

SEMINARIO PRESENCIAL

# EL MAPA DE RUTA: *Planificación Estratégica*

**02 OCTUBRE**

09:00 a 17:00 hrs.



**SEDE ICARE**

**1**

Sesión



# OBJETIVOS

## *del Programa*

Para tener éxito en los negocios es importante llevarlo adelante en el día a día con objetivos estratégicos claros construidos alrededor de definiciones esenciales como el “Donde Jugar”, “Cómo Ganar” y tomando las decisiones correctas que permitan hacer la diferencia entre tan solo “Jugar” y el “Ganar” en los negocios.

El proceso de toma de decisiones estratégicas tiene que darse de la mano de una organización con las capacidades adecuadas, capaz de ejecutar con excelencia y potenciar su capacidad innovadora. Hoy más que nunca es necesario re-pensar los hábitos que han hecho a las empresas exitosas en el pasado y cuestionar la sabiduría convencional y modelos de negocio en la industria que las han definido.

Este taller permitirá a los participantes poder contar con una guía práctica que los ayude a dar ese paso adicional que los lleve a dar su máximo potencial, más allá de lo que han sido capaces de lograr en el pasado.

Este taller está dirigido a Profesionales, Gerentes, Subgerentes y Jefes de las distintas áreas funcionales en la empresa que tengan la responsabilidad por el desarrollo e implementación de planes de negocio.

# CONTENIDOS

## *del Programa*

### *El Reto: Desarrollar la Estrategia y hacerla funcionar*

- La importancia de una potente “Aspiración Ganadora”
- El corazón del Plan Estratégico, el “Dónde Jugar” y “Cómo Jugar” para Ganar
- El dar vida a las decisiones estratégicas a través del rol de “Capacidades” que potenciar
- El rol de “Sistemas” para formular, refinar y comunicar la Estrategia
- La necesidad de gestionar la “Planificación Estratégica”
- La importancia de la “Implementación Estratégica”

### *Generar Ingresos & Rentabilidad vía Innovación*

- La “InnovAccion”, el camino de la Creatividad, a la Innovación, a la Acción, al Cambio Efectivo
- La diferencia detrás de lograr gestionar la “Innovación”

***Metodología:*** Curso desarrollado a partir de uso de metodología del aprendizaje activo, ejercicios de aplicación y casos



Relator  
**Willem  
F. Schol**

Ingeniero comercial de Syracuse University, más de 30 años de experiencia como VP y Gerente Regional en Pennzoil (Shell), Minute Maid (Coca Cola), Clorox, P&G y TWE. Lideró transición de Laboratorio Geka a P&G detrás de redefinición de estrategia de negocios, adquisición del negocio de pañales de CMPC e introducción de exitosas nuevas marcas ícono como Pantene, Head & Shoulders. Lideró expansión de Clorox, Minute Maid y Pennzoil en LATAM y transición de negocio de vinos de TWE de su operación en USA a su División Intl. Es socio fundador y consultor de XPGConsultNet. Lideró la creación de America Retail, principal medio digital orientado al Retail. Fue el creador del programa Best Place to Innovate®, teoría del Camino a la InnovAccion® y herramienta InnovAccion®Meter. Se desempeña además como Director y miembro de comités ejecutivos de empresas en Chile y Perú.

# INFORMACIÓN

## *e inscripciones*

<b>Fecha</b>	Miércoles 02 de octubre de 2024
<b>Horario</b>	09:00 a 17:00 hrs. (Café de bienvenida 8:45 hrs.)
<b>Duración</b>	7 horas (1ra parte de 9:00 a 13:00 hrs, almuerzo, 2da parte de 14:00 a 17:00 hrs.)
<b>Modalidad</b>	Presencial
<b>Lugar</b>	Sede ICARE (Apoquindo 3650, piso zócalo, Las Condes)
<b>Valor general</b>	\$239.000
<b>Valor Socios de ICARE</b>	\$183.000
<b>Descuentos</b>	15% de descuento por 3 o más inscripciones

**+ INFO  
& INSCRIPCIONES**

### **INSCRIPCIONES A:**

Capacitación ICARE Ltda.

RUT: 76.619.580-6

Teléfonos: 22280 5311 - 22280 5329

Email: [seminarios@icare.cl](mailto:seminarios@icare.cl)