



Colegio de Ingenieros
de Caminos
Canales y Puertos
de Madrid

**CAMINOS
MADRID**


**Noviembre
2020**

Indicadores de Gestión y Cuadros de Mando Avanzados

**27- 30 de noviembre
y 4 -10 -11 y 14 de
diciembre**

Cuadros de Mando para tomar
decisiones:
Business y Balanced Scorecard

www.caminosmadrid.es
913081999
cursoscaminosmadrid@ciccp.es



Indicadores de Gestión y Cuadros de Mando Avanzados

OBJETIVOS

Hoy en día ya no es suficiente con realizar complejos análisis de datos económico-financieros o centrarse en las desviaciones frente al presupuesto, hay que ser además “interlocutor del negocio”, interpretar la estrategia y diseñar modelos que permitan anticipar problemas futuros, garantizar el cumplimiento de los objetivos y metas y establecer un control eficaz y proactivo de la actividad empresarial o de sus unidades de negocio.

Sólo midiendo y monitorizando la actividad podrás saber si estás alcanzando las metas de negocio. Sólo contando con un sistema de medida robusto y fiable podrás determinar realmente el nivel de eficiencia de tu actividad.

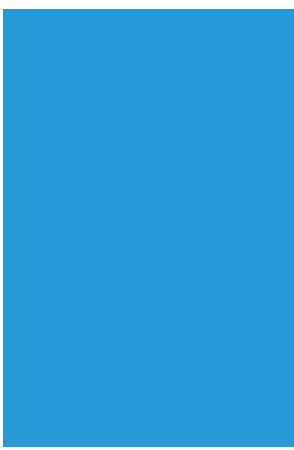
Uno de los errores más frecuentes que se cometen en el entorno empresarial es tomar decisiones basándose sólo en indicadores económico-financieros, que dan información sobre el pasado, olvidándose de otras muchas variables que analizan la empresa o negocio de una forma integral.


Este curso permitirá a los alumnos conocer y poner en práctica una metodología de diseño, desarrollo e implementación de un MODELO DE CONTROL DE GESTIÓN con un enfoque práctico y actual.

En él se trabajarán herramientas clave como el Mapa Estratégico, el Cuadro de Mando Integral, el Mapa de Riesgos y el Sistema de Medida de Rendimiento Estratégico (SMRE).

POR QUÉ HACER ESTE CURSO

Porque te ayudará a entender la metodología práctica para elaborar un Balanced Scorecard. Cómo desarrollar kpi's y métricas para controlar el rendimiento de tu negocio. Cómo valorar el efecto financiero de tu Balanced Scorecard y poder realizar simulaciones de su impacto en la Rentabilidad Esperada del Negocio.





Indicadores de Gestión y Cuadros de Mando Avanzados


Contenidos


Módulo 1. DIAGNÓSTICO DEL NEGOCIO: UN APECTO CLAVE PARA ELABORAR UN BUEN BUSINESS SCORECARD. INDICADORES y KPI'S EN LA ESTRATEGIA COMPETITIVA. El Vocabulario estratégico, financiero y comercial para entender un BSC. Conectando las decisiones de negocio con el resultado de la empresa. Modelos de negocio mediante grafos de relación decisión – consecuencia. Decisiones de Negocio y Valor Empresa. Herramientas de Planificación Estratégica para el diseño de un Business Scorecard.

Casos Prácticos: Diagnóstico del Negocio. Rentabilidad y sus Drivers. Simulación en Excel.

Módulo 2. CÓMO ELABORAR TU MAPA ESTRATÉGICO (StratMap). CONECTA LOS OBJETIVOS DEL NEGOCIO CON LOS FACTORES CRÍTICOS DE ÉXITO Y LOS RESULTADOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS. Plan Estratégico y Mapa Estratégico. Metodología para elaborar un StrategicMap. Errores más frecuentes. Conectando el StratMap con los Kpi's Económicos y Financieros del Negocio. ROE; ROCE; EBIT; EVA; FCF etc. Desarrollo de KPI's de Proceso. Mapa Estratégico y Despliegue de Objetivos. Responsabilidades por Función, Proceso o Departamento.

Caso Práctico: Harvard Case.







Indicadores de Gestión y Cuadros de Mando Avanzados

Módulo 3. EL BALANCED SCORECARD COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN AL SERVICIO DE LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL. OKR EN EL MAPA ESTRATEGICO. Ya tenemos el mapa estratégico, ¿ahora qué? Desarrollo de objetivos de negocio alineados con la estrategia. Métricas para poder dirigir los FCE's. Construyendo KPI's. Despliegue del CMI: ¿Cuántos cuadros de mando integrales necesito? El CMI y su integración con Business Intelligence (BI), CRM y otros sistemas corporativos. La agenda de mejoras para desarrollar las iniciativas estratégicas
Caso práctico en Grupo. Caso de Harvard.
Diagnóstico, diseño e implantación de un BSC.

Módulo 4. HERRAMIENTAS CLAVE PARA EL DESARROLLO DE UN BSC: PROCESS MANAGEMENT Y ACTIVITY BASED MANAGEMENT (ABM). El BSC plantea un enfoque holístico de la gestión de la empresa y por lo tanto la visión de procesos. El desarrollo de un buen BSC debe realizarse entendiendo los procesos y su gestión: el ABM .Process Management en el BSC: un enfoque sistémico de la organización. Gestión por procesos y la perspectiva financiera del Mapa Estratégico. La visión de procesos en las perspectivas del mapa estratégico.
Caso práctico en Excel. Simulaciones

Módulo 5. CLAVES PARA EL ÉXITO EN LA IMPLANTACIÓN: GESTIÓN DEL CAMBIO. Errores más frecuentemente cometidos en la ejecución estratégica. ¿Qué mezcla de TalentSkills necesito en la Oficina de Proyecto? Herramientas y modelos para dirigir cambios
Debate en grupo.





Indicadores de Gestión y Cuadros de Mando Avanzados

FECHAS Y HORARIO DE CLASES

16,17,19, 27, 30 de noviembre y

4 de diciembre

Las clases serán de 2 h, 40 minutos y se celebrarán en horario de 16:00 a 18:40h.

DURACIÓN Y METODOLOGÍA

16 horas de clases en directo con el profesor que dará las clases desde el aula presencialmente a la que se podrá acudir siempre y cuando el aforo se mantenga ajustado a número por las medidas sanitarias, y a su vez, se realizarán por streaming

El curso no se facilitará grabado.

INSCRIPCIONES Y MÁS INFORMACIÓN

www.caminosmadrid.es / 913081999 / cursoscaminosmadrid@ciccp.es (Carlos Maldona)

Precios y forma de pago

ICCP colegiados:	350€
ICCP colegiados en desempleo:	250€
Otros profesionales:	470€


El pago se podrá hacer por transferencia o con tarjeta bancaria a través de la web de la Demarcación (www.caminosmadrid.es). Si necesita factura a nombre de empresa deberá facilitarnos los datos en cuanto realice la inscripción.

Titular: Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos

Concepto 374CM

IBAN: ES28 0234 0001 01 98000 24890





Indicadores de Gestión y Cuadros de Mando Avanzados

PROFESOR

Miguel Arjona Durante más de 30 años ha ocupado puestos de dirección en multinacionales de España, UK y USA; entre otras, Grupo Marsans BUE, Grupo AIG, Sanitas, PWC, BBVA, E&Y etc. Algunas de sus responsabilidades directivas han sido: Dirección Financiera, Dirección de Planificación y Sistemas, Dirección Comercial, Dirección de Marketing, Senior Manager de Consultoría, Director de SI, etc. Actualmente desarrolla la actividad de consultoría como Director del Instituto de Innovación y Estrategia Aplicada, Consultor del IMW y WF. Es experto en Performance Management & Balanced Scorecard y en Dirección Estratégica y su aplicación en el desarrollo de Modelos de Control y Seguimiento de la Estrategia.

Doctor en CCEE por la UCLM. Licenciado en CCEE por la Complutense de Madrid, Master en Corporate Finance por el IOF. Realiza su actividad Investigadora en Gestión del Talento y su integración en modelos de negocio. CBA®, CMA®, CEQ® y CDNA® Certified por TTI USA. Compagina su actividad profesional con la docente, como profesor en diferentes escuelas de negocio y universidades: ESIC, ESADE, ETSII, ICAI ICADE, UCJC, La Salle IGS. Es profesor de las materias: Balanced Scorecard, Finanzas para la Dirección, Dirección Comercial y de Marketing, Dirección Estratégica, Performance Management, Talent Management etc. Profesor invitado de la Universidad del Pacífico de Lima y del Tecnológico de Monterrey.

Ha escrito varios libros entre los que destacan: *Cómprame y Vende* (Coautor). Ed Rasche. *Gestión Clínica*. Ed. Pirámide. *La Estrategia Expresionista*. Un enfoque práctico de la Dirección Estratégica. Ed Díaz de Santos.

