



■ DIRECCIÓN GENERAL Y ESTRATEGIA

Implantación y seguimiento de la estrategia

¿Cómo ligar los sistemas de dirección estratégicos con la operativa diaria?

¿Cómo realizar el despliegue de objetivos?

¿Cómo adaptar la estructura de responsabilidades a la estrategia?

¿Qué tipos de sistemas de información directiva existen?

¿Qué es un buen Cuadro de Mando Integral (*Balanced Scorecard*)?

Profesores: Alberto Fernández, Juan Carlos Vázquez-Dodero, Joaquim Vilà y Eric Weber

Lugar y fecha

Barcelona, 27, 28 y 29 de mayo de 2003

Derechos de inscripción

2.000 euros

Negociar con eficacia: tarea diaria del directivo

¿Por qué es fundamental mejorar nuestro modo de negociar?

¿Existen distintos estilos de negociación?

¿Cuáles son los principios y tácticas para negociar con eficacia?

¿Puedo desarrollar un plan de mejora personal en esta competencia directiva?

Profesor: Juan Roure

Lugar y fecha

Barcelona, 16, 17 y 18 de junio de 2003

Derechos de inscripción

2.000 euros



La implantación de la estrategia, clave para la consecución de resultados, es un aspecto que preocupa a los directivos, ya que es un tema complejo por la cantidad de personas y elementos involucrados. La falta de coherencia entre estrategia e indicadores de gestión, la falta de entendimiento de la estrategia, la falta de comunicación entre unidades o la inadecuada asignación de recursos, son sólo algunos ejemplos de problemas habituales.

Es fundamental disponer de adecuados sistemas de dirección y adaptar la estructura organizativa a la estrategia. Los elementos para entender y comunicar la estrategia, así como para realizar la implantación y el seguimiento de la misma, forman parte del sistema de información y control, que a su vez influye en la evaluación, la retribución, la asignación de prioridades y la asignación de recursos.

Saber negociar correctamente es una habilidad fundamental en el mundo de los negocios. Constantemente nos vemos obligados a establecer todo tipo de acuerdos con proveedores y clientes, con potenciales socios, con colaboradores, superiores o socios dentro de la propia organización...

Sin embargo, la negociación ha tendido a dejarse únicamente en manos de la intuición, lo que en muchos casos determina que no se alcancen acuerdos en situaciones que podrían ser posibles colaboraciones activas, o bien que las relaciones se deterioren, o que los colaboradores no se comprometan o que se logren acuerdos en condiciones muy inferiores a las que se podrían alcanzar.

A lo largo del programa se desarrollarán los siguientes puntos:

- Principios de la negociación.
- El proceso de la negociación.
- Tensión cooperativa-competitiva: co-opetir.
- Gestión de bloques.
- Negociación en equipo.
- Negociación interna.
- Plan de mejora personal.