

Compitiendo con el Cuadro de Mando Integral. Diseño y aplicación práctica del CMI en un entorno competitivo simulado

Objetivos

- Explicar que es el Cuadro de Mando Integral y como puede utilizarse como un proceso sistemático para implantar la estrategia
- Cómo usar el CMI para alinear la visión y la estrategia de la empresa en torno a cuatro tipos de indicadores: financieros, clientes, eficiencia de procesos y aprendizaje organizacional
- Cómo alinear los procesos de gestión para que la totalidad de su empresa se enfoque en la estrategia a largo plazo
- Cómo integrar los indicadores financieros y no financieros para una mejor evaluación del desempeño de su empresa
- Cómo enfocarse en el crecimiento de la organización más que las políticas de recorte de gastos
- Explicar cómo el Cuadro de Mando Integral impulsa el éxito estratégico y el éxito operativo
- Cómo puede su empresa traducir la estrategia en objetivos y medidas concretos que influyan en las prioridades individuales y del grupo
- Cómo generar una mayor responsabilidad y cooperación involucrando a su staff en el proceso de planificación estratégica
- Cómo incrementar la motivación vinculando los indicadores de desempeño y la política de compensación a la estrategia de su empresa
- Directrices prácticas para construir e implantar un Cuadro de Mando Integral
- Cómo seleccionar prioridades entre múltiples iniciativas garantizando que están vinculadas con la estrategia global de su empresa
- Cuáles son las barreras más comunes para el desarrollo e implantación de un Cuadro de Mando Integral y como evitarlas
- Cómo desarrollar un CMI que satisfaga las necesidades de su empresa

Dirigido a

- Alta Dirección y Responsables de Planificación Estratégica a cargo del desarrollo de estrategias de negocio
- Directivos de unidades de negocio
- Directivos funcionales o de staff
- Consultores de empresa, consejeros tecnológicos y corporativos implicados en tareas de planificación estratégica

Duración

De 24 horas a 40 horas (3 a 5 días), dependiendo de las características de la audiencia y de los objetivos didácticos.

Metodología

- Clases teóricas
- Análisis y discusión de casos
- Los participantes en el Curso, organizados en equipos, competirán entre sí gestionando cada uno su propia empresa en el marco de una **simulación competitiva de gestión empresarial**. Esta

LucasTraining

simulación proporciona el entorno ideal para desarrollar e implantar un Cuadro de Mando Integral, de forma que el conocimiento del mismo no se quede en un plano puramente teórico.

Programa

1. La medición y la gestión en la Era de la Información

- 1.1. La competencia en la Era de la Información
- 1.2. El modelo tradicional de la contabilidad financiera
- 1.3. El Cuadro de Mando Integral

2. ¿Porqué necesitan las empresas un Cuadro de Mando Integral?

- 2.1. Los indicadores financieros
- 2.2. La vinculación de los indicadores múltiples del CMI para formar una sola estrategia
- 2.3. ¿Deberían eliminarse los indicadores financieros?
- 2.4. Cuatro perspectivas: ¿son suficientes?
- 2.5. La unidad organizativa para un Cuadro de Mando Integral
- 2.6. ¿Posicionamiento estratégico o motivación por las competencias centrales?

3. BRANDMAPS: Simulación Empresarial Competitiva. Introducción. *(Distribución de los Resultados del Trimestre 1 de la Simulación)*

- 3.1. La perspectiva financiera. Cómo vincular los objetivos financieros con la estrategia de la empresa
- 3.2. El crecimiento y la diversificación de los ingresos
- 3.3. Reducción de costes / mejora de la productividad
- 3.4. Utilización de los activos / estrategia de inversión

4. *Preparación de las Decisiones del Trimestre 2 de la Simulación*

5. La perspectiva del cliente

- 5.1. La segmentación del mercado
- 5.2. Indicadores centrales del cliente
- 5.3. Atributos de los productos y servicios
- 5.4. La relación con los clientes

6. *Preparación de las Decisiones del Trimestre 3 de la Simulación*

7. La perspectiva del proceso interno

- 7.1. La cadena de valor del proceso interno
- 7.2. Casos sobre procesos internos

8. *Preparación de las Decisiones del Trimestre 4 de la Simulación*

9. La perspectiva de aprendizaje y crecimiento

- 9.1. Las capacidades de los empleados
- 9.2. Indicadores clave sobre los empleados
- 9.3. Inductores de aprendizaje y crecimiento para una situación concreta

10. *Preparación de las Decisiones del Trimestre 5 de la Simulación*

11. La vinculación de los indicadores del Cuadro de Mando Integral con la estrategia

- 11.1. Indicadores estratégicos frente a indicadores de diagnóstico
- 11.2. La utilización de indicadores de diagnóstico para equilibrar los indicadores estratégicos

12. Preparación de las Decisiones del Trimestre 6 de la Simulación

13. Estructura y estrategia

- 13.1. Temas y funciones corporativas
- 13.2. Empresas conjuntas y alianzas
- 13.3. Departamentos funcionales: recursos corporativos compartidos

14. Preparación de las Decisiones del Trimestre 7 de la Simulación

15. Cómo conseguir la alineación estratégica: de arriba abajo

- 15.1. Programas de educación y comunicación
- 15.2. La comunicación con el Consejo de Administración y los accionistas externos
- 15.3. La vinculación del CMI con los objetivos personales y de equipo
- 15.4. La vinculación de los sistemas de incentivos

16. Preparación de las Decisiones del Trimestre 8 de la Simulación

17. Metas, asignación de recursos, iniciativas y presupuestos

- 17.1. Establecimiento de metas
- 17.2. La identificación de las iniciativas estratégicas

18. Preparación de las Decisiones del Trimestre 9 de la Simulación

19. El feedback y el proceso de formación estratégica

- 19.1. De las órdenes y el control a la formación estratégica
- 19.2. Hacia un proceso de aprendizaje estratégico
- 19.3. El feedback estratégico
- 19.4. El equipo de solución de problemas

20. La implantación de un programa de gestión del Cuadro de Mando Integral

- 20.1. El lanzamiento del programa del Cuadro de Mando Integral
- 20.2. Movilizando la organización
- 20.3. La construcción de un sistema de gestión integrada
- 20.4. La forma de gestionar el sistema de gestión estratégica del CMI

21. Análisis y valoración de los resultados obtenidos en la simulación