

DISEÑAR LA ESTRATEGIA



“La mejor manera de predecir el futuro es construyéndolo”
Dennis Gabor

¿CUÁNDO?

13 Y 14
DE NOVIEMBRE

¿DÓNDE?

Rambla República de
México 5795, entre Líbano
y San Marino

CONTACTO

Mail: info@xnpartners.com
Teléfono: +598 2601 9006

¿QUÉ ES?

Esta sesión está diseñada para ayudar a los participantes a comprender la necesidad de invertir buena parte de su tiempo en construir el futuro. A desarrollar la habilidad de analizar los eventos externos y a determinar el impacto de éstos en su unidad y en la organización. A crear una visión más a largo plazo para poder definir lineamientos estratégicos claros, viables y competitivos. Y, finalmente, a conseguir la adhesión de sus partes interesadas.

¿PARA QUIÉN ES?

Personas en posiciones de liderazgo o contribuyentes individuales cuyo rol esté vinculado a la definición de la estrategia de la organización, o de su unidad.

CONSULTE POR MODALIDAD
IN COMPANY



¿QUÉ LOGRAN LOS PARTICIPANTES?

- Entender la importancia de tener una estrategia clara y dedicar tiempo a definirla.
- Incorporar herramientas prácticas para establecer un rumbo claro para su negocio o departamento.
- Conocer herramientas de diseño centrado en el usuario para construir un negocio centrado en los requerimientos del cliente.
- Comunicar la estrategia y alinear a las personas en torno al rumbo definido.

DISEÑAR LA ESTRATEGIA



PARTNERS

RESUMEN DEL TALLER

Vivimos en un contexto de cambio acelerado donde permanentemente afloran nuevos desafíos, aparecen nuevos competidores, tendencias y hábitos de consumo. Las organizaciones están inmersas en entornos volátiles, con alta incertidumbre, complejos y ambiguos. Ante esta situación, resulta cada vez más difícil definir una estrategia de largo alcance.

PARA DEFINIR UNA BUENA ESTRATEGIA ES FUNDAMENTAL DEDICARLE TIEMPO, SALIR DE LA OPERACIÓN PARA PENSAR EN LA TRANSFORMACIÓN Y CONTAR CON HERRAMIENTAS QUE AYUDEN A AMPLIAR LAS OPCIONES Y A TOMAR DECISIONES.

Diseñar la estrategia implica imaginar el futuro deseado, anticipar los cambios y detectar oportunidades para potenciar el desarrollo de un negocio real y defendible, adecuándose a las necesidades cambiantes de los clientes. Entender y estar conectado con el cliente es determinante para el éxito en el largo plazo.

INVERSIÓN

Individual:

USD 880 + IVA

Grupos de 5 a 9 personas:

USD 748 + IVA

Grupos de 10 personas o más:

USD 704 + IVA