

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. Chequeando 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

www.pascualparada.com

601.034.008