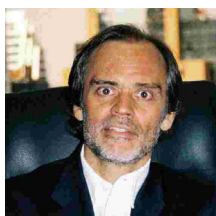


Estrategias y Dinámicas Competitivas



Profesor: Gonzalo Jiménez S.

MBA Ecole des Ponts et Chaussées, Francia. Luksic-Rockefeller Scholar en Harvard. Economista y Máster en Finanzas, Universidad de Chile. Director Centro de Empresas Familiares Albert Von Appen. Coautor del libro "Corporate Headquarters" (Prentice Hall, Londres 2001).

Objetivos Generales

¿Cómo manejar con éxito mi negocio? ¿Cómo des-comoditizar mis productos y servicios? ¿Cómo identificar nuevos nichos de mercado? ¿De qué forma responder a las acciones de mis competidores? ¿Cómo administrar a mis distribuidores? ¿De qué manera establecer alianzas atractivas?

A través del curso Estrategias y Dinámicas Competitivas se revisarán las características estructurales de las industrias, sus tipos de actores y dinámicas competitivas, así como las fuerzas impulsoras del cambio a nivel industrial. Esto se realizará estableciendo check lists que los participantes podrán aplicar a sus propias industrias y empresas.

Así mismo, se analizarán experiencias exitosas de empresarios y ejecutivos que contaron con la mentalidad, los recursos y las capacidades adecuadas para aprovechar nichos de mercado. Los participantes de este curso podrán identificar las opciones estratégicas óptimas para aplicar en sus propias empresas o instituciones.

¿A quién está dirigido?

El curso Estrategias y Dinámicas Competitivas está dirigido a gerentes, jefes y ejecutivos que se desempeñen en las áreas de desarrollo o comercial y que busquen entender cuál es la estrategia óptima para sus empresas dadas las dinámicas competitivas que ocurren en su industria.

Los participantes desarrollarán habilidades para analizar el modelo de negocio y las distintas estrategias que una empresa puede implementar en una industria dada. Podrán analizar los distintos sectores industriales y sus posicionamientos dentro de los espacios estratégicos de la industria, así como las proyecciones y tendencias.

Contenidos del curso

Clase 1:

La interacción de los factores clave de una estrategia comercial

Clase 2:

Análisis del posicionamiento y las brechas estratégicas

Clase 3:

Definición de los distintos segmentos de la industria y sus ventajas competitivas

Clase 4:

Las estrategias de diferenciación y las dimensiones estratégicas de la calidad

Clase 5:

Los fundamentos de la innovación y sus estrategias creativas

Clase 6:

Las redes estratégicas y su tipo de relación con el entorno

Clase 7:

Las competencias básicas y funcionales de una organización

Clase 8:

Determinación de las capacidades de una organización

Clase 9:

La implementación de la planificación de la estrategia corporativa

Clase 10:

La misión estratégica de una organización o empresa

Contenidos sujetos a cambios que el profesor estime conveniente.

La realización del pago total o parcial de un curso o de un Diplomado implica la aceptación de los términos y condiciones, publicados en www.eclass.cl