



sage

## Programa Desarrollo Directivo del Despacho.

Entrega de diploma acreditativo

*No es sólo lo mucho que aprende... Es "cómo" lo aprende.*

Le invitamos a formar parte del programa formativo que desarrollará su proceso de **toma de decisiones**, le enseñará a **resolver situaciones empresariales** de diferentes maneras, potenciará la puesta en marcha de **estrategias concretas de crecimiento** y le dotará de las habilidades de gestión necesarias para **evolucionar un modelo de negocio**. Esto es, la base sobre

la que se construyen las claves de todo **Despacho Inteligente**. Y todo, dándole una importancia vital al **"cómo"** se aprende. Porque en Sage Despachos Profesionales estamos convencidos de que una **eficiente metodología formativa** es fundamental para facilitar la adquisición de conocimientos. Por eso, basamos nuestro programa en la participación y en un contenido de **claro enfoque práctico**: debates, ejemplos

reales, talleres de trabajo en equipo, vídeos de referencia...

El Programa Desarrollo Directivo del Despacho se compone de un total de **4 sesiones**, de una jornada de duración cada una, que serán impartidas de forma presencial en **Madrid**. Las plazas **son limitadas**.

Y los mejores resultados, garantizados.

Exalumnos y actuales Directivos: **nuestra mejor garantía.**

*"Un revulsivo en el planteamiento del despacho, el camino a seguir"*

**María Teresa Santos Reyes.**  
Titular Despacho IDEM

*"Un impulso importante en nuestra estrategia GM Consulting Empresarial"*

**José Pedro Martín Escolar.**  
Titular Despacho GM Consulting Empresarial

*"Ha significado una apertura de ideas y oportunidades"*

**Iván Álvarez Quesada.**  
Director Comercial Proxy Eurogroup

<b>MADRID</b>	<b>Dirección Estratégica</b> 18/05/2016	<b>Liderazgo y Gestión de Equipos</b> 25/05/2016	<b>Ventas</b> 07/06/2016	<b>Marketing Operativo</b> 21/06/2016	<b>Sesión de cierre</b> 05/07/2016
---------------	--	---	-----------------------------	--	---------------------------------------

Horario: de 10:00 a 14:00 h y de 15:30 a 18:30 h.

Madrid: Sage C/Labastida 10-12 • 28034 • Madrid

Las fechas y lugares de celebración pueden sufrir variaciones, en este caso se avisará oportunamente a todos los participantes del Programa.

## Dirección Estratégica

- ¿Por qué tengo que tener una Estrategia?
- Metodología de Análisis Estratégico. Herramientas
- Definición y desarrollo del Plan Estratégico de la Empresa
- Ventaja Competitiva. Posicionamiento y Diferenciación
- Implementación de la Estrategia. Control y Seguimiento

## Liderazgo y Gestión de Equipos

- Gestión del cambio. Toma de decisiones en momentos de incertidumbre
- Liderazgo lateral / situacional
- Liderazgo por objetivos. Liderazgo por competencias

## Marketing Operativo

- Definición y diseño del Plan de Marketing
- Estrategias de Mercado
- Aplicación de técnicas: Xselling, Up-selling y attach
- Web 2.0. Aplicación en la empresa
- Diferenciando la propuesta de valor a Clientes: Océanos azules

## Gestión del negocio – Ventas

- Modelos de Gestión y Dirección de Ventas
- Ciclo de Ventas y redefinición del proceso de ventas
- Gestión de previsión de operaciones (pipeline)

Si desea más información acerca del Programa puede encontrarla en el site: <http://sage.es/pddd/temario>

## Profesores del Programa



**Javier Gonzalez**  
Dirección Estratégica

Es Ingeniero de Telecomunicaciones (UPM), Master en Electrical & Computing Engineering (WPI, USA) y PDD (IE) y con más de 25 años de experiencia profesional en el sector TIC en compañías multinacionales como Cable & Wireless, Telefonica o Colt Technology Services en donde ha desempeñado distintas responsabilidades directivas a nivel Europeo y Latam.

Javier posee una dilatada experiencia en las áreas de estrategia y desarrollo comercial, apertura de nuevos mercados, implantación de canales indirectos, desarrollo de nuevos servicios y experiencia de cliente. En la actualidad, Javier es el Director General en España del operador global de telefonía móvil Truphone y colabora con ANC como Consultor Senior en diferentes proyectos de estrategia de negocio y marketing.



**Carlos Frutos**  
Marketing Operativo

Estudió Ingeniería Técnica de Telecomunicaciones en la Universidad Politécnica de Madrid. Profesional con más de 30 años de experiencia, ha desarrollado diferentes funciones de Dirección en las siguientes áreas: Técnica, Marketing, Preventa, Alianzas, Canales de Distribución y Negocio en diferentes compañías nacionales e internacionales. Director Técnico Micronet. Director de Marketing de Informática El Corte Inglés. Director de Marketing en DINSIA durante 10 años. Director Comercial para Industria y Canal y Director del Área de Alianzas estratégicas en Software AG. Imparte conferencias y programas de Dirección y realiza Seminarios de Marketing y Ventas profesionales enfocadas al Servicio. Experto en Comunicación. Consultor Senior de ANC.



**Juan Allende**  
Liderazgo y gestión de equipos

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales en la UCM. MBA en el IE Business School. Diplomado en International Strategy (LONDON BUSINESS SCHOOL). Máster en Humanidades en la UFV. Actualmente, doctorando en Humanidades y cursando la Certificación de Directivo-Coach. En 1982 en comenzó su carrera en Telettra(Grupo Telefónica) donde estuvo 9 años. En AMPER ocupó el puesto de Área Manager América Norte y Director de Alianzas; y en el Grupo CYS, Director General de Marketing y Desarrollo Corporativo, así como Área Manager de Europa, llegando a ser Consejero. Ha sido empresario en diferentes iniciativas del sector IT desde 1.980. Consultor Senior de ANC.



**Santiago Rodríguez**  
Gestión de Negocios y Ventas

Director Unidad de Negocio y Decano, Universidad Europea de Madrid, Laureate International Universities. Director General de Marketing para Middle East, ALCATEL-LUCENT. Director General de Estrategia y Desarrollo de Negocio para Latinoamérica, Sur de Europa, Oriente Medio, África e India, Alcatel-Lucent.

Director de Estrategia y Marketing para Europa, Lucent Technologies. Áreas de experiencia: Dirección y desarrollo estratégico aplicado, innovación. Dirección de Desarrollo de Negocio. Venta de Servicios, gestión de portafolio, estrategias de posicionamiento, programas de gestión de clientes. Más de 10 años de experiencia en el sector TIC. Fue profesor en las universidades de Valladolid y Windsor (Canadá). Es Doctor en Física y Executive MBA por ESADE.