

Seminario de Planeación: Reinventando la Estrategia de Negocio

**Descubrir Nuevas Fuentes de
Rentabilidad en una
Economía Basada en Redes**



Programa

- ❖ **Formato:** Tipo modular, dos días.
- ❖ **Participantes:** Directores y Gerentes Generales, Ejecutivos de Planeación Estratégica, Ejecutivos de Planeación y Finanzas, Ejecutivos de Planeación Financiera, Ejecutivos para el Desarrollo de Nuevos Negocios, Ejecutivos de Planeación y Mercadotecnia y Ejecutivos de Administración y Finanzas, así como Profesionistas y Personal en Desarrollo
- ❖ **Descripción:** Al finalizar el seminario, los participantes contarán con los conocimientos y herramientas para desarrollar e implementar un Proceso de Planeación, que facilite a un Negocio adecuarse a los nuevos enfoques estratégicos.
- ❖ **Beneficios:**
 - Aprender como utilizar el Modelo Delta
 - Desarrollar Nuevos Enfoques Estratégicos que adecuen al Negocio
 - Entender la relación entre el Balanced Scorecard y el Modelo Delta
 - Implementar una realzada Agenda Estratégica
- ❖ **Beneficios en Desarrollo de Competencias Dominantes:**
 - Entendimiento de Nuevos Modelos de Planeación para el Negocio
 - Facilitar los procesos "Desarrollo y Despliegue de la Estrategia de Negocio"
 - Catalizar la Transformación del Negocio hacia nuevas orientaciones y enfoques estratégicos
- ❖ **Consultor:** Ing. José Antonio Venegas Q. (ver anexo)

Programa

- ❖ ***¿Qué es Estrategia?***
- ❖ ***Los Tres Principios de Estrategia***
- ❖ ***El Modelo Delta: El Fin de la Sabiduría Convencional***
 - Breve Resumen
 - El Triángulo: Nuevas Opciones Estratégicas
 - Creación de Valor para cada Estrategia
 - Las Dimensiones del Triángulo
 - Los Procesos Adaptativos: Como genuinamente embonar la Estrategia y la Ejecución
 - Indicadores Agregados y Granulares
 - Experimentación y Retroalimentación

Programa

- ❖ ***El Modelo Delta: El Triángulo – Explicación de cada Enfoque***
 - Mejor Producto
 - Soluciones Totales al Cliente
 - Sistema Comprometido
- ❖ ***El Modelo Delta: Un Marco Integrado para la Estrategia***
 - El Triángulo - Capturar la Visión del Negocio
 - La Misión – Definir el Alcance y Competencias del Negocio
 - Reinterpretar las 5-Fuerzas de Porter
 - La Agenda Estratégica - Especificar las Tareas Clave del Negocio
 - El Balanced Scorecard y el Modelo Delta
- ❖ ***Creando una Agenda Estratégica: El Caso de Motorola Semiconductor***

Reinventando la Estrategia de Negocio

Un Enfoque fresco para el Desarrollo de la Estrategia de Negocio y la Administración Estratégica

- ❖ “La sabiduría estratégica convencional coloca al **“Producto”** en el corazón de la Estrategia de la organización. Sin embargo, muchos ejecutivos están encontrando que la f fuente real de éxito ahora es ofrecer una **Proposición de Valor** más creativa para sus Clientes” (Arnoldo Hax, MIT Sloan School of Management)
- ❖ Los Enfoques Tradicionales Competitivos que dependen de la Diferenciación del Producto no producen óptimos resultados (enfocan la atención en un lugar equivocado), ni tampoco toman ventaja de nuevas fuentes de rentabilidad que ofrece la conectividad de una economía basada en redes

Reinventando la Estrategia de Negocio

Un Enfoque fresco para el Desarrollo de la Estrategia de Negocio y la Administración Estratégica

- ❖ Para sobrevivir y prosperar hoy debe cambiar su atención de Productos a Clientes y crear un Plan de Negocios basado en:
 - La reestructuración innovativa de sus relaciones con el Cliente
 - La segmentación más creativa de sus Clientes
 - Entregar una Proposición de Valor que coloque al Cliente en el centro de su Estrategia
- ❖ El Modelo Delta (basado en investigaciones y desarrollos del MIT y grupos privados) es un poderoso marco que refleja las nuevas formas de competir en la economía actual; ofrece un enfoque fresco y pragmático para el pensamiento estratégico de negocios

Reinventando la Estrategia de Negocio

Un Enfoque fresco para el Desarrollo de la Estrategia de Negocio y la Administración Estratégica

- ❖ El nuevo Modelo Delta es un marco integral y estratégico que permite a los ejecutivos realizar cosas actuales, completas, creativas e innovadoras para el negocio
- ❖ Impartido por el Ing. José Antonio Venegas Q., Consultor de Negocios a nivel nacional, con más de 29 años de experiencia en Estrategia de Negocio, ganará perspectivas pragmáticas de cómo
 - Comenzar a cambiar de una Orientación basada-en-Producto a una Orientación basada-en-Cliente
 - Utilizar “complementos” para extender la red empresarial
 - “Decommoditize” el negocio, fortaleciendo las relaciones con el Cliente

Ing. José Antonio Venegas Quintanilla

Curriculum Vitae

Ingeniero Químico, UANL 1976

Master en Desarrollo Organizacional, UDEM 1981

Cuenta con la especialización de Alta Dirección en Administración en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) realizada en 1988.

Tiene más de 29 años de experiencia en Planeación Estratégica, Administración, Finanzas, Organización y Dirección de Negocios.

Ha colaborado como ejecutivo para las empresas HYLSA, Grupo VISA, Grupo PROTEXA, Grupo Corporativo HC y Grupo HB.

También ha colaborado como Consultor de Negocios para las siguientes compañías: Grupo Alfa, Grupo Vitro, Grupo IMSA, Grupo Chapa, Grupo Industrial Saltillo, Grupo Financiero PROURSA, Grupo HERMES, Grupo LAMOSIA, Transportes Quintanilla, Grupo GUSI, Grupo QUIMMCO y el Gobierno del Estado de Nuevo León.

Cuenta con experiencia docente a nivel profesional y maestría en el ITESM y en la UDEM y ha colaborado como Instructor en módulos y seminarios de Planeación Estratégica (Modelo Delta), Organización (Innovación por Diseño), Transformación de Finanzas, Transformación de Recursos Humanos y Administración Estratégica de Costos en Consultoría de Negocios.

Actualmente es Consultor de Negocios en Estrategia de Negocio; Programas y Proyectos de Transformación; Estudios y Proyectos de Organización.