



Formación y Desarrollo

Institución para la formación, research y desarrollo humano y empresarial



ESTRATEGIA PARA EL NUEVO ENTORNO

WWW.IFRYDHE.ES

PRESENTACION DEL PROGRAMA

El entorno actual de la economía, requiere una adaptación y actuación rápida de las empresas, en las que se deben realizar un proceso de reflexión y el análisis pertinente para poder tomar las decisiones adecuadas en cada situación. Las dos grandes variables a seguir son la recuperación post COVID y su velocidad, y por supuesto la previsible evolución de los tipos de interés

El programa “**ESTRATEGIA PARA EL NUEVO ENTORNO**” pretende dotar de las herramientas pertinentes para ayudar a las empresas en la toma de decisiones y en las actuaciones que en este clima económico deben de tomar.

La continuidad de las empresas pasa por superar el complicado corto plazo en el que se encuentran inmersas, pero no deben olvidar el largo plazo. La empresa debe adaptar la táctica a corto de forma que pueda posicionar la empresa en una situación en la que no hipoteque su estrategia a largo plazo.

OBJETIVOS

- Desarrollar la capacidad para identificar y analizar el entorno actual, tanto micro como macroeconómico y ver el impacto que puede tener en su sector.
- Interpretar y visualizar la incidencia futura que puede tener las decisiones a tomar.
- Desarrollar una visión global de la empresa entendiendo la importancia de adaptarse a un entorno cada vez más globalizado.
- Adquirir los conocimientos, técnicas y herramientas para diseñar la estrategia de la empresa en tiempo de crisis.
- Desarrollar técnicas específicas de negociación con los diferentes agentes con los que se tiene una relación empresarial, bancos, proveedores, clientes, trabajadores, etc.
- Desarrollar técnicas específicas de gestión emocional para poder afrontar los efectos que la crisis provoca en las personas, estrés, ansiedad, pérdida autoestima...

DESTINATARIOS

- Empresarios de los diferentes sectores de la economía.
- Directivos de las empresas.
- Directores y mandos intermedios de los diferentes departamentos de las empresas.

- Empleados del sector bancario que quieran conocer la casuística actual en la que se encuentran las empresas.
- Empleados y trabajadores de las empresas que quieran dar el apoyo necesario que sus empresas requieren en éste complicado ciclo de la economía.

METODOLOGÍA

El programa se desarrollará en grupos reducidos de máximo 25 personas, para favorecer una metodología altamente participativa y aplicable. Las sesiones están basadas en actividades de análisis y de reflexión sobre las situaciones propias que se puedan plantear con el fin de que aparezca debate entre los asistentes para fomentar el intercambio de experiencias en el ejercicio de la toma de decisiones.

Se establecerá un marco teórico general de actuación en la gestión empresarial para poder asimilar conceptos técnicos y conceptuales para su posterior utilización en la toma de decisiones. Se establecerán talleres de microgrupos orientados a la resolución de casos reales y para que se analice la subjetividad de los participantes y mediante la aportación de los demás participantes acceder a la auto mejora de los propios errores.

CONTENIDO DEL PROGRAMA

MODULO 1.- NEGOCIACIÓN, COMUNICACIÓN Y GESTION EMOCIONAL EN TIEMPOS DE CAMBIO. (10 HORAS)

- 1.- El negociador.
 - 1.1. Habilidades de un negociador.
 - 1.2.-Diferencias entre negociar y vender.
 - 1.3.- Necesidades y motivaciones de la otra parte.
- 2.- El proceso de la negociación.
 - 2.1.- Factores que influyen en la negociación.
 - 2.2.- La estructura de la negociación.
 - 2.3.- Problemas de comunicación.
 - 2.4.- La crisis como factor “dificultante” de la negociación.
- 3.- Plan de acción.
 - 3.1.- Objetivos a conseguir.
 - 3.2.- Estrategias a seguir (de tiempo, de regateo...).
 - 3.3.- Consecución de acuerdos.
 - 3.4.- Las cuatro “patas” de una negociación a 2.
- 4.- Postnegociación.
 - 4.1.- Cumplimiento de acuerdos.
 - 4.2.- ¿Cuándo romper un acuerdo?

4.3.- ¿Cómo influye la crisis en la postnegociación?

4.4.- Servicio postventa.

5.- El cambio como conjunto de emociones negativas.

5.1.- Los mensajes negativos up down.

5.2.- Los mensajes negativos down up.

5.3.- La comunicación en tiempos de crisis.

5.4.- El estrés

5.5.- La ansiedad

5.6.- El sentimiento de culpabilidad.

6.- Los factores psicológicos en tiempos de crisis.

6.1.- La profecía autocumplida.

6.2.- El entorno familiar.

6.3.- El entorno laboral.

7.- Factores emocionales que ayudan a comprender la crisis.

7.1.- Crisis como estado permanente del ser humano.

7.2.- Carácter cíclico en la economía.

7.3.- Crisis como cambio y oportunidad.

MODULO 2.- GESTIÓN FINANCIERA. (10 HORAS)

1.- Identificación de problemas en los estados financieros.

2.- Puesta en valor de determinadas partes del balance.

2.1.- Los clientes.

2.2.- Los intangibles.

2.3.- Los socios.

2.4.- Los proveedores.

2.5.- otros.

3.- La gestión financiera de la situación.

3.1.- Mayor endeudamiento.

3.2.- Ampliación de Capital.

3.3.- Gestión de los periodos de cobro y pago.

3.4.- Otros.

MÓDULO 4.- ANÁLISIS DE ESTRATEGIAS. (10 HORAS)

1.- Análisis Interno.

1.1 – Los factores críticos de éxito.

1.2 – Los recursos y las capacidades.

1.3 – Concentraciones y dependencias - El análisis funcional.

1.4 – La cadena de valor.

2.- Análisis externo.

2.1 – Análisis de entorno general.

2.2 – Análisis del entorno específico.

3.- Análisis DAFO.

3.1 – Objetivo del análisis.

3.2 – Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades.

3.3 – Matriz DAFO.

3.4 – Matriz de confrontación.

3.5 – Matriz estratégica.

4.- Elección e Implantación de la estrategia.

4.1. – Estudio de las diferentes estrategias

4.2. – Determinación de puntos fuertes y débiles.

4.3. – Elección de la estrategia

4.4.- Implantación de la estrategia.

CURRICULA DE ALGUNOS DE LOS CONSULTORES

Francisco Javier Rivas Compains



Desde Febrero 2009	IFRYDHE (Institución para la Formación y el Desarrollo Humano y Empresarial) , socio-director.
Oct. 2005-Ene.2009	INDAE (Institución para la Dirección y Administración de Empresas) , socio, responsable de diversos programas docentes Profesor Economía Financiera en la Universidad Carlos III de Madrid. Profesor Integración Económica y Globalización , en la Universidad de Zaragoza Responsable del Diploma de Asesoría Financiera (EFPA) , en la Universidad de Zaragoza
Oct 2004-Oct. 2005	Bankinter , responsable Planificación y Control.
Jul.2002-Oct.2004	Bankinter , Director de Desarrollo Profesional, consejero de EFITE y miembro del Comité de HR de Capital One.
Oct.98 – Jul. 2002	Bankinter , Director del Departamento de Análisis y miembro del Comité de Gestión de Gesbankinter.
Ene.96 – Sep 1998	Bankinter , Director del Departamento de Derivados Renta Variable.
Jul.93 – Dic. 1995	Bankinter , Trader Junior de Renta Variable: Trading de productos de Renta Variable.
Mar.93 – Jun. 1993	MEFF , Primera Promoción de Instituto de MEFF.
Jul.91 – Mar. 1993	Comisión Europea , Relaciones Internacionales, departamento Este de Europa.

Formación y Estudios

Sep.94- Sep. 1997	Doctor en Economía , con la lectura de la Tesis: " Modelos Financiero-Econométricos de Predicción de Volatilidad del IBEX-35" que recibió la máxima calificación.
Oct.91- Jun.1992	Master en Hautes Etudes Economiques por el Collège d'Europe de Bruges-Bélgica.
Oct.87- Jun. 1991	Licenciado en Empresariales por las Universidades de Zaragoza y Lovaina.
Sep.00 – Jun. 2003	Licenciatura en Geografía e Historia por la UNED.
Otros estudios	Licencia de MEFF, del DTB, master en RRHH por la EVE, título de Analista Financiero, miembro del Instituto de Analistas Financieros, etc.

Carlos Martínez Lizama***Experiencia Profesional***

Desde Febrero 2009	IFRYDHE (Institución para la Formación y el Desarrollo Humano y Empresarial) , socio-director.
Ene. 2007-Ene.2009	INDAE (Institución para la Dirección y Administración de Empresas) , socio, responsable de diversos programas docentes Profesor MBA en la Universidad de Oviedo. Profesor Post - grado , en la Universidad de Zaragoza Profesor Post - grado , en la Universidad de Barcelona Profesor MBA en la Universidad Autónoma de Barcelona
Dic 1994-Dic. 2006	Caixa Sabadell , Director de la Unidad de Acción Comercial. Director de oficina. Gestor de ventas.
Ene 1992-Nov. 1994	Consultoría TP , Gerente de proyectos.
Sep. 98 – Jul. 1992	Secretario técnico del Club de Hockey Hospitalet.

Formación y Estudios

2003	Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado por la Universidad Autónoma de Barcelona, especialidades Marketing Empresarial y Marketing Socio-Político.
2000	Master en Dirección Económico Financiero por ESADE.
1998	Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad de Barcelona
1994	Diplomado en Ciencias Empresariales especialidad Comercio Internacional.
1991	3r. Curso de Ciencias Biológicas.



Institución para la formación, research y desarrollo humano y empresarial

IFRYDHE MADRID

C/Ponzano 36 1ºC
28003 Madrid
tel. 91 242 30 00

IFRYDHE BARCELONA

C/Pi i Margall 82-84 entlo 1ª
08025 Barcelona
tel. 93 284 54 15