



PROGRAMA DE DESARROLLO DIRECTIVO

Cámara de Comercio
de Ciudad Real

Marzo - Junio 2025

Programa RETO Exporta CR



Desarrollar a los directivos y gerentes para impulsar a las organizaciones y su competitividad y que puedan alcanzar los retos y objetivos empresariales actuales

LEADERSHIP BANI CONTEXT

Actualmente, las organizaciones requieren desarrollar a sus equipos directivos para poder hacer frente a los **retos y objetivos** empresariales en un contexto extremadamente complejo.

Este contexto lleva a un escenario de transformaciones constantes que generan tensiones organizativas y que a la vez requieren resultados de forma casi inmediata.

Aquellas organizaciones capaces de mejorar su capacidad competitiva, profesionalizar y transformarse en todas sus áreas será las capaces de afrontar presente y futuro de forma exitosa.



Perfiles

Metodología

El programa va dirigido a perfiles ejecutivos, directivos y gerentes

- Inspirador
- Formación con herramientas aplicables
- Reflexión y debate compartido
- Conclusiones y propuestas de trabajo



Desarrollo



Inspiración



Reflexión



Plan de acción

Formación - Objetivos

- ✓ Desarrollar una visión más estratégica y global de la organización y cómo elevar la contribución de un directivo/gerente a partir de una buena gobernanza y una solida propuesta de modelo de negocio
- ✓ Desarrollar la capacidad de liderazgo y estructurar el área de personas para dar respuesta a los grandes desafíos del talento
- ✓ Desarrollar la innovación como elemento clave para mantener la competitividad en entorno de gran transformación. Mejorar la capacidad de gestión del cambio en las empresas
- ✓ Desarrollar y mejorar orientación a resultados a partir analizar y tomar decisiones sobre las finanzas estratégicas de la organización
- ✓ Analizar y mejorar la eficacia comercial y de marketing de las organizaciones, desde su plan estratégico hasta las acciones necesarias
- ✓ Desarrollar y mejorar estrategias de diferenciación y competitividad basada en economías del valor

TAGS DEL PROGRAMA

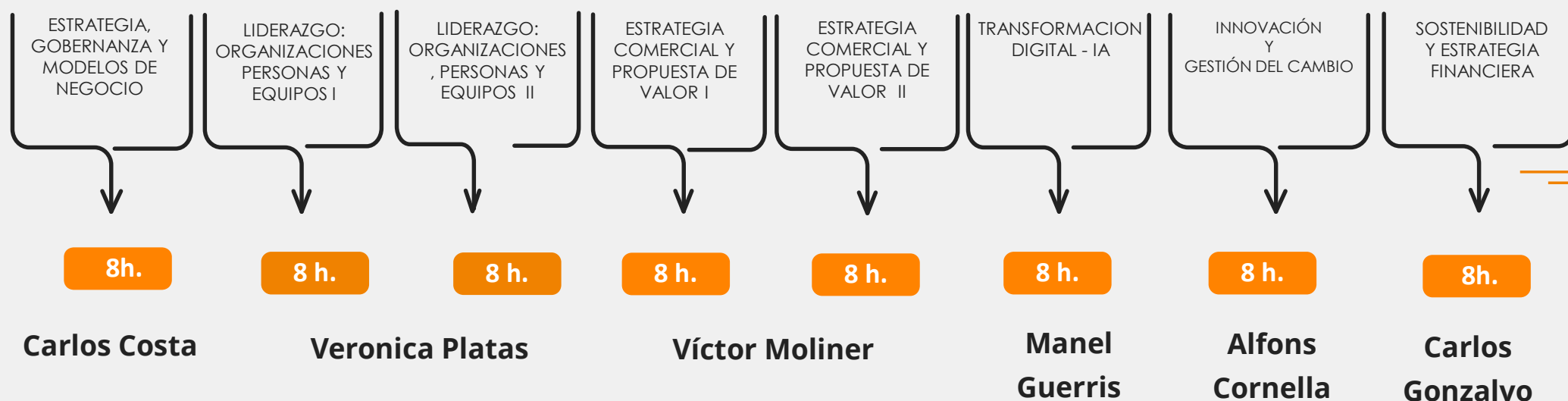
LIDERAZGO**ESTRATEGIA****GOBERNANZA****FINANZAS ESTRATÉGICAS**

5

TRANSFORMACIÓN**DATA ANALYTICS****MANAGEMENT****RECURSOS HUMANOS****INNOVACIÓN****GESTIÓN DEL CAMBIO**

Programa de Desarrollo Directivo

Programa Presencial 64h.



DURACIÓN DEL PROGRAMA 4 MESES

Programa de Desarrollo Directivo

Programa Presencial 64h.

Marzo							
Sem.	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá	Do
9						1	2
10	3	4	5	6	7	8	9
11	10	11	12	13	14	15	16
12	17	18	19	20	21	22	23
13	24	25	26	27	28	29	30
14	31						

Abril							
Sem.	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá	Do
14		1	2	3	4	5	6
15	7	8	9	10	11	12	13
16	14	15	16	17	18	19	20
17	21	22	23	24	25	26	27
18	28	29	30				

Mayo							
Sem.	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá	Do
18				1	2	3	4
19	5	6	7	8	9	10	11
20	12	13	14	15	16	17	18
21	19	20	21	22	23	24	25
22	26	27	28	29	30	31	

Junio							
Sem.	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá	Do
22							1
23	2	3	4	5	6	7	8
24	9	10	11	12	13	14	15
25	16	17	18	19	20	21	22
26	23	24	25	26	27	28	29
27	30						

Miércoles 26 de febrero (de 13h a 14h): **Sesión informativa online** con EADA para presentar el PDD y responder cuestiones de los participantes

Miércoles 12 de marzo: Estrategia, Gobernanza y Modelos de negocio

Jueves 20 de marzo: Innovación y Gestión del Cambio

Jueves 10 de abril: Transformación Digital y Tecnologías Disruptivas

Jueves 24 de abril: Liderazgo: Organizaciones, Personas y Equipos I

Miércoles 14 de mayo: Estrategia Comercial y Propuesta de Valor I

Jueves 22 de mayo: Estrategia Comercial y Propuesta de Valor II

Jueves 29 de mayo: Liderazgo: Organizaciones, Personas y Equipos II

Jueves 12 de junio: Finanzas Estratégicas

Programa de Desarrollo Directivo

ESTRATEGIA, GOBERNANZA Y MODELO DE NEGOCIO Carlos Costa

Una **gobernanza empresarial sólida** combinada con una **estrategia efectiva** es crucial para el éxito y la sostenibilidad de cualquier modelo de negocio. Estas dos dimensiones se complementan, estableciendo las bases para un liderazgo responsable, decisiones estratégicas claras y la capacidad de adaptarse a un entorno cambiante.

- Entender como gestionar el pensamiento estratégico en entorno VUCA
- Comprender los principios fundamentales de la estrategia empresarial, la gobernanza y los modelos de negocio.
- Analizar cómo estos elementos interactúan para impulsar el éxito y la sostenibilidad de la empresa.
- Diseñar estrategias personalizadas para fortalecer el gobierno corporativo y optimizar los modelos de negocio.
- Aplicar herramientas y frameworks prácticos para la toma de decisiones estratégicas.



Programa de Desarrollo Directivo

LIDERAZGO Y GESTIÓN DE PERSONAS Verónica Platas

Una de las tareas directivas más importantes es la de influir en el comportamiento de las personas con las que interaccionamos, ya sea vertical o lateralmente, ya sea desde dentro o hacia fuera de la organización. Incidir en el comportamiento implica en todos los casos comprender cómo se genera la influencia en el ámbito profesional y cuáles son los factores que pueden modificarlas (liderazgo).

En un entorno global y competitivo como el actual, las organizaciones que mejor gestionen el talento serán aquellas que logren ser más competitivas. Las políticas claves de RRHH son críticas: estructura organizativa, sistemas de retribución, gestión del desempeño, reclutamiento,...

- Identificar, analizar y valorar los estilos directivos y su impacto en los equipos y en la organización
- Reconocer las competencias clave para desarrollar un Liderazgo "hands on"
- Conocer y visualizar las políticas claves en la gestión de personas desde la gestión del talento a la estructura organizativa
- Analizar la estructura del departamento de personas: estrategia retributiva y compensación



Programa de Desarrollo Directivo

ESTRATEGIA COMERCIAL Y PROPUESTA DE VALOR Víctor Moliner

En estos momentos tan complejos y con tanta incertidumbre comercial, posiblemente la principal diferencia entre una empresa que "sale a vender" de una con una auténtica gestión comercial sea el tener una orientación estratégica del área comercial definida. Porque una venta sin estrategia no es tal venta, simplemente, es que nos han comprado. Y hoy en día, con la que está cayendo, esto es cada vez más difícil.

El proceso de comercialización debe de estar alineado con la estrategia de la empresa y mantener una línea de coherencia y homogeneidad. Saber a quién vender, dónde y cómo hay que hacerlo puede ser una ventaja competitiva de nuestra organización.

- Conocer los factores clave que permiten determinar el nivel de competitividad comercial de una organización: definición de la propuesta de valor, segmentación comercial y posicionamiento del producto/servicio y de la empresa.
- Saber determinar el nivel de atractivo de un mercado y la formulación de la estrategia comercial más idónea en cada caso.
- Conocer las diferentes posibilidades de actuación estratégica en base a la información recogida en la fase analítica.
- Analizar los planes de marketing para asegurar los resultados de su implementación



Programa de Desarrollo Directivo

INNOVACIÓN Y GESTIÓN DEL CAMBIO Alfons Cornella

La gestión del cambio es una necesidad/habilidad crítica e imprescindible en las empresas porque permite adaptarse a un entorno en constante evolución.

La adaptación a cliente/mercados, la innovación, la mejora de la eficiencia, la capacidad de resiliencia, la adopción de grandes retos precisa de la capacidad de transformar, y la gestión del cambio es crucial para el éxito de estas transformaciones

- Analizar cómo funciona nuestro cerebro creativo a través de las últimas aportaciones de la neurociencia.
- Aprender metodologías de pensamiento creativo
- Aprender cómo funciona un equipo creativo y analizar las más atractivas técnicas de generación de ideas.
- Entender la relación entre la cultura de una empresa y su capacidad innovadora.
- Entender las bases de la gestión del cambio para facilitar las culturas innovadoras



Programa de Desarrollo Directivo

SOSTENIBILIDAD Y ESTRATEGIA FINANCIERA Carlos Gonzalvo

Las finanzas estratégicas son un enfoque dentro de la gestión financiera que busca alinear las decisiones financieras con los objetivos estratégicos de una organización. Van más allá de las operaciones financieras diarias, como la contabilidad o el control presupuestario, y se centran en planificar, analizar y ejecutar estrategias financieras que aseguren el crecimiento sostenible y la creación de valor a largo plazo.

- Los participantes adquieren la capacidad de interpretar información contable y financiera y proponer estrategias de negocio a partir del análisis de los estados financieros de su empresa.
- Se estudian factores como la rentabilidad, el flujo de caja, el uso de la deuda y la liquidez, proporcionando la base para tomar mejores decisiones.
- La comprensión y el uso adecuados de información financiera es fundamental para el proceso de toma de decisiones estratégicas de los gerentes y directivos de toda empresa.
- En el módulo se trabajan las herramientas y el razonamiento adecuados para comprender las implicaciones financieras de distintas decisiones operativas y mejorar el desempeño de la empresa.



Programa de Desarrollo Directivo

TRANSFORMACIÓN DIGITAL – TECNOLOGIAS DISRUPTIVAS (IA) Manel Guerris

Este módulo está diseñado para brindar un entendimiento integral de la transformación digital y su integración con la inteligencia artificial (IA) en el ámbito empresarial. Está dividido en secciones clave que combinan teoría, casos prácticos y herramientas tecnológicas.

- Conocer las tendencias en la transformación digital para las empresas
- Conocer casos de éxito de transformación digital
- Capacitar a los participantes en el diseño, implementación y gestión de estrategias de transformación digital apoyadas por IA para optimizar procesos, mejorar la toma de decisiones y crear valor en sus organizaciones.



Panel de Expertos



Carlos Costa es graduado en ingeniería industrial/mecánica en la Universidad Politécnica de Barcelona. Más tarde cursó un master MBA en IESE, realizando un semestre en la Escuela de Negocios Kellogg. Ha realizado numerosos cursos de postgrado como Harvard/IESE - Gestión de Consejos de Administración Eficaces y específicos sobre la Empresa Familiar en Banyan Global, Family Firm Institute, Family Business United, IESE etc.

Consejero Asesor de varios grandes grupos familiares y Afiliado Senior de Banyan Global Family Business Advisors, con sede en Barcelona. Con más de 30 años de experiencia como consultor, ha ayudado a empresas a definir su estrategia, optimizar sus operaciones y mejorar los resultados. Antes de Banyan se unió a The Boston Consulting Group, donde fue Senior Partner, liderando las prácticas ibéricas de Consumo, Viajes y Salud/Farma.

En los últimos años ha sido COO / Dir. Estrategia y Consejero de MANGO, empresa familiar con más de 3 mil millones de facturación, ha sido consejero en empresas como Vicky Foods, Kettal, Naturitas, Busup, y Apparel Group, entre otras, ha desempeñado diversos proyectos en Estrategia, Organización y Gobernanza para más de 20 empresas familiares.

Ha mentorizado un buen número de profesionales familiares de las siguientes generaciones en el desarrollo de su carrera.

<https://www.linkedin.com/in/carlos-costa-rovira-93b7943/>

Panel de Expertos



Verónica Platas es licenciada en Pedagogía. Es especialista en desarrollo de personas y organizaciones, RRHH 2.0, e-recruitment y orientación laboral.

Cuenta con 15 años de experiencia en RRHH, dirección y gestión empresarial y desarrollo de personas.

Actualmente, Verónica es socia-directora del área de Personas en Maurilia Knowledge y cofundadora de The Human Business.

<https://www.linkedin.com/in/veronicaplatas/>

Panel de Expertos



Víctor Moliner es diplomado en Dirección General de Empresas y en Dirección de Marketing por EADA y en el Programa de Desarrollo Directivo de IESE.

Ha impartido formación In Company en un gran número de empresas como BASF, NESTLE o ABERTIS TELECOM. Director General de la empresa CoreTarget Consulting.

Sus áreas de especialización son Estrategia, Marketing Estratégico e Interno, Política de Distribución, Política de Precios y Ventas.

Actualmente es Director de Proyectos Corporativos en EADA.

<https://www.linkedin.com/in/victormoliner/>

Panel de Expertos



Alfons Cornella es Licenciado en Física por la Universidad de Barcelona, Master of Science in Information Resources Management por la Syracuse University de Nueva York, y Diplomado en Alta Dirección de Empresas por ESADE, Barcelona.

Fundador y presidente de Infonomia (www.infonomia.com), empresa de servicios de innovación, y fuente de ideas para inquietos e innovadores, desde 2000. Fundador en 2009 de co-society (www.cosociety.com). Fundador en 2017 de *Institute of Next*, un espacio para ayudar a las empresas a pensar en el futuro próximo y en cómo las afectará.

Es consultor de grandes empresas, y ha dirigido más de 100 proyectos sobre creación de cultura y dinamización de equipos de innovación en todo tipo organizaciones, especialmente, en el sector privado, con clientes como Grupo Santander, BBVA, LaCaixa, Credit Andorrà, Ferrovial, Cinesa, Esteve, Novartis, Miguel Torres, Fundación Telefónica, Planeta, Iberdrola, Kibuc o Puig.

Ha publicado 30 libros sobre la ciencia, tecnología e innovación, como motores de transformación de las empresas.

<https://www.linkedin.com/in/acornella/>

Panel de Expertos



Manuel Guerris es Doctor, Ingeniero Industrial ETSEIB/UPC, MBA por IESE y Master en Economía e Investigación de Empresas por el IQS.

Manuel tiene más de 15 años de experiencia en diversos puestos de responsabilidad en empresas de tecnología y de servicios en puestos de adjunto a dirección general, gerente de outsourcing y director comercial.

Emprendedor dentro del sector tecnológico y e-health y consultor en empresas como INDRA, SIEMENS, Hydro, Hospital de Sant Pau, Hospital Clínic de Barcelona, Panrico y Ficosa, en los ámbitos de internacionalización, estrategia, marketing, logística y mejora de operaciones.

Formador en los ámbitos de estrategia, operaciones y logística, Internacionalización, Data Science y Big Data aplicado al negocio.

<https://www.linkedin.com/in/manelguerris/>

Panel de Expertos



Carlos Gonzalvo es licenciado en Ciencias empresariales por ESADE, Master en Business Administration en ESADE, licenciado en Administración y Dirección de empresas por la Universidad Ramón Llull (ESADE), diplomado en Dirección y Gestión Tributaria por EAE y COACH Ejecutivo Certificado por ICF International Coach Federation.

Ha formado a directivos y realizada consultoría en múltiples empresas públicas y privadas como NESPRESSO, SANOFI, BOEHRINGER INGELHEIM, ABERTIS, SABA, BANESTO, BANCO SANTANDER, ACCIO10, entre otras.

Ha impartido conferencias en Cámaras de Comercio y Colegios Profesionales y actualmente compagina su labor de consultoría con la docencia en escuelas de negocios.

CAMPUS VIRTUAL

En el EADA Virtual Campus, el participante dispone de un entorno virtual con acceso al calendario de sesiones, las presentaciones, así como una selección de recursos especializados (vídeos, notas técnicas, artículos, ebooks, etc.), así como actividades y tests de consolidación de conceptos, para garantizar una correcta preparación de las sesiones presenciales.

A través del Aula Virtual, el equipo docente propicia espacios de debate en formato asíncrono, en los que se estimula el pensamiento crítico y la puesta en común de experiencias. De esta manera facilita la construcción de nuevo conocimiento por parte del participante, dirigido a dar respuestas a las problemáticas empresariales actuales.

Al mismo tiempo, gracias al uso de herramientas colaborativas para el trabajo en equipos virtuales, se potencia el desarrollo de competencias digitales que le ayudarán en su entorno profesional

