

DISEÑO ESTRATÉGICO, EJECUCIÓN Y MODELOS DE NEGOCIO TRIUNFADORES

STRATEOLOGY®

Vivimos en un mundo en transformación exponencial donde los modelos de negocio se quedan obsoletos en periodos de tiempo cada vez menores. Organizaciones que hace pocos años eran paradigma del éxito, se han visto arrastradas a la irrelevancia sin saber explicar muy bien porqué: hacían lo mismo de siempre, pero de la noche a la mañana, su modelo y propuesta de valor, dejaron de ser “lo que necesitaba el mercado”. Los equipos directivos se enfrentan al formidable desafío de reinventarse sistemáticamente como arquitectos de planes estratégicos y de transformación ambiciosos.

Pensamos que es básico introducir en el diseño y ejecución estratégica una metodología que facilite la generación de alternativas, el rigor en el análisis, procesos de decisión sólidos, la cohesión del equipo ejecutivo y la eficacia en el proceso de implementación. Strateology® ofrece un recorrido sistemático para facilitar que el proyecto estratégico diseñado sea un éxito de ejecución y cuente con la adhesión de toda la organización.



PRINCIPALES BENEFICIOS

Diseñar el plan estratégico y la visión de la organización a largo plazo.

Tomar conciencia de los elementos disruptivos en el posicionamiento de la organización, modelos competitivos emergentes, agujeros negros, industrias sustitutivas, tecnologías aceleradoras, etc.

Conocer a fondo las interrelaciones entre el modelo de negocio y el modelo de personas y cultura para crear más sostenibilidad en los resultados económicos.

Diagnosticar la fuerza del modelo de negocio actual y las oportunidades de mejora. Activar las interconexiones entre los componentes del modelo de negocio.

Elaboración del plan de negocio, priorización de las iniciativas transformadoras y de ejecución y diseño del cuadro de mando integral.

Revisar la salud del ADN de la empresa como elemento de regeneración natural del modelo de negocio.

Crear un sentido de responsabilidad en los líderes para que fomenten una cultura sana que permita que la inteligencia colectiva de la organización se ponga al servicio de la anticipación y humanización de la empresa.

¿PARA QUIÉN ES ESTE PROGRAMA?

Presidentes, Consejeros Delegados, Gerentes generales, Vicepresidentes y Directores.

Consejos de administración y Comités Ejecutivos. Gerentes de finanzas, marketing, recursos humanos, comerciales, ventas, nuevos negocios, gestión de clientes, transformación y estrategia e innovación.

Consultores, Profesores de Universidad, Coaches.



CONTENIDO Y AGENDA

SESIÓN 1: DESCUBRIMIENTO - DIAGNÓSTICO

Los mercados están cambiando a la velocidad de la luz: Detecta las oportunidades de mayor impacto y mitiga las amenazas para tu organización. Atractividad de la industria y configuración de los mercados. ¿Permanezco o migro hacia otras posiciones? El ecosistema en el que opera la organización, anticipa los movimientos de tus competidores y descubre tu estado futuro preferido. ¿Hay espacio para todos? La estructura del mercado. Mi industria ¿Está fragmentándose o concentrándose? Evalúa las opciones disponibles. Las organizaciones compiten como generalistas o especialistas. Cada categoría implica orientaciones competitivas y fuerza de mercado distintas. Las empresas líderes movilizan abundantes herramientas para la conquista de su mercado, aunque caen habitualmente en la trampa de la innovación. Definiremos el mapa de competidores, la posición relativa de la organización y los potenciales movimientos estratégicos.

SESIÓN 2: DISRUPCIÓN - GENERACIÓN DE ALTERNATIVAS

Innovación estratégica. Agujeros negros. La innovación ocurre en múltiples niveles: Tecnología, posición de mercado, modelo de negocio, productos y servicios. Identificaremos cada una de las fuentes de innovación. No es ninguna sorpresa que las pequeñas organizaciones tienen mayor predisposición a la innovación que las grandes corporaciones. Esto no significa que estas últimas estén imposibilitadas para innovar. Es el momento de que emerjan nuevas posiciones en la industria. Desarrollaremos planes para reducir el riesgo y crear oportunidades para afianzar la posición de los líderes de mercado, al igual que daremos con la teclas para la conquista de nichos por las PYMES. Propuesta de valor estratégico y terrenos competitivos: Identifica la posición competitiva de tu organización con la que conquistar el mercado. No todos los clientes demandan el mismo tipo de valor. Tampoco esperan un solo proveedor para suministrar diferentes propuestas de valor. Identificar el terreno competitivo que te hace imbatible te ayudará a alinear tus capacidades para capturar un valor financiero superior.

SESIÓN 3: DISEÑO - VISIÓN DE FUTURO

Modelos de negocio: ¿Uno o más de uno? Define los cuatro elementos de tu modelo de negocio y como sincronizar cada una de las cuatro palancas que elevan el valor para tu cliente y el valor financiero. Mapearemos el modelo de negocio actual de tu organización e identificaremos las distinciones que lo mejoran. Investigaremos si múltiples modelos de negocio funcionan mejor que uno solo y si enfocarlo al cliente o al producto encaja mejor con tu estrategia. Anticipar los problemas. Entender el ciclo de vida y en que fase se encuentra tu organización. Diferentes etapas requieren de diferentes estrategias que producen diferentes resultados. ¿Creces o envejeces? Prime Time. Los antidotos al envejecimiento y la integración de innovación y control. Tu distinción estratégica. Diseñando tu cocktail único para ganar en los mercados. Los recursos son limitados y las oportunidades para invertir son mayores. Definiremos los "atributos tumbativos" de tu propuesta de valor para batir a tus competidores. Sistemáticamente diseñaremos el modelo de tus ventajas competitivas diferenciales.

SESIÓN 4: DESPLIEGUE - EJECUCIÓN DEL PLAN

Diseña tus iniciativas de transformación e inicia la transición. Del diseño a la ejecución. Aprende e integra en tu agenda los cuatro elementos de una ejecución efectiva. Empuja la organización a la acción y monetiza los resultados. Construir tu equipo para diseñar y ejecutar la estrategia y conseguir un excelente funcionamiento del mismo. Gestión de conflictos y su resolución. Generando compromiso de abajo - arriba y eficacia en la implementación de arriba - abajo. La movilización del equipo y el esfuerzo discrecional. Como desencadenar un proceso de motivación y entrega de valor a través de tus equipos. Actuar sobre el talento y extraer el valor que genera compromiso y cohesión. El propósito y valores de tu negocio. La misión como el oxígeno e inspiración de la estrategia.

Huete & CO

Carlos Escario



Huete&CO
Santa Engracia, 4, 2ºD 28010 Madrid

T. +34 620 059 601 c.escario@hueteco.com

EMPRENDEDOR · EJECUTIVO GLOBAL · ASESOR Y CONSULTOR DE DIRECCIÓN · SPEAKER · AUTOR · COACH EJECUTIVO

Nuestro Propósito:

- Educar en los negocios
- Inspirar para la acción
- Conectar con la Grandeza



Ex Experiencia

Huete&Co
SOCIO

IESE Business School
PROFESOR ADJUNTO

Universidad Notre Dame
PROFESOR ADJUNTO

Escuela de emprendedores EDEM
PROFESOR ADJUNTO

Universidad CEU-UCH
PROFESOR HONORARIO

Basque Culinary Center
PROFESOR ADJUNTO

UTi Worldwide Inc.
PRESIDENTE GLOBAL, SOLUCIONES INTEGRADAS
PRESIDENTE REGIÓN EMENA
SENIOR VP GLOBAL, ESTRATEGIA
PRESIDENTE REGIÓN EMENA, SOLUCIONES DE CLIENTES
VP REGIÓN EMENA, VENTAS & MARKETING

SLI, S.A.
FUNDADOR & CEO

E Educación

Universidad CEU-UCH
DOCTORANDO EN ESTRATEGIA

Univ. Rey Juan Carlos
MASTER EN MARKETING

IESE Business School
EXECUTIVE MBA

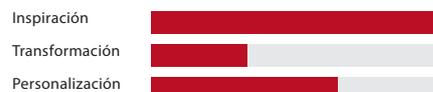
Univ. CEU-San Pablo
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

H Habilidades



S Servicios

Conferencias



Seminario - Taller



Acompañamiento - Asesoramiento



I Intereses

CLIENTES MILENIALES TRANSFORMACIÓN ESTRATEGIA BRANDING MARKETING PROPÓSITO DISRUPCIÓN
 INNOVACIÓN VALOR CONSULTORÍA EJECUCIÓN PERSONAS PROCESOS CULTURA GESTIÓN
 MOTIVACIÓN DESARROLLO PERSONAL EMPRENDEDURISMO PLANIFICACIÓN LIDERAZGO

