

PAD

ESCUELA
DE
DIRECCIÓN

PROGRAMA PARA PROPIETARIOS DE EMPRESAS

01
Visión estratégica del
negocio.

03
Casuística con
empresarios.

05
Docentes expertos
en el Método del Caso.

02
Nuevas ideas para
innovar en tu negocio.

04
Amplía tu red
de contactos.

06
Liderazgo para
dirigir a tu equipo

 **IESE** Red de
Business School Escuelas
University of Navarra Asociadas

 **UNIVERSIDAD
DE PIURA**

DECIDIR,

Preparamos a los propietarios del país en la toma de mejores decisiones, para lograr un desarrollo integral en sus organizaciones.

LIDERAR,

IMPACTAR.



José Garrido-Lecca, Ph.D

Director del Programa

¡Bienvenidos al Programa para Propietarios de Empresas!
En esta nueva versión del programa afinamos los contenidos para poder cocrear rutas de acción a nuestras legítimas y permanentes preguntas:

¿Estamos preparados, como familia y como negocio, para el futuro impredecible?

¿Cómo armonizar las acciones y la visión a largo plazo?

¿Qué tipo de empresa necesitaremos ser en un plazo de 10 a 20 años para tener éxito?

¿Qué iniciativas podríamos adoptar en los próximos 6 a 12 meses que tendrían mayor repercusión a la hora de acelerar el progreso hacia nuestro objetivo a largo plazo?

¿Tendemos puentes entre el presente y el futuro, entre las diferentes generaciones en la familia?

Cada empresa, y por ende cada grupo de accionistas, tienen problemáticas semejantes pero cursos de acción absolutamente particulares. Sabemos que no hay recetas y que con el enfoque del PAD centrado en la persona y familia podremos contribuir a una empresa más próspera y, a su vez, con unas familias transmisoras de su legado y tradiciones.

¡Nos vemos pronto!

1 | *DESARROLLO DE UNA
VISIÓN ESTRATÉGICA
PARA LA DIRECCIÓN DE
EMPRESAS FAMILIARES*

El programa representa una oportunidad para el participante de dar el siguiente paso de crecimiento y fortalecimiento de su empresa a través de la profesionalización de toda su estructura organizacional de manera práctica y eficaz en los ámbitos de gestión de calidad de servicios y la cadena de valor, desarrollo de personas en la empresa familiar, diagnóstico organizacional, protocolo familiar, planeamiento de la sucesión de empresas y el gobierno corporativo.

2 | *CAPACITACIÓN EN HABILIDADES
DIRECTIVAS PARA LIDERAR
MEJOR AL EQUIPO*

El crecimiento de una empresa requiere de una estructura mínima de personas con capacidades y, para ello, se debe aprender a delegar, comunicar asertivamente para construir sinergias e identificar el valor de los trabajadores según las necesidades propias del negocio.

3 | *NUEVAS IDEAS
PARA INNOVAR
EL NEGOCIO*

El programa ofrece una serie de herramientas técnicas para que se desarrolle un nuevo mindset que permita analizar y proceder de forma ordenada en el crecimiento profesional y empresarial en el mercado.

4 | *APRENDIZAJE
PRÁCTICO JUNTO A
OTROS PROPIETARIOS*

Mediante la presentación y el debate de casos empresariales, más de 1,200 propietarios se han formado en base a experiencias de éxito y fracaso de otros directivos. Ello permite, planificar y prever los riesgos que conllevan los negocios y aprovechar las oportunidades del mercado.

NUESTRO SELLO EDUCATIVO



¿CÓMO EL MÉTODO DEL CASO GENERA VALOR?

Metodología que simula la interacción al interior de un comité de gerencia al generar discusiones acerca de cómo resolver una situación real en el ámbito empresarial. Su función es entrenar a los profesionales y, sobre todo, los directivos en la toma de decisiones.

PILARES FUNDAMENTALES

A **Profesores** con trayectoria directiva, experiencia en la investigación y asesoramiento de empresas y especializados en la formación de altos directivos.

B Un grupo de **alumnos** homogéneo con los mismos problemas e inquietudes; es decir, las dificultades de un empresario que gestiona su propio negocio.

C Los **casos** que plantean problemas a resolver y que te obligan a ponerte en una determinada posición directiva para dar soluciones de manera segura y certera.

PROCESO			
CONTEXTO	DIAGNÓSTICO	ANÁLISIS	
1 Diagnosticar el problema	2 Proponer alternativas de solución	DISCUSIÓN	
		3 Identificación de los criterios de selección de las alternativas	4 Detalle del plan de implementación

DECIDE,
LIDERA,
IMPACTA



CONTENIDO DEL PROGRAMA

→

¿Crecemos o no crecemos?

¿Qué financiamiento es el más adecuado para mi empresa?

¿Debemos invertir en publicidad?

¿Tengo la gente correcta?

¿Es nuestra producción eficiente?

¿Cuándo profesionalizar la empresa?

¿Decidimos en familia?

Estas son algunas preguntas que se responderán a lo largo del programa a través de estos módulos.

DESARROLLANDO EL MARKETING Y LAS VENTAS DE LA EMPRESA

- Implementando el modelo de equilibrio dinámico comercial.
- Identificando y aprovechando las oportunidades a partir del análisis de consumidores y clientes.
- Generando valor para el cliente y la empresa.
- Impulsando el desempeño de la fuerza de ventas.
- Diseñando e implementando la estrategia de los planes comerciales.

GESTIONANDO LA CALIDAD DE SERVICIO Y LA CADENA DE VALOR

- Gestionando los procesos básicos.
- Gestionando la logística y la cadena de suministros.
- Gestionando las operaciones.
- Gestionando las operaciones en empresas de servicios.

OPTIMIZANDO EL USO DEL DINERO EN LA EMPRESA

- Diagnosticando con herramientas y modelos financieros.
- Proyectando las necesidades financieras futuras.
- Evaluando las decisiones de inversión.
- Evaluando las fuentes de financiamiento.

DIAGNOSTICANDO LA EMPRESA: INDICADORES BÁSICOS

- Información contable para la salud empresarial.
- Costeando para la toma de decisiones.
- Diseñando e implementando sistemas de control en empresas.

DESARROLLANDO A LAS PERSONAS EN LA EMPRESA FAMILIAR

- Comprendiendo a la persona.
- Gestionando la motivación del personal.
- Delegando en la práctica.
- Profesionalizando la empresa.
- Gestionando los conflictos familiares y empresariales.
- Planeando la sucesión de la empresa.
- Liderando en la empresa

REVISANDO LA ESTRATEGIA Y ENCONTRANDO OPORTUNIDADES

- Diagnosticando la estrategia de los negocios.
 - Identificando nuevas oportunidades de negocio.
 - Realizando el planeamiento estratégico.
 - Estructurando el gobierno en la empresa.
 - El gobierno de empresas familiares
-

PROFESORES

→

JORGE ARBULÚ

Profesor del Área de Dirección Financiera del PAD – Escuela de Dirección de la Universidad de Piura. Consultor y asesor de empresas. Ph.D Management, IESE Business School por la Universidad de Navarra, España.

ANGELA CARRASCO

Profesora del Área de Control Directivo del PAD – Escuela de Dirección. Consultora y asesora de empresas. Ph. D. Management por el IESE School of Business.

RAÚL GONZÁLES

Miembro del Consejo de Dirección del PAD. Máster en Dirección de Empresas por el PAD. Profesor y director del Área de Dirección Comercial. Asesor y director de empresas.

FABIOLA GUERRERO

Directora del Programa de Dirección Comercial del PAD – Escuela de Dirección de la Universidad de Piura. Consultora y asesora de empresas. Máster en Dirección de Empresas del IPADE Business School, México.

EDUARDO LINARES

Director del Programa Internacional de Transformación Digital del PAD – Escuela de Dirección de la Universidad de Piura. Ha sido Gerente de Logística y Distribución de Farminindustria S.A., Gerente de Logística y Distribución de la Corporación Drokasa y Presidente del Council of Supply Chain Management Professionals – Perú Roundtable. MEDEX Executive MBA por el PAD.

FERNANDO PÉREZ

Director del Programa Internacional en Dirección de Operaciones y Supply Chain Management y de Maestrías Especializadas del PAD – Escuela de Dirección. Director del Área de Operaciones del PAD. Consultor de Operaciones y Logística. Director y Gerente General en FPL Consulting. MBA por el PAD.

JUAN CARLOS PACHECO

Director del Programa para Propietarios de Empresas del PAD. Consultor de Empresas. Socio fundador de Hadar Consulting SAC. Ph.D. por la Universidad de Navarra, España. Master en Dirección de Empresas por el PAD – Escuela de Dirección de la Universidad de Piura.

EDUARDO RONCAGLILO

Director de las áreas de Estrategia, Finanzas y Gobierno corporativo. Máster en Dirección de Empresas por el PAD – Escuela de Dirección de la Universidad de Piura.

HUGO SÁNCHEZ

Socio Director de Intratego. Ha sido Gerente de Recursos Humanos en Atlas Copco Peruana, Sub-Gerente de Recursos Humanos del grupo Hochschild y Gerente de Recursos Humanos y Relaciones Comunitarias de Cementos Pacasmayo. Máster en Dirección de Empresas por el PAD – Escuela de Dirección de la Universidad de Piura.

PROFESORES

ENRIQUE SEMINARIO

Miembro del Consejo de Dirección del PAD.
Secretario Ejecutivo de Infobrax Asociación
Civil. Máster en Investigación en Ciencias
Humanas, Sociales y Jurídicas, por la
Universitat Internacional de Catalunya UIC
de Barcelona, España.

→



Porque la relación que mantenemos con nuestros participantes trasciende las aulas, ya son más de 10,000 egresados, tanto del Perú como del extranjero, quienes conforman el PAD Alumni.

La comunidad de nuestra casa de estudios tiene el propósito de ofrecer espacios de intercambio, donde sus miembros puedan compartir información, ideas y experiencias, además de profundizar en temas de actualidad empresarial.

+ 10,000
EGRESADOS

TESTIMONIOS
DE NUESTROS
EGRESADOS:

→

“

MARLIN SAAVEDRA

Presidenta del Directorio INCASUR

"Me llevo una gran satisfacción, tengo más seguridad al tomar decisiones. Lo recomiendo no solo por los conocimientos adquiridos, sino también por las amistades, he podido intercambiar experiencias con mis compañeros. Aprendí de ellos y ellos aprendieron de mí. Estamos hablando de un programa imprescindible para todos los dueños de empresa".

LUIS FERNANDO PAREDES

Director Layconsa

"El Programa para Propietarios de Empresas es muy interesante porque te ayuda a vivir el curso y no a teorizarlo. No solo es una receta para el largo plazo, sino para que puedan aplicarla de inmediato. Desde el primer día de clases tú puedes llevar este aprendizaje a tu empresa y aplicarlo".

”

WWW.PAD.EDU

Más información

PAD

