



Cámara
COMERCIO Y PRODUCCIÓN
Santiago



Diplomado en
Planeación Estratégica



Impartido por:
Simón López | Carlos G. Fondeur | Cristian Gutiérrez

Inicio: 4 de Abril 2017



Cámara
COMERCIO Y PRODUCCIÓN
Santiago

CONTENIDO DIPLOMADO: PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

MÓDULO I: PENSAMIENTO ESTRATÉGICO y MÉTODOS ESTRATÉGICOS (24 HORAS)

OBJETIVOS:

- Aplicar conceptos actualizados sobre el significado de ser estratégico en las empresas acompañadas, según requerimientos.
- Establecer apropiadamente el liderazgo clave de las organizaciones acompañadas sobre la auditoría del desempeño y el análisis de brechas, en consonancia con el modelo de planificación estratégica aplicada, según requerimiento.

CONTENIDO:

1. Triángulo estratégico pensar-decidir-actuar.
 - 1.1 Pensamiento crítico.
 - 1.2 Decisión el ADN de la gerencia.
 - 1.3 Acción, agregar valor.
2. Planificación estratégica.
 - 2.1 Concepto de planificación estratégica.
 - 2.2 Gestión del cambio, los paradigmas.
 - 2.3 El horizonte estratégico de la empresa.
 - 2.3.1 Misión.
 - 2.3.2 Visión.
 - 2.3.3 Valores.
 - 2.3.4 Promesas de valor.
3. Análisis de brechas.
4. Análisis FODA.
5. Cruce de análisis FODA.

ACTIVIDADES SUGERIDAS:

- Análisis.
- Lectura comentada.
- Diálogo.
- Ejercicios prácticos.
- Videos.
- Diapositivas.
- Elaboración de análisis FODA.
- Caso de estudio y problemas propuestos.
- Disertaciones e Informes.



Cámara
COMERCIO Y PRODUCCIÓN
Santiago

MÓDULO II: HERRAMIENTAS PARA EL PROCESO DE PLANEACIÓN. (20 HORAS)

OBJETIVO:

Al finalizar el módulo, las personas participantes estarán en capacidad de:

- Desarrollar una cultura enfocada en resultados factibles de medición y ponderación del logro obtenido, según requerimientos.

Contenido:

1. Objetivos estratégicos.
2. Mapa estratégico.
3. Rastreo de indicadores para el cumplimiento de objetivos.
4. Marco de indicadores centrales.
 - 4.1 Elaboración de indicadores.

Actividades sugeridas:

- Análisis.
- Lectura comentada.
- Diálogo.
- Videos.
- Diapositivas
- Ejercicios prácticos.
 - Elaboración de objetivos organizacionales.
 - Elaboración de mapa estratégico.
- Caso de estudio y problemas propuestos.
- Disertaciones e Informes.



Cámara
COMERCIO Y PRODUCCIÓN
Santiago

MÓDULO III: GESTIÓN ESTRATÉGICA Y EL CUADRO DE MANDO INTEGRAL. (25 HORAS)

OBJETIVO:

Al finalizar el módulo, las personas participantes estarán en capacidad de:

- Aplicar un sistema de gestión enfocado a la administración estratégica efectiva, considerando el cuadro de mando integral establecido por la empresa, según requerimientos.

Contenido:

1. Gestión administrativa.

- 1.1 Conceptos y generalidades.
- 1.2 Proceso administrativo.
- 1.3 Importancia de la gestión administrativa.
- 1.4 Componentes de la gestión administrativa.
- 1.5 Precusores de la gestión administrativa.
- 1.6 El nuevo enfoque gerencial (Visión integrativa y departamental de la empresa).
- 1.7 Las funciones administrativas.
- 1.8 Las habilidades administrativas de cara a las tendencias modernas.
- 1.9 Desarrollo y diseño organizacional.
- 1.10 Función social y económica de la empresa.
- 1.11 Desarrollo de competencias laborales.
- 1.12 Administración cerrada y abierta.
- 1.13 El ambiente interno y externo de la empresa.
- 1.14 La personalidad del administrador.
- 1.15 La importancia de la cultura empresarial.
- 1.16 Innovación y cambios empresariales.
- 1.17 Administración de los recursos administrativos.

2. Gestión estratégica.

- 2.1 Gestión estratégica operacional.
- 2.2 Implementación y control de estrategias operacionales.

3. Cuadro de mando integral.

- 3.1 Concepto de cuadro de mando integral (Balanced Scorecard-BSC).
- 3.2 Importancia del cuadro de mando integral.
- 3.3 Aplicación del cuadro de mando integral a la gestión estratégica.
- 3.4 Implementación de cuadro de mando integral aplicado a la gestión estratégica.
- 3.5 Indicadores de rendimiento aplicados al cuadro de mando integral.
- 3.6 Ciclo de vida del cuadro de mando integral.



Cámara
COMERCIO Y PRODUCCIÓN
Santiago

Actividades sugeridas:

- Análisis.
- Lectura comentada.
- Diálogo.
- Videos.
- Diapositivas.
- Ejercicios prácticos.
- Caso de estudio y problemas propuestos.
- Disertaciones e Informes.

MÓDULO IV: MODELOS OPERATIVOS (21 HORAS)

OBJETIVO:

Al finalizar el módulo, las personas participantes estarán en capacidad de:

- Desarrollar mecanismos efectivos que permitan hacer operativa la estrategia de la empresa en el día a día, según requerimientos de operación de la empresa.

CONTENIDO:

1. POA - Plan Operativo Anual.
2. Elaborar presupuesto del POA.
3. Elaboración de presupuesto para la planeación estratégica.
4. Opciones estratégicas.

ACTIVIDADES SUGERIDAS:

- Análisis.
- Lectura comentada.
- Diálogo.
- Videos.
- Diapositivas.
- Ejercicios prácticos.
 - Entrega y defensa del proyecto final.
- Caso de estudio y problemas propuestos.
- Disertaciones e Informes.



Cámara
COMERCIO Y PRODUCCIÓN
Santiago

ENFOQUE METODOLÓGICO:

La metodología aplicada al desarrollo de este programa está centrada en las características individuales de las personas participantes. El contenido modular será desarrollado a partir de análisis de contenidos, del planteamiento y solución de casos de estudio, simulaciones, diálogo, discusión, apoyado en lecturas, informes, disertación por parte del facilitador y la participación activa de las personas participantes. Dentro del proceso enseñanza -aprendizaje, la persona es el eje central responsable de su aprendizaje y el facilitador es el guía orientador del desarrollo del programa.

Este enfoque metodológico implica la utilización de estrategias combinadas y complementarias; para el desarrollo de las actividades el Facilitador debe hacer una combinación de métodos y técnicas, tales como:

- Presentación de conceptos, teorías, principios y normas en sesiones participativas, donde las personas participantes pongan en evidencia sus experiencias y puedan construir nuevos conocimientos.
- Promoción de trabajo en grupo e individual para que las personas participantes pongan en práctica las técnicas y herramientas adquiridas, así como la construcción de nuevos saberes o conocimientos.
- Aplicar los conocimientos habilidades y destrezas adquiridas en el uso adecuado de las herramientas que permiten que los procesos produzcan bienes y servicios de calidad teniendo en cuenta las normativas y procedimientos en las empresas públicas y privadas.
- Presentación en plenaria de las asignaciones realizadas por las personas participantes de manera grupal e individual, donde el facilitador/a resalta las buenas prácticas y retroalimenta las oportunidades de mejora.
- Realización de seguimiento al participante en el trabajo para reforzar su aprendizaje a adquirir, dentro de las normas establecidas.
- Dar seguimiento al trabajo realizado por las personas participantes de manera grupal e individual para en caso de ser necesario reforzar su aprendizaje, cumpliendo con la normativa.



Cámara
COMERCIO Y PRODUCCIÓN
Santiago

Simulaciones, lectura comentada, diálogo, discusión, evaluaciones y tareas, entre otras.

El Diplomado consta de 5 módulos, a ser desarrollado en 90 horas presenciales, con alto grado de participación y compromiso. Esas actividades están centradas en la persona participante, quien controla su aprendizaje y es responsable de su autoevaluación, bajo la metodología aprender haciendo y con una asistencia obligatoria.

Para ser merecedor del Certificado, se requiere de una **asistencia mínima** del **90%** del total de horas que consta el Diplomado, independientemente de las causas que generen las ausencias, más una **calificación promedio** de **80** puntos en las **asignaciones determinadas por los/las facilitadores.**

La certificación final sería emitida por el **INFOTEP** y se deben agotar todos los procesos de registro y control diseñados para estos fines.

Nota:

Los módulos podrán ser impartidos sin necesidad de seguir una secuencia, sin embargo, es necesario impartirlos todos para poder solicitar la emisión de los certificados.



Cámara
COMERCIO Y PRODUCCIÓN
Santiago

INFORMACIÓN GENERAL DIPLOMADO

REQUISITOS DE ENTREDA:

- Empresarios, técnico, profesionales, ejecutivos, y personas que desempeñen cargos o que están involucrados en el proceso de Planeación Estratégica.
- 18 años en adelante.

DOCUMENTACIÓN REQUERIDA:

- Formulario de Inscripción (debidamente lleno y firmado)
- Copia de cedula de ambos lados
- Carta Constancia de trabajo



Cámara
COMERCIO Y PRODUCCIÓN
Santiago

FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

NOMBRE DE LA ACCIÓN FORMATIVA

DIPLOMADO EN “PLANEACIÓN ESTRATÉGICA”

DEL 04 DE ABRIL AL 22 DE JUNIO 2017

Horario: 6:00 P.M. – 10:00 P.M. - Días: **MARTES Y JUEVES**
Lugar: Salón de Conferencias del Edificio Empresarial, Av. Las Carreras No. 7
Inversión: **RD\$4,600.00 Pesos por concepto de cena y refrigerio.**
*El diplomado es gratuito de acuerdo a lo convenido con INFOTEP. El aporte solicitado es por concepto de 22 cenas y refrigerios que se ofrecerán durante el mismo.

Incluye: **MATERIAL DIDÁCTICO, CENA, REFRIGERIO Y CERTIFICADO.**

FAVOR LLENAR EN LETRA DE MOLDE

DATOS PERSONALES

NOMBRES

APELLIDOS

CÉDULA DE IDENTIDAD

CELULAR

INFORMACION DE LA EMPRESA

NOMBRE DE LA EMPRESA QUE LABORA

RNC

TELEFONO

EXT

FLOTA

FAX

POSICIÓN QUE OCUPA

E-MAIL

*** Si luego de realizar su reservación, no puede asistir, favor de notificarlo con 7 días laborables de anticipación.**

Para más información contacte a nuestro **Departamento de Gestión Social y Capacitación** Tel. 809-582-2856, Ext. 235 Fax. 809-241-4546 E-mail: capacitacion@camarasantiago.com

FIRMA DEL SOLICITANTE

FECHA



Cámara
COMERCIO Y PRODUCCIÓN
Santiago

PERFILES DE FACILITADORES

Simón López

Ingeniero Industrial por la Universidad Dominicana O & M. Diplomado en Gerencia de Operaciones por el Centro de Estudios Especializados – CEDESE. Más de 15 años de experiencia en asuntos de sistemas de Calidad e Ingeniería Industrial. Ha ocupado importantes posiciones en grandes empresas, tales como: Souriau Dominicana, como Ingeniero de Calidad y Supervisor de Ingeniería Industrial; Grupo M, como Coordinador de Área de Producción, entre otras. Actualmente es Supervisor del Dpto. del Sistema de Aseguramiento de Calidad en DeRoyal Intercontinental, PISANO, R.D., y Facilitador de INFOTEP, Cámara de Comercio y Producción de Santiago, y otras instituciones.

Carlos G. Fondeur

Lic. En Administrador de Empresas por la Universidad Abierta Para Adultos (UAPA). Es CEO & Founder de Carlos G Fondeur Consulting S.R.L. Certificado como Facilitador de Emprendedurismo con metodología CEFE por Fundasol de Uruguay, Facilitador Internacional certificado por DDI international, Coach ejecutivo y de Equipos Certificado por International Coaching Community, Facilitador internacional Certificado de Firewalking (caminata sobre fuego), Facilitador del INFOTEP y La Cámara de Comercio y Producción de Santiago, Inc. Actualmente se desempeña como facilitador en los temas de: Procesos de Liderazgo, Team Buildings, Planeación Estratégica, Manejo de Conflictos, Manejo Efectivo del Tiempo, Comunicación Efectiva, entre otros.

Empresas con las cuales ha colaborado están: Hotel Casa de Campo, Barrick Dominicana, Ferretería Bellon, Grupo M, entre Otras.

Cristian Gutiérrez

Máster en Alta Gerencia en la Universidad Tecnológica de Santiago (UTESA), Especialidad en Implementación Sistemas Lean Manufacturing, México DF. Ingeniero Industrial por la Universidad Dominicana O & M. Auditor Certificado Normas ISO 14001:2004 OSHAS 18001:2007). SGS De México S.A. C.V. Es Business Partner de MG Business School. Ha trabajado para empresas e instituciones tales como: Troquelados Dominicanos S.A., Philip Morris Internacional., Corporativo Grupo M., Instituto Politécnico Salesiano De Santiago IPISA., INFOTEP, Cámara de Comercio y Producción de Santiago, Inc. Entre otras.

Actualmente se desempeña como facilitador en los siguientes temas: Herramienta de Mejoramiento Continuo, Planeación Estratégica, Administración, Balanced Scorecard - Como Principal Herramienta de la Planificación Estratégica, entre otros.



Cámara
COMERCIO Y PRODUCCIÓN
Santiago


INFOTEP



Diplomado en **Planeación Estratégica**

Duración	90 horas	Inicio: 4 de abril 2017 Hasta: 22 de junio 2017
Horario	Martes y jueves de 6:00 pm a 10:00 pm	
Lugar	Avenida Las Carreras, Edificio Empresarial, 3er. Nivel, Salón de conferencias.	
Inversión	RD\$4,600,00 pesos	

Más información: 809-582-2856 Ext. 235 | capacitación@camarasantiago.com