - o Analizar el audio de Brian Tracy: Acerca de la visión.
- Iniciar el modelo de negocio:
 - o Definir y descubrir a tus clientes.
 - o Qué problemas o necesidades tienen.
 - o Cómo las vas a resolver: Soluciones.
- Complimentar las fichas de objetivos semanales.
- Entrenar el subconsciente para la autodisciplina.

Material de soporte:

- Figura de la estructuración del programa: El destino, el camino y el vehículo.
- Libro: Aprende a generar ideas.
- Libro: El mito del emprendedor, Parte III.
- La historia de Willy (por José Agustín).
- La importancia de los objetivos.
- Formatos para cumplimentación y guía.
 - o Conceptos sobre el plan director.
 - o Formato lienzo modelo de negocio.
 - o Tabla para cumplimentar el modelo de negocio.

2. SESIÓN 2: LA ELABORACIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO - ¿CÓMO HACER QUE SE CUMPLA TU PLAN DIRECTOR?

- 2.1.- El plan estratégico - Creatividad.

La estrategia y el sistema.

- 2.2.- El plan estratégico – Planificación.
- 2.3.- Proyectos y acciones específicas.
- 2.4.- Comunicación del plan director y del plan estratégico – Paneles.
- 2.5.- El control de la ejecución del plan.
- 2.6.- Ejemplo: La estrategia 3D.

Ejercicios para los alumnos:

- Crea tu plan estratégico para cumplir con tu plan director.
- Elabora las fichas de proyecto y acciones específicas.
- Complimentar las fichas de cumplimiento de objetivos semanales.
- Entrenar el subconsciente para la autodisciplina.

Material de soporte:

- Libro: Aprende a generar ideas.
- Libro: El mito del emprendedor, Parte III.
- Artículo “10 Cuellos de botella”.
- Formato de creación de plan estratégico a partir del proceso creativo.
- Formato de planificación de proyectos.
- Formato de proyectos y acciones específicas.
- Ejemplo de plan estratégico.
- Identificación en el plan estratégico de: Objetivos, proyectos y acciones.
- Audio Brian Tracy: 21 Secretos.
- Audio Jack Foster: Cómo generar ideas.

3. SESIÓN 3: LA CONSTRUCCIÓN DEL SISTEMA - ¿CÓMO HACER QUE SE CUMPLA LA ESTRATEGIA? ¿CUÁNDO CONSTRUIR EL SISTEMA?

3.1.- El sistema.

3.1.1.- El sistema es el vehículo que te hace cumplir con la estrategia.

3.1.2.- La lista de sistema:

Producto – Comercial – Operaciones – Finanzas – Administrativo – Estrategia.

3.1.3.- La organización de la información: Sin orden no hay sistema.

3.2.- La gestión del tiempo.

3.2.1.- Tu tiempo bien dirigido es lo que hace que puedas construir tu sistema.

3.2.2.- Las listas de dedicación.

3.2.3.- La autodisciplina para hacer lo que tienes que hacer.

La estrategia y el sistema.

Ejercicios para los alumnos:

- Elabora tu lista de sistema: Lista todos los protocolos que necesita tu empresa.
- Elabora la estructura de carpetas de sistema.
- Elaborar listas de dedicación.
- Establecer prioridades en la construcción del sistema.
- Complimentar las fichas de objetivos semanales.
- Entrenar el subconsciente para la autodisciplina.

Material de soporte:

- Libro: La fábrica de beneficios.
- Libro: Aprende a generar ideas.
- Libro: El mito del emprendedor, Parte III.
- Formatos para cumplimentación y guía.

Control de avance:

- Entrega del plan director.
- Entrega del plan estratégico.
- Entrega de las listas de sistema.
- Entrega de las listas de dedicación.

4. SESIÓN 4: SISTEMA DE DESARROLLO DE PRODUCTO (DE SOLUCIONES) - MULTIPLICA TU CATÁLOGO X 3 SIN INVERSIÓN

- 4.1.- Haz un inventario de tus productos (o servicios).
- 4.2.- Crea derivados a partir de tus propios productos.
- 4.3.- La ficha de producto: Problema – necesidad – solución.
- 4.4.- Categorización y familias de producto.
- 4.5.- **La propuesta de valor.**

Ejercicios para los alumnos:

- **Define la propuesta de valor de tu empresa.**
- Hacer el listado de tus productos y servicios.
- Haz las fichas de tus productos: **Define la propuesta de valor de cada producto o familia de productos en cada ficha y para cada familia de clientes.**
- El modelo de negocio: Inserta las propuestas de valor en el modelo de negocio.
- Creatividad:

La estrategia y el sistema.

- Crea derivados a partir de tus productos existentes.
- ¿Qué más sabes hacer?
- Haz un listado de los nuevos productos.
- Crea las fichas de los nuevos productos.

Material de soporte:

- Libro: Aprende a generar ideas.
- Formatos para cumplimentación y guía.

5. SESIÓN 5: SISTEMA COMERCIAL – MULTIPLICA TUS VENTAS X 10.

5.1.- Conocer el embudo de conversión:

- ¿Cuál es el tamaño de tu mercado?
- ¿Cuántos que te conocen?
- ¿Cuántos solicitan presupuesto?
- ¿Cuántos compran? ¿Cuántos repiten?
- ¿Cuál es el beneficio?

5.2.- Cómo mejorar el embudo de conversión.

5.3.- Los productos y la ficha de comunicación.

5.4.- Plan de comunicación de los productos.

5.5.- Creación de mensajes y revisión de las propuestas de valor.

5.6.- Inserción de los mensajes en los soportes de venta: Página Web, Folletos, Emailings, Ofertas y Entregas.

Ejercicios para los alumnos:

- Crear soportes comerciales con los mensajes.
- Crear un plan de comunicación de tus productos.
- El modelo de negocio:
 - Canales de comunicación con los clientes, el marketing.
 - Relaciones con los clientes: la recurrencia y la fidelidad.
 - Formas de ingresos.

Material de soporte:

- Libro: El arte de presentar.
- Libro: Practica el boca - oreja.
- Libro: Vendedores perros.
- Multiplica tus ventas x 10.
- Video ventas: El lobo de Wall Street.
- Formato de creación de fichas de comunicación.
- La metáfora del tirador y la metáfora del pescador.

La estrategia y el sistema.

PRÁCTICA

El curso es una práctico en un 100%. De todo el contenido se cumplimentarán formatos prácticos que servirán como referencia y guía al alumno y que estarán orientados a la problemática del alumno y su empresa.

MATERIAL

A cada alumno se le entregará:

- Libros de referencia.
- Presentación impresa para hacer anotaciones.
- Formatos editables para su uso posterior.
- Y cuaderno de ejercicios y formatos.

PRECIO

2.850 € + 280 €/alumno

Este variable se debe a la entrega de materiales para cada alumno y por la atención a dudas a de la parte del proyecto que se hace a distancia.

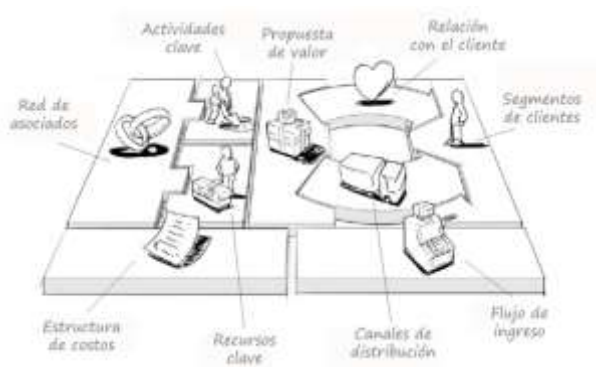
NOTA: A estos precios se sumará un complemento por dietas y desplazamientos en función de la ubicación en la que se imparta la formación.

Puede solicitar su presupuesto e información contactando en:

e-mail:

info@institutoindustrial.es

Tfno: 902 01 07 61



CURSO BONIFICABLE POR LA FUNDACIÓN TRIPARTITA.

La estrategia y el sistema.