

Seminario: Seminario Ejecutivo de la Tecnología Aplicada a los Negocios



Duración: 10 módulos de 4 hrs. c/u.
Horario: jueves de 18:00 a 22:00 hrs. (un módulo por semana)
Sede: ITESM

Fundamentación

El éxito de las empresas de manufactura ante la creciente competitividad, depende en gran medida del manejo y la administración de la información y la relación con la tecnología para la oportuna y acertada toma de decisiones. En forma paralela, el acelerado desarrollo tecnológico se caracteriza por una dinámica creciente lo cual ha revolucionado las organizaciones en las empresas, además ha modificado sus relaciones con su entorno y ha implicado adecuaciones continuas de las empresas.

Objetivo general

Proporcionar a los dueños y directivos de las empresas, nuevas prácticas y herramientas de negocios que son utilizadas por las empresas líderes, mediante la presentación de casos, exposición por parte de expertos y discusiones de negocios para aplicarlas en su entorno.

Los objetivos específicos se resumen de la siguiente forma.

- Integrar los objetivos estratégicos de las empresas con su entorno específico, apoyados en la tecnología de información, el desarrollo de las metodologías que garanticen el éxito y desarrollar las habilidades del personal.
- Identificar las necesidades de información para la toma de decisiones a nivel estratégico, gerencial y operativo.
- Identificar y seleccionar la infraestructura tecnológica congruente y compatible con las características de la empresa.
- Diseñar el alineamiento entre las estructuras organizacionales de la empresa con la tecnología de información adquirida.

Misión

La misión del seminario es proporcionar las mejores prácticas en la administración de las empresas, para la entrega de los productos y servicios. Coadyuvando en la formación de profesionistas capacitados que puedan integrar las tecnologías de información requeridas para dar cumplimiento a las necesidades fundamentales de administración del servicio en las empresas".

Dirigido a

Todas las personas propietarias y/o directivos de empresas en las que se lleven a cabo actividades de manufactura, procesos, comerciales, servicios, etc.

Requisitos de admisión a participantes

Ninguno

Política de evaluación

Asistencia (80%)

Entrega y presentación de un mini-proyecto de aplicación de conceptos, metodologías y herramientas tratados en el seminario con aplicación a su empresa participación en clase.

Perfil del egresado

Al finalizar el participante deberá ser capaz de analizar y evaluar los nuevos modelos de negocio que emplean las empresas líderes para su diseño e implantación en su empresa

Módulos contemplados

Módulo 1. Planeación estratégica

(duración: 4 hrs.)

Objetivo

Identificar los principios de la planeación estratégica con el fin de aplicarlos con una visión al futuro de acuerdo a la misión de la empresa detectando sus fortalezas y oportunidades de éxito.

Contenido del tema

- 1.1.- Pensamiento estratégico
- 1.2.- Visión ¿cómo me veo en los siguientes años?
- 1.3.- Misión, análisis, fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas
- 1.4.- ¿Cuál es la tendencia de mi industria?
- 1.5.- Factores críticos de éxito
- 1.6.- Objetivos estratégicos
- 1.7.- Sistemas de planeación estratégica, cómo llevarlo a cabo, enfocar el modelo al mercado que se está atendiendo
- 1.8.- Implantación del plan estratégico

Módulo 2. Nuevos procesos en finanzas

(duración: 4 hrs.)

Objetivo

Sensibilizar a los participantes en los procesos de finanzas que han desarrollado las empresas de clase mundial para ser competitivos, ágiles y darle valor a las funciones de soporte de la organización.

Contenido del tema

- 2.1.- Administración y finanzas en las empresas de clase mundial
- 2.2.- Diseño del sistema de administración y finanzas
- 2.3.- Administración del sistema de finanzas
- 2.4.- Beneficios e implicaciones del sistema de finanzas y administración
- 2.5.- técnicas de las actividades basadas en la administración de costos
- 2.6.- análisis de rentabilidad del producto / cliente / negocio
- 2.7.- análisis de valor del producto
- 2.8.- eva / balance score card

Modulo 3. Servicio al cliente

(duración: 4 hrs.)

Objetivo

Conocer las tendencias y herramientas de los sistemas comerciales y de servicio al cliente en las empresas de clase mundial para la aplicación en su negocio.

Contenido del tema

- 3.1.- Comercial
- 3.2.- Mercados Internacionales
- 3.3.- Planeación comercial
- 3.4.- Negociación con clientes y proveedores
- 3.5.- CRM
- 3.6.- Alianzas comerciales
- 3.7.- Servicio al cliente
- 3.8.- Se cómo produzco (calidad, cantidad, servicio) al cliente
- 3.9.- Diseño del servicio al cliente
- 3.10.- Implantación
- 3.11.- Administración
- 3.12.- Beneficios e implicaciones

Módulo 4. Administración de la vida de productos y/o servicios (duración: 4 hrs.)

Objetivo

Hacer conciente al participante de la importancia de una administración formal de la vida del producto/servicio, para mejorar su posición en el mercado y el nivel de contribución a la empresa.

Contenido del tema

- 4.1.- Concepto de ciclo de vida de productos y servicios
- 4.2.- Investigación de mercados
- 4.3.- Diseño de los productos y servicios
- 4.4.- Administración del ciclo de vida de los productos y servicios
- 4.5.- Cómo debo de trabajar con mis productos y servicios para mejorar mi posición en el mercado
- 4.6.- Beneficios e implicaciones de la administración del ciclo de vida de los productos y servicios

Módulo 5. Sistema de calidad en la empresa (duración: 4 hrs.)

Objetivo

Proporcionar a los participantes la filosofía e importancia de tener una empresa practicante de la calidad total y los beneficios que ello conlleva.

Contenido del tema

- 5.1.- Calidad total, enfoque o filosofía
- 5.2.- Diseño del sistema de calidad
- 5.3.- Seis sigma
- 5.4.- Documentación de procesos y políticas
- 5.5.- ERP
- 5.6.- Organismo de mejoramiento, premio nacional de calidad
- 5.7.- Implantación de un sistema de calidad
- 5.8.- Beneficios e implicaciones del sistema de calidad

Módulo 6. Factor humano (duración: 4 hrs.)

Objetivo

Comprender la importancia del recurso humano dentro de las organizaciones en el nuevo entorno buscando su desarrollo de nuevos perfiles, administrar el conocimiento, proactividad, trabajo en equipo, etc., buscando con ello contar con personal competente y capacitado para afrontar los retos de empresas ágiles, de poco personal y más automatizadas con orientación de servicio de calidad al cliente.

Contenido del tema

- 6.1.- Desarrollo y administración de RH
- 6.2.- Cultura organizacional
- 6.3.- Qué es lo que le puedo exigir a mi personal para salir adelante
- 6.4.- Administración del conocimiento
- 6.5.- Liderazgo
- 6.6.- Organizaciones que aprenden
- 6.7.- Calidad en el recurso humano
- 6.8.- Recurso humano para clase mundial

Módulo 7. Cadena de suministro (duración: 4 hrs.)

Objetivo

Identificar los componentes de la cadena de suministro, su interacción en los procesos de abastecimiento, manufactura, distribución para establecer su administración y para obtener los mayores beneficios.

Contenido del tema

- 7.1.- Concepto de cadena de suministro
- 7.2.- Planeación de operaciones
- 7.3.- Planeación de manufactura
- 7.4.- Planeación de materiales
- 7.5.- Cadena de valor
- 7.6.- Logística de Inventarios y producto terminado
- 7.7.- Cadena de abastecimientos
- 7.8.- Justo a tiempo
- 7.9.- MRP II
- 7.10.- Tendencias en manufactura: lean manufacturing
- 7.11.- Diseño de la cadena de suministro
- 7.12.- Administración de la cadena de suministro
- 7.13.- Beneficios e implicaciones de la cadena

Módulo 8. Indicadores de gestión (duración: 4 hrs.)

Objetivo

Identificar los indicadores de desempeño que las empresas líderes utilizan y definir los indicadores de gestión que aplican para su implantación en su empresa.

Contenido del tema

- 8.1.- Qué es una empresa de clase mundial
- 8.2.- Indicadores clase mundial
- 8.3.- Sistemas de evaluación del desempeño
- 8.4.- Administración de indicadores de desempeño
- 8.5.- Benchmarking y asociaciones para el desarrollo y mantenimiento de las mejores prácticas de la industria
- 8.6.- Mejores prácticas como taller (benchmark)
- 8.7.- Estoy en un rango de competitividad en el core de mi negocio
- 8.8.- Balance scorecard
- 8.9.- Beneficios e implicaciones de los indicadores de desempeño

Módulo 9. Herramientas tecnológicas
(duración: 4 hrs.)

Objetivo

Identificar las herramientas de tecnología de información que resuelvan la problemática de los procesos del negocio para seleccionar aquellas que adecuen a su empresa. adicionalmente, comprender el ciclo de evaluación, selección, implantación y administración de dichas herramientas.

Contenido del tema

- 9.1.- Qué herramientas existen para la administración empresarial
- 9.2.- Conocimiento de sistemas ERP
- 9.3.- Evaluación y selección de las herramientas para la administración
- 9.4.- Herramientas para optimizar la producción
- 9.5.- Flexibilidad en sistemas y su respuesta rápida
- 9.6.- Negociación con un proveedor de software: como saber que es lo adecuado para mi empresa
- 9.7.- Como determino mis necesidades de automatización
- 9.8.- Implantación de las herramientas para la administración
- 9.9.- Administración y optimización de las herramientas para la administración
- 9.10.- Beneficios e implicaciones

Módulo 10. Consultoría interna para empresas productivas
(duración: 4 hrs.)

Objetivo

Analizar lo que hacen las empresas de clase mundial para desarrollar habilidades internas de consultoría por medio de la implantación de metodologías de mejora continua y administración de proyectos.

Contenido del temario

- 10.1.- La nueva forma de hacer negocios
- 10.2.- Ambiente actual de los negocios
- 10.3.- Qué hacen las empresas de clase mundial para ser líderes y mantenerse
- 10.4.- Cómo se qué es lo que me diferencia de la competencia
- 10.5.- Como mantener la mejora hacia la clase mundial
- 10.6.- Conocer lo que hace el líder mundial de mi ramo para mantenerse en ese lugar
- 10.7.- Orientación a procesos de negocio
- 10.8.- Integración de finanzas, mercado, ventas, desarrollo y operaciones
- 10.9.- Diagnóstico de los procesos de negocio
- 10.10.- Puedo identificar a mis 10 clientes y 10 proveedores que son clave para mi negocio
- 10.11.- Podría definir los 5 procesos críticos / fundamentales de mi negocio ?
- 10.12.- Conocer el costo / beneficio / riesgo de utilizar expertos consultores en mi negocio
- 10.13.- Tengo claridad de mi participación en la cadena de valor que participo
- 10.14.- Core competences
- 10.15.- Estoy atendiendo y cubriendo las necesidades de mis clientes con el margen de utilidad que necesito
- 10.16.- Diseño e implantación del plan
- 10.17.- Tengo un plan que me permita mejorar, optimizar e innovar en las áreas críticas de mi negocio
- 10.18.- Beneficios e implicaciones de la consultoría interna

Inscripciones e informes

Centro de Telemarketing:
01 800 501 2611 desde el interior de la República
5258 4787 desde la Ciudad de México

Internet

e-mail:
hpeducacional@hp.com

url:
www.hp.com.mx/educacion