

Programa

El Cuadro de Mando Integral (BSC)

La gestión estratégica de la empresa requiere trabajar con precisión y objetividad, y por ello, necesitamos medidas. Necesitamos que la empresa tenga a sus empleados alineadas con su propia razón de ser, con su misión, y por ello necesitamos apoyarnos en herramientas como el Cuadro de Mando Integral (CMI) que va más allá de los indicadores financieros y permite valorar los aspectos clave de gestión que dará valor a la empresa, clientes, personal, entorno y accionistas.

Es indiferente el sector de la empresa, su actividad o tamaño. Lo importante es la necesidad de mejora continua, las aspiraciones futuras de crecimiento, la consecución de ventajas competitivas y conseguir crear el máximo valor a nuestros clientes.

Para poder aplicar el CMI necesitamos que la empresa tenga definido y aprobado un plan estratégico. Si así es, conseguiremos:

1. Clarificar y aplicar el plan estratégico
2. Alinear los diferentes objetivos del plan estratégico
3. Planificar y establecer los recursos necesarios para conseguir las metas
4. Mejorar la comunicación en la empresa en todos los niveles, favoreciendo la resolución de problemas, con propuestas de mejora, mejor clima motivacional y ganado en agilidad, rapidez y flexibilidad.

El CMI es una herramienta de gestión que permite de forma sistemática ayuda en la implementación de la estrategia, haciéndola extensible a todos los niveles de la empresa y dotándola de un alto nivel de eficiencia para alcanzar los objetivos señalados y en el plazo previsto.

Realmente el CMI formula, implanta, controla y gestiona la estrategia de una organización, vinculando efectivamente la planificación estratégica, la gestión operativa y la evaluación del desempeño grupal e individual. Una de sus principales cualidades es la conjunción de indicadores financieros y no financieros, vinculando el control operativo a corto plazo con objetivos estratégicos de largo plazo. El CMI pretende unir el control operativo a corto plazo con la visión y la estrategia a largo plazo de la empresa. El CMI puede ser aplicado a empresas privadas, organizaciones no gubernamentales, entidades estatales e instituciones sin fines de lucro.

Formación con dos modalidades de curso:

- Curso de 4 jornadas de 4 horas, a realizar en 2 semanas.
- Curso de 2 jornadas de 4 horas, a realizar en 1 semana.

Temario del curso de 4 jornadas:

- 1.1 Qué es el Cuadro de Mando Integral.
- 1.2 Qué debemos saber para poder implementar el CMI.
- 1.3 Visión, Misión y Valores de la empresa.
- 1.4 Planificación y elección de objetivos estratégicos. Análisis DAFO.
- 1.5 Identificación de los indicadores clave de gestión.
- 1.6 Las relaciones causa y efecto entre los indicadores.
- 1.7 Establecimiento de los objetivos estratégicos de la organización.
- 1.8 CMI, establecer el plan de actuación.
- 1.9 Caso Práctico: Negocio de Pizzería.

Ventajas para los asistentes:

- Saber conectar la estrategia de la empresa con las áreas operativas.
- Detectar a tiempo los problemas de alineación de objetivos.
- Saber interpretar las tendencias y conocer el entorno del mercado.
- Acceder rápidamente a la información crítica para la toma de decisiones.
- Proponer las acciones en apoyo de la efectividad de las medidas adoptadas.
- Ganar competitividad por medio de agilidad y polivalencia de personas. Conseguir ventajas competitivas.
- Saber integrar todos los niveles de la empresa fomentando la comunicación entre personas y su motivación.

Formación para:

- Directores Generales y Gerentes.
- Personas miembros del comité de dirección.
- Responsables financieros y administrativos.
- Responsables de Contabilidad de Gestión, Costes o Controlers.
- Personas del departamento de administración que quieran mejorar en su desarrollo profesional además de otras personas con formación básica en el mundo de la empresa y que quieran mejorar en esta área de gestión.

Coste de los programas de formación:

1. Curso de 4 jornadas de 4 horas: 2.400 € + Desplazamientos.
2. Curso de 2 jornadas de 4 horas: 1.200 € + Desplazamientos.

Información adicional:

1. Los alumnos recibirán los apuntes con anterioridad al curso.
2. Los alumnos recibirán 2 Excel para la confección de Plan Estratégico y confección de CMI, de forma gratuita.
3. Durante el curso y después durante 15 días los alumnos podrán plantear cuestiones al profesor por correo electrónico.

Podemos ayudarle en sus necesidades de formación. Será un placer para nosotros estar a su lado. No dude en solicitar información adicional.

Atentamente.



Fdo. José Miguel Vilalta

Director de Matching Place SL

Telf. 695.40.49.50

imvilalta@matchingplace.com

José Miguel Vilalta Beltri. Economista y Abogado. PDG por IESE. Control de Gestión por ESADE. Director de Matching Place SL. Socio fundador de "by HOOP" empresa de moda infantil. Asesor y Consejero. Profesor en diferentes escuelas de negocio y en formación in-company. Ha trabajado en la empresa privada ocupando cargos de dirección en Finanzas, Compras y RR.HH.