

“Para que las personas clave comprendan cómo y por qué sus decisiones influyen en toda la organización”.

Seis empresas de utilización intensiva de capital compiten por los clientes en un mercado muy competitivo y que cambia rápidamente. Los participantes asumen el papel del equipo directivo – compuesto de las funciones de financiero, producción, marketing e inteligencia corporativa. Su reto es realizar las inversiones adecuadas en el momento adecuado – y obtener el retorno exigido.

Los equipos gestionan las variables estratégicas, operativas y financieras que les ayudarán a reducir los costes y entrar en nuevos mercados.

Se enfrentan a complicadas decisiones de inversión:

- ¿Invertimos ahora o después?
- ¿Vamos a todos los mercados o sólo a unos pocos?
- ¿Tomamos la iniciativa o seguimos al líder?
- ¿Construimos líneas de montaje eficientes o líneas de fabricación flexibles?
- ¿Pedimos dinero prestado o primero lo ganamos?
- ¿Nos centramos en lo básico o en lo vanguardista?

Los equipos aprenden a utilizar mejor la cuenta de resultados, el balance y los ratios financieros como herramientas de planificación para impulsar la productividad y la rentabilidad a lo largo de un periodo de 10 años. Trabajando juntos, incrementan su conciencia de la compleja naturaleza de las relaciones financieras interdepartamentales.

Y en el proceso comprenden lo que supone tirar en la misma dirección, así como a incorporar sus nuevas habilidades a la realidad.



¿Qué opinan los clientes?

“Uno sabe que el programa es eficaz cuando la gente de fabricación, ventas y marketing se hacen sensibles a las necesidades de los otros y comprenden cómo funciona el trabajo de los demás”.

– Gerente, 3M

“Encontramos que Celemi Decision Base® es muy valioso.

Experimentando el puesto de los directivos, nuestro personal de ventas adquirió una nueva apreciación de qué es lo que los clientes experimentan en sus trabajos y desarrollaron una mayor habilidad para hablar el idioma del cliente.”

“Exigimos a todos los representantes de ventas de Oracle en Estados Unidos que realicen esta formación. Fue excepcional”.

– Gerente de ventas, Oracle

“Entiendo mejor mi impacto personal en los resultados financieros y espero encontrar la forma de hacer las cosas mejor. Espero que todos lo realicen. Es un buen material para desarrollar una mayor comprensión de los términos financieros y las interacciones en el entorno de los negocios”.

– Participante, Hewlett Packard

Empujando en la misma dirección estratégica

¿Quiénes se benefician?

- Todo el personal con responsabilidades financieras en empresas de fabricación, producción u otras de utilización intensivas del capital, pueden adquirir una perspectiva global y alinearse con un vocabulario y unos indicadores de rendimiento en común.
- El personal de ventas, los proveedores de servicios y las consultoras adquieren una mejor comprensión de las condiciones de los negocios de sus clientes.
- Empresas que estén implantando nuevas arquitecturas TI pueden utilizar Celemi Decision Base® para identificar los puntos esenciales.
- Escuelas de negocio, universidades y academias pueden utilizarlo como parte de su itinerario de desarrollo en gestión para introducir y aplicar estrategia, economía de empresa y competencias financieras.

Resultados clave

- Mejoras en la productividad gracias a un mejor trabajo en equipo, comunicación y coordinación.
- Alineamiento alrededor de la “visión global” y un nivel más profundo de comprensión de las iniciativas estratégicas y tácticas.
- Mejores decisiones para la óptima asignación de unos recursos limitados.
- Mayor capacidad de respuesta a las necesidades de los clientes internos y externos.
- Mayores conocimientos de negocio y perspicacia financiera.
- Comprensión profunda del impacto global en el negocio de las decisiones financieras.

Conceptos clave

- Cuota de mercado
- Rentabilidad
- Retorno sobre el capital empleado
- Flujo de caja
- Coste del capital
- Retornos sobre la inversión en mercados, productos y producción
- EVA™ (valor añadido económico) opcional
- CVA™ (valor añadido de flujo de caja) opcional
- VAN (valor actual neto) opcional
- ABC (coste basado en actividad) opcional

Celemi Solution Provider:**Datos****Material**

Simulación de negocios de tablero.

Número de participantes

Seis equipos competidores, 12-24 participantes en total. Pueden realizarse varios seminarios simultáneamente.

Participantes

Responsables y otros empleados en posiciones donde se toman decisiones.

Duración

2-2,5 días, correspondientes a 10 años de operaciones.

Facilitación

Facilitadores certificados por Celemi.

Idiomas

Alemán	Inglés
Checo	Italiano
Chino moderno	Japonés
Danés	Lituano
Español (Europa + Sudamérica)	Portugués (Europa)
Finlandés	Sueco
Francés	Turco
Holandés	