

# GROWTH STRATEGY

## Introducción

El entorno competitivo actual ha incrementado su velocidad de cambio, y serán aquellas empresas dispuestas a crecer las que se convertirán en líderes de su mercado.

Dentro de la dirección estratégica, Growth Strategy es una metodología centrada en el crecimiento empresarial en base a los 5 pilares del crecimiento: Ejecución, Equipo, Estrategia, Efectivo y Palancas de crecimiento.

## Objetivo

Preparar a profesionales de las compañías a entender las nuevas oportunidades de crecimiento empresarial que el contexto actual ofrece a través de una metodología sencilla y potente.

## Dirigido a

Ejecutivos, directivos, mandos intermedios y emprendedores con más de 3 años de experiencia en las áreas de dirección de una organización que proporciona una nueva visión sobre la necesidad del crecimiento, y una metodología clara de aplicación.

## Profesor

Pascual Parada Torralba

- Ingeniero en Informática de Sistemas
- Grado en Administración y Dirección de Empresa
- MBA Executive
- Consultor y formador en Dirección Estratégica
- Director de Estrategia y Desarrollo de Negocio
- IEBS



# Temario

## 1. Introducción

- 1.1. ¿Por qué las empresas digitales han de crecer?
- 1.2. ¿Cuándo estamos preparados para el crecimiento?
- 1.3. Los problemas también crecen

## 2. Growth Strategy Parte 1: Mejor una mala estrategia que la NO estrategia

- 2.1. Resumen de la visión
- 2.2. Tu estrategia en un mapa mental

## 3. Growth Strategy Parte 2: Ejecución ágil

- 3.1. Mantener el foco
- 3.2. Imagina a 3 años, ejecuta a 90 días
- 3.3. El ritmo de las reuniones
- 3.4. Checkeando hábitos saludables para el crecimiento

## 4. Growth Strategy Parte 3: Puesta a punto del equipo

- 4.1. El líder bien enfocado para el crecimiento
- 4.2. Cuadro de funciones y responsabilidades
- 4.3. Cuadro de procesos y responsabilidades

## 5. Growth Strategy Parte 4: El control de la tesorería

- 5.1. El Ciclo de efectivo
- 5.2. La importancia del margen
- 5.3. Las 4 fuerzas del flujo de efectivo
- 5.4. Técnica: El poder del uno

## 6. Growth Strategy Parte 5: Identificando palancas de crecimiento

## 7. Otras herramientas para el crecimiento

- 7.1. Matriz de Ansoff
- 7.2. Las 8 formas de crecer de Kotler

# Otros datos

Duración sesión formativa: 8 horas

## Contacto

[pascual@pascualparada.com](mailto:pascual@pascualparada.com)

[www.pascualparada.com](http://www.pascualparada.com)

601.034.008

