



LA TRANSFORMACIÓN DE LA EMPRESA

¿QUÉ MODELOS DE NEGOCIO Y QUÉ LIDERAZGO
ESTÁ PIDIENDO EL MERCADO?

PRESENTACIÓN

¿POR QUÉ ES NECESARIA UNA TRANSFORMACIÓN?

Desde hace una década, hay tres factores que están creando inestabilidad en los mercados: la aplicación de nuevas tecnologías a los modelos de negocio tradicionales, ciertos cambios en la regulación y nuevos comportamientos por parte de la demanda. Y esta inestabilidad, unida a la alta competencia, está cambiando las reglas del juego en muchos sectores.

La crisis económica mundial que vivimos está acelerando este fenómeno, y está planteando a los equipos directivos la urgente necesidad de transformar las empresas, cambiando la cultura empresarial, la cohesión del equipo, la visión y la estrategia.

¿LA TÍPICA REACCIÓN ANTE LA CRISIS?

La experiencia demuestra que la reacción típica de muchas empresas ante la crisis consiste en diseñar -desde la alta dirección y sin contar con el equipo- una estrategia basada exclusivamente en la reducción de costes y de personal. Y esta estrategia, combinada con la falta de comunicación, genera bloqueo en el equipo, falta de coordinación lateral entre departamentos e insatisfacción en los clientes.

Por otra parte, muchos directivos se resisten a ver que algunos modelos de negocio de indudable éxito en el pasado se encuentran en declive estructural, sobre todo por la aparición de modelos de negocio basados en la innovación disruptiva que sirven a sus clientes productos y servicios más fáciles, simples, accesibles y baratos.

¿CAMBIAR EL RITMO Y EL RUMBO?

Sin embargo, lo que la crisis está pidiendo a los directivos es un cambio en la cultura de la empresa que convierta a su propio equipo en una "máquina" de generar nuevas ideas que funcionen como palancas de diferenciación del modelo de negocio.

Y para ello es necesario lograr una extraordinaria cohesión entre los directivos, y también crear un equipo de transformación con el que diseñar una visión a largo plazo y una estrategia innovadora que inspiren y conecten a los empleados.

PONENTE



ALVARO GONZÁLEZ-ALORDA

www.alvarogonzalezalorda.com

Álvaro González-Alorda es profesor y director del Área de Innovación de ISEM Fashion Business School, profesor asociado del ISETEM de Empresa y de otras escuelas de negocio. Es licenciado en Comunicación por la Universidad de Navarra y PDD en IESE Business School y ha realizado una estancia de investigación en Harvard Business School.

Actualmente, trabaja con el profesor del IESE Luis Huete impartiendo seminarios a empresas y también como consultor y facilitador de equipos de dirección.

Ha colaborado con más de 60 empresas nacionales e internacionales y, en los últimos años, ha centrado su investigación y su actividad en desarrollar metodología para abordar procesos de transformación y de innovación en empresas, mediante el ajuste de los cuatro pilares del modelo de negocio (propuesta de valor, clientes, distribución y cadena de valor).

Ha impartido clases o seminarios en:

ISEM Fashion Business School / Instituto de Empresa / EOI / Fundesem / Instituto Internacional San Telmo / Caixanova / ENAE / Escuela Superior / IEEM (Montevideo) / IAE (Buenos Aires) / ADEN (Mendoza)

Ha prestado sus servicios a:

101rpm / &Samhoud (Holanda) / Abc-Din (Chile) / ACC1Ó / ACEF (Colombia) / Agencia EFE / Almur / Alta Gerencia / Amadeus / Asomed / Aunacable / Ausape / Balneario de Archena / Barcelona Digital / Biomet Spain / Cámara de Comercio (El Salvador) / CARC / CECAM / Cominteractiva / Complejo Hospitalario Juan Canalejo / Consultores de Comunicación Global / Conway / COPCA / Dehesa de Montenmedio / Diario Expansión / Doblezero / Ediciones SM / El Corte Inglés / eresMas / Fagor / Federación Textil Sedera / Fitex / FNEID / Fundación NMAC / Gerente (Venezuela) / Globalpraxis / Grupo Eulen / Grupo Negocios / Grupo Ventura / Gunitec-ArtSPA / Hotel Los Monteros / Hispano Fox Films / Ifema / Indra / Intercontinental Hotels Group (Méjico) / Lolita-Masstige (Uruguay) / Madrid Excelente / Mahou-San Miguel / Manager Business Forum / Media Planning / Ministerio de Industria, Turismo y Comercio / Nego Servicios / New World / Nokia / Patronato de Turismo de Burgos / Prosegur / Protermal / Puig España / Sepin Editorial Jurídica / SHA Wellness Clinic / Sun Microsystems / Swarovski / Tecnocom / Tribeca / UFI - The Global Association of the Exhibition Industry / Unión Fenosa / Vincci Hoteles / Wanadoo / Warner Music

PROGRAMA

09:15	Entrega de documentación.
09:30-11:00	Rediseñar el modelo de negocio Orientación al no-cliente Diferenciarse
11:00-11:30	Pausa - café
11:30-13:00	Transformar la empresa El cambio de ritmo y de rumbo Qué es necesario cambiar
13:00-13:45	Coloquio

DATOS DE INTERÉS

Viernes, 21 de mayo de 2010

Horario: 09,15 -14,00 horas

Lugar: Centro Cultural Las Claras Cajamurcia (Murcia)

Dirigido a: Directivos Empresariales, Gerentes de PYMES, Directores de Recursos Humanos, Directivos de Entidades Bancarias, Directivos de Fundaciones y ONL.

Inscripción: Para participar en esta Jornada es necesaria la inscripción previa. El número de participantes es limitado.

Cuota de inscripción 100 euros*

*Excepto empresas Patrocinadoras

Solicitar información en el teléfono: 968 215343 Por fax 968 931685

www.foroempresarialmurcia.org

info@foroempresarialmurcia.org

INSCRIBIRSE

ORGANIZAN



PATROCINAN

ADENDA
AQUAGEST REGIÓN DE MURCIA
ANTONIO ABELLÁN
ARNALDOS ABOGADOS
AUXILIAR CONSERVERA
CAMPOSEVEN
DANDY MOTO
ELECTROMUR
EL CASÓN DE LA VEGA
ELPOZO
FRIPOZO

GARCÍA ROS
GARRIGUES
GRUPO CALICHE
GRUPO EUROPA
GRUPO HUERTAS
GRUPO INFORGES
GRUPO SIS
GUIFERSOL
GUIMEN CONSULTORES
HERO
JIMÉNEZ GODOY
INTEREMPLEO

LEAL ASOCIADOS
MARTINEZ ARCE
NÁUTICAVARADERO
NH HOTELES
NH CARTAGENA
OI ESTUDIO CREATIVO
PROYECTA GESTIÓN
PROMER
REDYSER
ROCLANO
SAECO

COLABORAN

INSTITUTO DE FOMENTO DE LA REGIÓN DE MURCIA
ARGEM
PROEXPORT
TIMUR

ADIMUR
AJE MURCIA
OMEP