

Bootcamp Ejecutivo:

Para líderes que definen el rumbo estratégico de su organización.

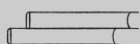
VIS

VISIONING

Aprende a Formular
una Visión Competitiva
en Tiempos de IA.

¿En qué te quieres convertir?

Si no imaginas el futuro, tampoco estarás allí para disfrutarlo.



Descubre más en:

www.on-strategy.com/bootcamp

¿Por qué este programa?

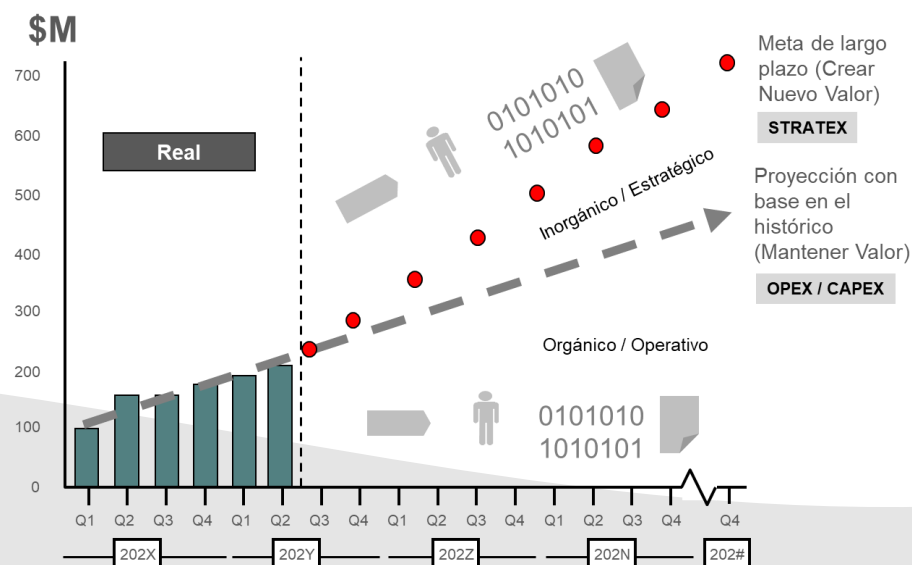
En una tormenta espectacular de cambios, donde la tecnología reescribe las reglas, y el futuro se mueve más rápido que nuestras decisiones, no puedes tener la brújula rota. Sin una visión clara, las organizaciones se fragmentan, pierden sentido, foco y recursos.

Visionar es levantar la mirada, trazar el horizonte y poner los rieles por donde caminará la estrategia y el plan.



Preguntas fundamentales que debes hacerte:

- ¿Sabes para **cuándo** proponen lograr **la visión** en años?
- ¿Sabes la brecha **cuantitativa** entre el presente y el futuro que buscan?
- ¿Han definido **soluciones, segmentos y mercados** que los acercan a **la visión**?
- ¿Sabes que te hará **elegible** ante otras propuestas para **lograr la visión**?
- ¿Las **reuniones** tratan temas que atienden a **la visión, o al presupuesto** del mes y bono del año?
- ¿Haz aprovechado el **poder de la IA** para inspirar la formulación y tener *insights* en el camino?
- **¿Crees que necesitas este programa?**



Según un estudio de Harvard Business Review, el 70% de las empresas que logran éxito sostenido tienen una visión clara como base de su estrategia.



Algunos de los contenidos del programa **VISIONING**

1 Todo sobre gestión estratégica integral

La visión dentro de la dirección estratégica. IA como recurso. Desafíos a la hora de pasar de la semántica a la acción. Visión pobre, estrategia débil.

2 Los componentes de una visión competitiva

Una visión sin fecha y proyección, sin definir dónde operarás, en quién te focalizarás, qué ofertarás, más que visión es una ilusión. IA, aliada del proceso.

3 Analizando factores entorno interno/externo

Qué escenarios pueden darse para los próximos años. Cuáles son las tendencias, el impacto de la transformación digital, cuál es el diagnóstico interno de partida.

4 **Cuándo.** Establece el horizonte de llegada

¿Hay plazos acordados? ¿Cómo son los ciclos estratégicos? ¿Cuán conservador o disruptivo podremos ser? ¿Con qué agilidad podremos cambiar? Visión 20XX.

5 **A Quién.** Definiendo segmentos a alcanzar

Quiénes nos compran hoy, a quiénes no llegamos, cómo evolucionará nuestras audiencias, para quién no serás relevante Futurizando clientes con IA.

6 **Qué.** Definiendo la solución foco a ofrecer

Que vendo, que resuelve el cliente o consumidor. Que otras cosas usa, con que complementa. Qué soluciones tendrá mi visión 20XX. Cómo IA puede inspirar.

7 **Dónde.** Definiendo mercado o canal foco

Regional, federal, global. Cuál es el espacio o extensión que la visión propone alcanzar. Es un driver estratégico que queremos impulsar? Qué nos dice IA.

8 **Cómo.** Atributos de valor diferenciales

Qué hará atractiva nuestra oferta. Por qué nos compran? Por qué se van? Y el competidor? Aplicando Value Innovation para diseñar tu ADN. Cómo IA aporta al proceso.

9 **Cuánto.** Proyección financiera de alto nivel

Qué crecimiento orgánico se vislumbra? Qué building blocks construyen la visión. Qué escenarios y criterios dan mejor sensibilidad? El rol de IA.

¿Qué aprendizajes te llevarás?

- Entenderás la importancia del **"qué" antes de los "cómo"**
- Adoptarás un **pensamiento prospectivo** de la organización
- Verás pasar de semánticas, a tiempos y **aspiraciones mensurables**
- Impulsarás un **liderazgo estratégico** con foco y propósito
- Le darás a tu estrategia **bases sólidas, para formular mejor.**

Sobre los Instructores

Profesionales expertos con más de 20 años en la aplicación real de estos conceptos en industrias, mercados y empresas relevantes.

Modalidad de impartición

El acceso de estos contenidos y dinámicas se podrán ajustar con diversos alcances ♦ In-Company o ♦ abiertos al público. ♦ Seminarios, ♦ talleres, ♦ exposiciones ejecutivas, ♦ how to trainings, ♦ mesas colectivas.

Tanto **virtual** como **presencial** o **híbrido**. O procesos más intensivos con **mentorías** de aplicación. Según el alcance podrán incluir casos, ejercicios, lecturas previas, dinámicas de grupos, examen, certificación, otros.

¿A quién esta dirigido?

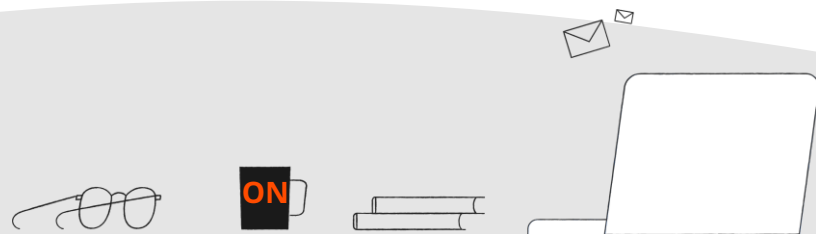
Consejeros, directores, gerentes, funcionarios, emprendedores y líderes con influencia en el rumbo estratégico de sus organizaciones, unidades o áreas.

Si estás iniciando, atravesando o cerrando un ciclo estratégico...

Si percibes que la visión no es clara, o necesita ser reforzada... Si desde Capital Humano intuyes que esta es una Power Skill clave... Entonces, este programa es para ti y tu equipo.

**"La mejor manera
de predecir el futuro
es crearlo"**

Peter Drucker



¿Estas listo para Visioning?

Conversemos:

E-mail: info@on-strategy.com

Website: www.on-strategy.com

Teléfonos: +52 (55) 5335 0800

WhatsApp: +52 (55) 5127 2013

ON STRATEGY[®] SCHOOL

ON SCHOOL es la división de educación de ON STRATEGY, empresa de consultoría experta en prácticas de Strategy Management



Más de 5000 ejecutivos de empresas líderes capacitados en 17 años.

3M, APPLE, ASOFARMA, AUTOZONE, AUSTIN POWER, BANAMEX, BANORTE, BBVA, BIMBO, BOEHRINGER INGELHEIM, BOSCH, BOSTON SCIENTIFIC, CFE, CINEPOLIS, COCA-COLA, CNBV, COPPEL, CRUZ ROJA, CUMMINS, GNP, GRUPO KUO, GRUPO MODELO, GRUPO POSADAS, GRUPO SALINAS, HDI SEGUROS, HELVEX, HP, INFONAVIT, JUMEX, KELLOG'S, KONICA, LIBERTAD, MAPFRE, MERCK, MOBILITY ADO, MOVISTAR, NOVARTIS, OGILVY, PEMEX, PEPISCO, PFIZER, PIONEER, SANTANDER, SEARS, SECRETARÍA DE ECONOMÍA, SECRETARÍA DE SALUD, SHERWIN WILLIAMS, SONY, TELEVISA, TELMEX, TUPPERWARE, UNAM, URREA, VISA, VOLKSWAGEN, Y&R y muchas organizaciones mas...

www.on-strategy.com/bootcamp

