

Seminario de Planeación: Reinventando la Estrategia de Negocio

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



Seminario de Planeación: Reinventando la Estrategia de Negocio

- ❖ **Formato:** Tipo modular, dos días (con 16 horas de duración).
- ❖ **Dirigido a:** 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, ejecutivos de Administración y Finanzas, así como profesionistas y personal en desarrollo.
- ❖ **Objetivo:** 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 Particulares del Seminario:**
 - 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 para el Desarrollo de Competencias Dominantes:**
 - Entendimiento de nuevos modelos de planeación para el negocio.
 - Facilitar los procesos de “desarrollo y despliegue de la estrategia de negocio”.
 - Catalizar la transformación del negocio hacia nuevas orientaciones y enfoques estratégicos.
- ❖ **Instructor:** Ing. José Antonio Venegas Q. (*Ver curriculum vitae*).

Programa: Primer Día

- ❖ **¿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: Segundo Día

- ❖ **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 **propuesta 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 las 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 en día, 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 propuesta 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 30 años de experiencia en estrategia de negocio, usted ganará perspectivas pragmáticas de cómo:
 - Comenzar a cambiar de una orientación basada en el producto a una orientación basada en el cliente.
 - Utilizar los “complementos” para extender la red empresarial.
 - “Decommoditize” el negocio, fortaleciendo las relaciones con el cliente.

Ing. José Antonio Venegas Quintanilla

curriculum vitae

Ingeniero Químico egresado de la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL) en 1976, con maestría en Desarrollo Organizacional por la Universidad de Monterrey (UEM) en 1982, con especialización de Alta Dirección en Administración por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) en 1988.

Con más de 37 años de experiencia profesional y docente en las áreas de Planeación Estratégica, Administración, Finanzas, Diseño Organizacional, Desarrollo Organizacional y Dirección de Negocios, colaboró 14 años como ejecutivo para las empresas de HYLISA, GRUPO VISA, Grupo Protexa, Grupo Corporativo HC y Grupo HB. Ha sido catedrático a nivel profesional y maestría en tres universidades importantes del estado de Nuevo León (UANL, ITESM y UDEM).

Ha colaborado como consultor para las siguientes empresas: ALFA, Grupo Vitro, Grupo IMSA, Grupo Chapa, Grupo Industrial Saltillo, Grupo Financiero PROBURSA, Grupo HERMES, GRUPO LAMOSA, Transportes Quintanilla, Grupo GUSI, GRUPO QUIMMCO, FEMSA Insumos Estratégicos, Integradora de Insumos del Noreste, Embotelladoras ARCA, CAPRICO y el Gobierno del estado de Nuevo León.

También ha colaborado como instructor en módulos y seminarios de planeación estratégica (Modelo Delta, estrategia y competencia), organización (compitiendo por diseño), transformación de finanzas, transformación de recursos humanos y administración estratégica de costos en Consultoría de Negocios (CDEN).

De diciembre de 1990 a la fecha, es consultor de negocios con áreas de apoyo en Estrategia y Plan de Crecimiento, Estudios y Proyectos de Organización y Programas y Proyectos de Transformación con la firma CDEN.