

El secreto de la competitividad empresarial

Mejorando la competitividad de la empresa



- A** Clientes
- B** Objetivos
- C** Contenido
- D** CV
- E** Recursos

Experiencias extraordinariamente positivas en más de 60 directivos de diversas empresas

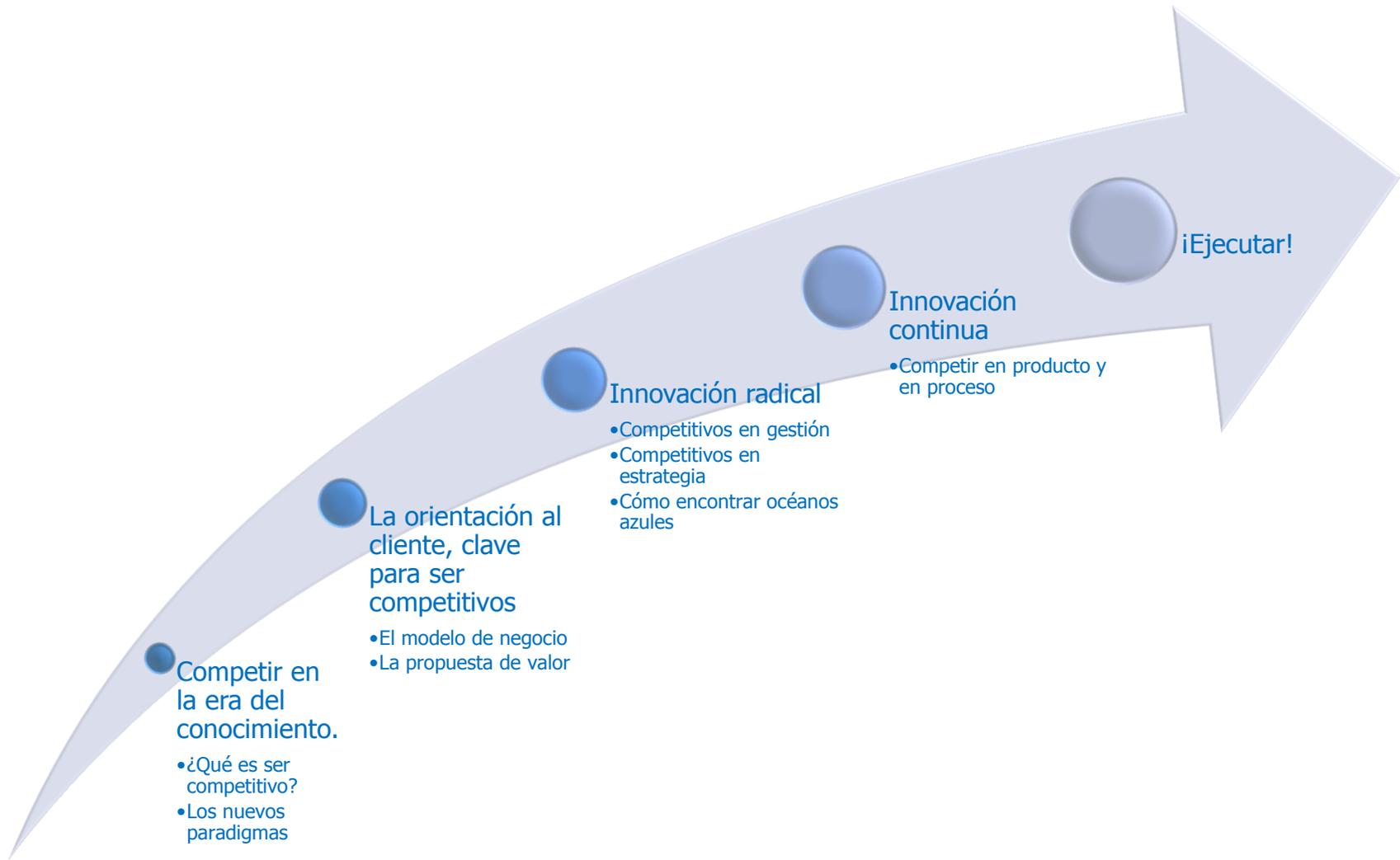
PORCELANOSA®



Entender las claves de la competitividad en un entorno de oferta sobreabundante y globalizada

Ver el negocio desde el punto de vista del cliente. Crear y analizar nuevas propuestas de valor.

Apoyar la competitividad en las 4 formas de innovación



Casos prácticos

La mejor forma de interiorizar los conceptos es realizar los ejercicios y e intercambiar puntos de vista con una crítica a las ideas abierta y constructiva.

Cada profesional aplica la metodología a su empresa o a la que él elija.

Cada voluntario proyecta su trabajo y se comenta en un máximo de 10'.
Aprendemos y mejoramos

Se dibuja el trabajo definitivo.

Ejercicios prácticos

- Análisis del modelo de negocio
- Análisis de las 6 vías y de los no clientes
- Mejoras al modelo de negocio



Vicente Centelles

- Socio director de Avanzalis Knowledge Associates en Valencia
- Conferenciante y formador especializado en competitividad, innovación y estrategia.
- Ingeniero industrial con 17 años de experiencia en alta dirección como director general y consejero, especialmente en Chuyval Motor Group. Comenzó su carrera profesional en IBM.
- Responsable de proyectos de reflexión estratégica e innovación en sectores como el de las energías renovables, alimentación, náutica, automoción, habitat, agricultura, etc.
- Es miembro de la Comisión Técnica de la Fundación Globalidad y Microeconomía de la Ciudad Politécnica de la Innovación y de Mensa (Asociación internacional de personas con alto coeficiente intelectual). Premio "Empresarios 2000 de la Comunidad Valenciana" por "El Boletín de Empresas, Empleo y Finanzas"
- vicente.centelles@avanzalis.com

apoyar a la alta dirección para mejorar la competitividad de su organización con proyectos estratégicos

Se diferencia en:

facilitación y visión holística

- acompañamiento: el auténtico artífice de la iniciativa es el propio cliente
- visión de la organización desde un nivel estratégico
- una aproximación holística (total) basada en: estrategia, mercados, procesos, personas, tecnología y organización

innovación

- en estrategia, gestión, producto/ servicio y procesos.
- las claves para competir con los nuevos paradigmas del s. XXI

experiencia y profundidad científica

- profesionales con larga experiencia multisectorial en gestión: entendimiento rápido de cada proyecto
- herramientas de gestión avanzadas: estudio y actualización constante
- red mundial de expertos (Knowledge Associates)

orientación a resultados

- implicación hasta la implantación
- aportación de indicadores de rendimiento
- supervisión de los resultados y ajustes a las desviaciones

Instalaciones

- Espacio para las deliberaciones por equipos

Duración

- 10 horas.

Material de apoyo

- Para el docente
 - Proyector, pizarra, rotafolio, rotuladores, escáner
- Para los profesionales
 - Lápices, gomas de borrar, reglas, post-it y hojas A4.