

COMPETENCIAS ESTRATÉGICAS PARA EL LIDERAZGO

Una empresa debe desarrollar líderes con competencias estratégicas, que son aquellas que buscan eficacia en la organización y apoyan al directivo a buscar nuevas oportunidades de acuerdo a las realidades cambiantes del entorno.

Durante este programa se pretende desarrollar las competencias de liderazgo específicamente en la dimensión estratégica, abordando temas como visión de negocio y de la organización, gestión de recursos, orientación al cliente, negociación y networking.

Dirigido a:

Directivos en diferentes niveles de todas las áreas funcionales de la organización.



RELACIONES CORPORATIVAS

Tel.: 809 683.4461 | info@barna.edu.do

Metodología

Método del caso:

Se utiliza principalmente como herramienta de formación y perfeccionamiento directivo. En esta metodología se invita al participante a profundizar en sus conocimientos, habilidades y actitudes. En el marco de un caso práctico, con datos reales, los participantes se entrenan para el análisis de problemas y la toma de decisiones prudentiales.

Conferencias-Coloquio:

En la conferencia-coloquio se pretende que los participantes aprendan conceptos de vanguardia. En la metodología se le da gran importancia a la participación y experiencias de las personas, con el fin de enriquecer el marco conceptual propuesto.

Simulaciones:

El objetivo principal del aprendizaje haciendo uso de simulaciones, es que el participante, de una manera vivencial, descubra conceptos y realidades directivas que son relevantes para su desarrollo profesional.

Sesiones y Objetivos

Función directiva y método del caso

- Entender el proceso de toma de decisiones en un contexto directivo.

Visión de Negocio. Entorno y Estrategia

- Reflexionar sobre las tendencias y cambios en los patrones de consumo y la tecnología con el fin de provocar iniciativas y planes para sacar provecho de dichos cambios.

Visión de Negocio.

Estrategias en Mercados cambiantes

- Discutir sobre la conveniencia de aprovechar una oportunidad dada la realidad del mercado y de la empresa.

Visión de la organización.

Estrategias de negocio y estrategia corporativa

- Entender como se relacionan las estrategias funcionales y de corto plazo con el largo plazo y la estrategia corporativa.

Orientación al Cliente

- Desarrollar la capacidad de entender las necesidades del cliente, brindando una oferta de valor y cuidando los detalles de la relación, dando respuesta a sus peticiones y sugerencias.

Gestión de Recursos.

Los retos de la implementación de la estrategia

- Discutir sobre los mecanismos de control para ejecutar una estrategia adecuadamente.

Gestión de recursos.

¿Por qué falla la implementación?

- Análisis de la implementación desde la perspectiva de la visión, las personas, los recursos, la gestión y la tecnología.

Negociación

- Desarrollar la capacidad de alcanzar acuerdos satisfactorios para las partes implicadas, mediante la creación de elementos que generen valor añadido a la relación.

Networking

- Reflexionar sobre la importancia de desarrollar, mantener y utilizar una amplia red de relaciones con personas clave dentro y fuera de la empresa.