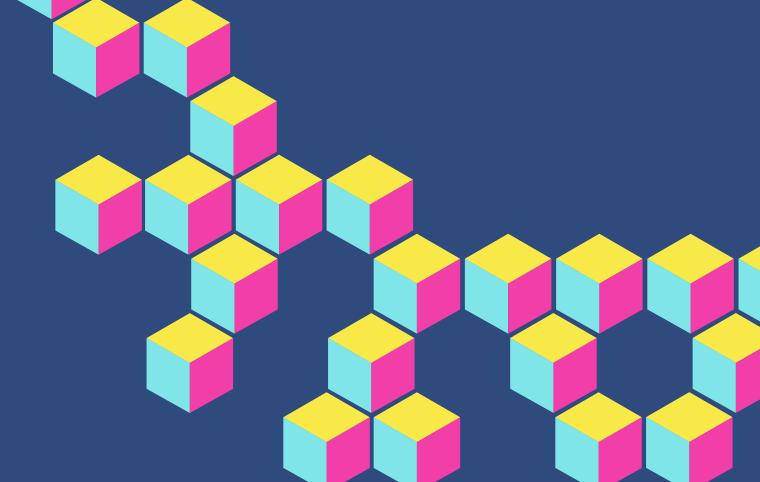


EMPRESAS PERDURABLES

CONOCIMIENTO, CREATIVIDAD, CONSTRUCCIÓN DE DIFERENCIALES







PROGRAMA ANUAL DE EMPRESAS PERDURABLES

VISIÓN GENERAL

El Programa Anual de Empresas Perdurables está diseñado para 25 empresarias y empresarios Pymes. Queremos acompañarte a lo largo del año en la aplicación práctica y concreta de nuestra propia metodología: el **Modelo Palancas para la creación de Empresas Perdurables.** Para lograrlo, nos apoyaremos en tres conceptos fundamentales: **incubar, acelerar y perdurar.**

El Modelo fue ideado como una estructura capaz de generar **pensamientos y soluciones** alrededor de cuestiones generales o específicas de una determinada empresa. Puntualmente, desarrollamos este conocimiento a partir de cuatro conceptos a los que llamamos **palancas**. Una palanca es toda herramienta con la que contamos para **construir diferenciales**; podemos agrupar dichas herramientas en **Personas**, **Procesos**, **Activos y Socios**. En MATERIABIZ queremos que tu proyecto o Pyme inicie su camino hacia la **Perdurabilidad**, a través de la toma de decisiones más eficientes **todos los días**.

A PARTICIPANTES

El programa está dirigido a gerentes, empresarios Pymes y emprendedores.



CONTENIDO

Organizaciones perdurables (8 hs)

Una empresa perdurable no es aquella que tiene una actividad rentable hoy, sino aquella que es capaz de reinventar su Modelo de Negocio a lo largo del tiempo para construir diferenciales y mantener superávits. No se trata de tener ideas geniales o de apalancamiento financiero; se trata de reformular nuestro Modelo de Negocio de manera constante. En este módulo aplicaremos (en cada empresa presente en el aula) el Modelo Palancas para la creación de Empresas Perdurables.

Conocer y gestionar la Rentabilidad (12 hs)

Una de las principales causas del cierre de empresas, es la financiera. El crecimiento o la caída de la cifra de venta debe estar acompañado de un diagnóstico y planificación económico financiera. La rentabilidad de la empresa y su equilibrio financiero, son factores condicionantes a la hora de entender su perdurabilidad. Lo que no se mide no se gestiona, pero lo que se mide mal, se gestiona mal. En este módulo mediremos lo que hay que medir y, en base a esas mediciones, tomaremos decisiones.

Las Personas (12 hs)

Un individuo se constituye en palanca de una empresa cuando posee alguna característica (conocimiento, experiencia, habilidad...) diferente en relación a las personas que actúan en una determinada industria o sector económico. Dicha par- ticularidad puede contribuir a construir ofertas diferenciales y estas constituyen la base de cualquier Modelo de Negocios. En este módulo trabajaremos en la identificación y desarrollo de Palancas de Personas.

Los Activos (12 hs)

Un bien que posee características únicas o especiales y que es puesto a trabajar para lograr ingresos, es una Palanca de Activos. Puede tratarse de tangibles, como máquinas, edificios, tecnologías...o intangibles, como reputación, confianza, conocimiento de marca, fórmulas, licencias...entre otras.



En este módulo responderemos las siguientes preguntas: ¿Qué conocimiento específico tiene nuestra empresa en relación al sector? ¿Qué fórmulas, patentes, diseño o tecnología específicas nos distinguen? ¿Hay en el activo alguna máquina o instalación de características únicas? ¿Se encuentra la empresa en un edificio con valor histórico o en una ubicación privilegiada? ¿Tenemos una reputación construida? Y en base a las respuestas obtenidas, desarrollaremos Palancas de Activos.

Los Socios (12 hs)

Un socio es alguien con quien se crea una empresa, se comparten objetivos, aspiraciones o ideales. Un socio, en el sentido del modelo Palancas, es aquel que le proporciona a nuestra sociedad algo que no podemos comprar. Los socios siempre están, la clave es pensar qué necesita el otro. La palanca de Socios representa una de las mayores posibilidades de negocios. Sin embargo, es la que menos se trabaja dentro de la empresa.

En este módulo responderemos las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los socios que nos permiten construir una oferta diferencial? ¿Quienes son aquellos individuos que no podemos incorporar como proveedores? ¿Para quiénes somos un posible socio estratégico? ¿Cuáles son las áreas de nuestro Modelo de Negocio que se potenciarían con un socio estratégico? ¿Qué damos? ¿Qué recibimos? ¿Qué más podemos dar? ¿A quién más se lo podríamos ofrecer?. Y en base a las respuestas obtenidas, desarrollaremos Palancas de Socios.

Los Procesos (12 hs)

Una empresa podría ser definida como una sucesión de actividades organizadas o procesos. Cuando hablamos del saber hacer de una empresa, nos referimos a los pasos que lleva a cabo para producir, vender, administrar, diseñar, cobrar, etc.

En este módulo nos preguntaremos: ¿Qué procesos son capaces de crear diferenciales para nuestros clientes en la oferta de valor? ¿Estamos trabajando para mejorar estos procesos de manera continua? ¿Cuán lejos están mis competidores de implementar dichos procesos? ¿Qué estoy haciendo para cuando llegue el momento en el que esos procesos dejen de crear diferenciales? Y en base a las respuestas obtenidas, desarrollaremos Palancas de Procesos.





Tecnología y eficiencia (12 hs)

En este módulo aplicaremos herramientas digitales de gestión concretas para que tu empresa sea más eficiente y productiva.

En algunos casos, la utilización de estas herramientas puede convertirse en un diferencial frente a los competidores.

Contingencias (12 hs)

En todo negocio existen múltiples riesgos que no son considerados hasta el momento en que los mismos se convierten en realidad. Planificar y anticiparse a la ocurrencia de los mismos implica trabajar en la perdurabilidad. En este módulo identificamos y cuantificamos las contingencias en cada una de las empresas presentes en el aula.

Comunicaciones efectivas (12 hs)

El elemento transversal a toda actividad o proceso que se desarrolla en una empresa es la comunicación. Todo debe ser comunicado y en ocasiones muy frecuentes el éxito en la implementación viene dado por una correcta comunicación. Clientes, proveedores, empleados, competidores, socios...son algunos de los interlocutores de una empresa. En este módulo trabajaremos como comunicarnos con cada uno de ellos.

Finanzas (12 hs)

El equilibrio financiero y la rentabilidad son dos caras de una misma moneda. No puede existir una sin la otra. En este módulo diseñaremos, en base a los entor- nos macroeconómicos que nos trae la coyuntura, las estrategias óptimas de financiación de déficits y colocación de excedentes financieros.



El formato consta de 10 módulos de capacitación (116 horas) a cursarse entre Marzo y Noviembre y de 25 asistentes como cupo máximo.



MODALIDAD DE CURSADA

Se cursa cada tres semanas 2 días consecutivos. Día 1 de 18 hs a 22 hs. Día 2 de 9 hs a 18 hs.



A confirmar

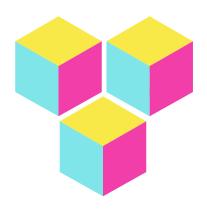
LOCALIDADES

El Programa se lleva a cabo en las siguientes ciudades:

CABA, Córdoba, Resistencia, Posadas, Mendoza, Neuquén, Jujuy, Tucumán, Rosario, Ushuaia/Río Grande, Catamarca, Mar del Plata y Bariloche.

EXECUTION CALENDARIO

Módulos	Jueves de 18 a 22 hs	Viernes de 9 a 18 hs
Módulo 1	jueves, marzo 19, 2020	viernes, marzo 20, 2020
Módulo 2	jueves, abril 16, 2020	viernes, abril 17, 2020
Módulo 3	jueves, mayo 07, 2020	viernes, mayo 08, 2020
Módulo 4	jueves, mayo 28, 2020	viernes, mayo 29, 2020
Módulo 5	jueves, junio 18, 2020	viernes, junio 19, 2020
Módulo 6	jueves, julio 30, 2020	viernes, julio 31, 2020
Módulo 7	jueves, septiembre 03, 2020	viernes, septiembre 04, 2020
Módulo 8	jueves, octubre 08, 2020	viernes, octubre 09, 2020
Módulo 9	jueves, octubre 29, 2020	viernes, octubre 30, 2020
Módulo 10	jueves, noviembre 12, 2020	viernes, noviembre 13, 2020



\$ VALOR DEL PROGRAMA

Hasta el 31 de diciembre de 2019

Pago de contado	\$81.000
3 cuotas	\$30.375
12 cuotas	\$10.125

Hasta el 31 de enero de 2020

Pago de contado	\$85.000
3 cuotas	\$31.875
12 cuotas	\$10.625

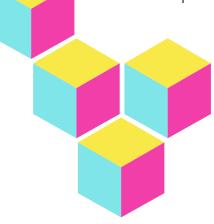
Hasta el 28 de febrero de 2020

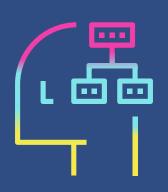
Pago de contado	\$90.000
3 cuotas	\$33.750
12 cuotas	\$11.250

Marzo 2020

Pago de contado	\$100.000
3 cuotas	\$37.750
12 cuotas	\$12.500

Podrás recuperar el valor del curso por CRÉDITO FISCAL.





IMUCHAS GRACIAS!

(011) 4772-0600 informacion@materiabiz.com www.materiabiz.com