

PROGRAMA ENFOCADO

JUNTAS DIRECTIVAS EN ACCIÓN

El buen consejero nace, se hace y siempre puede crecer



Las **Junta Directivas** deben reunir a las mejores personas cuya misión será llevar a sus empresas hacia horizontes cada vez más competitivos, mediante el perfeccionamiento de las propias habilidades directivas.

El conocimiento y la experiencia no son suficientes, el buen consejero sabe hacer preguntas acertadas, debatir y razonar abiertamente, escuchar y considerar las diversas posturas, aprender y enseñar de manera constante, entender la empresa y su entorno, así como exigir y exigirse en la construcción de acuerdos que promuevan siempre el bien de la organización.



BUSINESS SCHOOL

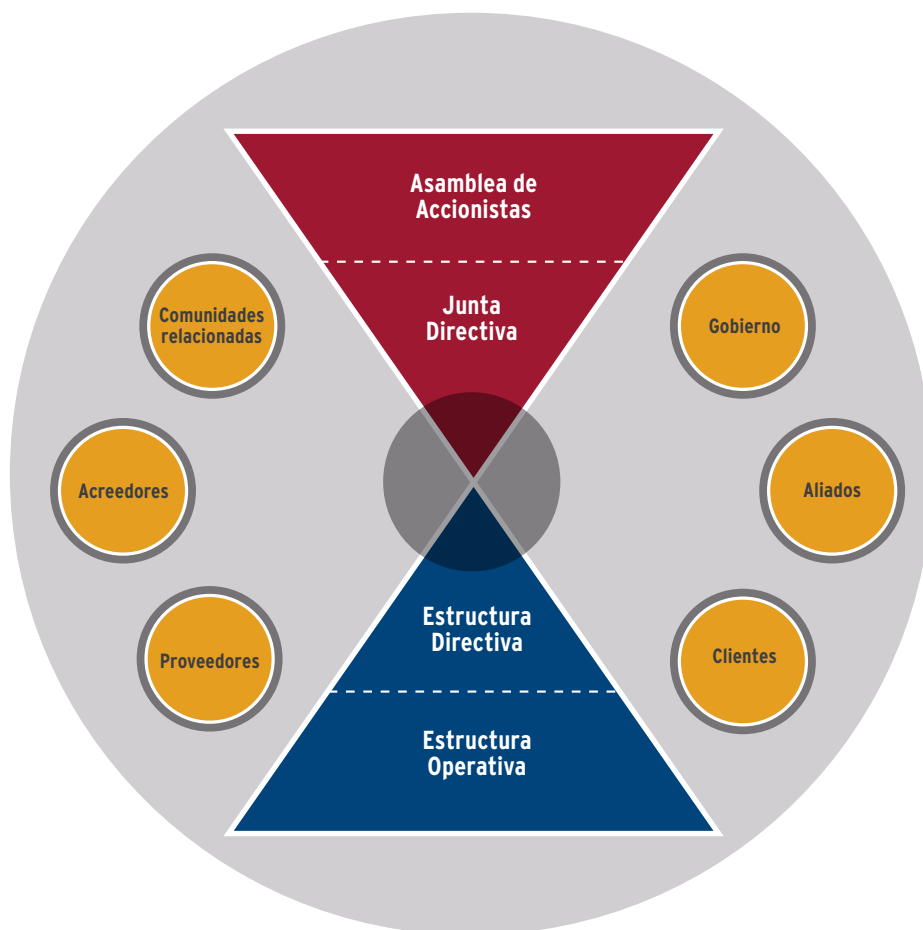
OBJETIVO

Acercar a los participantes a la dinámica de las Junta Directivas, para que entiendan sus posibles alcances y sepan cómo integrarlos y hacerlos funcionar con eficacia dentro de sus organizaciones.

METODOLOGÍA

El Método del Caso es la herramienta que utiliza el IPADE en sus Programas de Alta Dirección y consiste en el análisis de situaciones reales de empresa para que los participantes, a través de un diagnóstico y el planteamiento de diversas alternativas de solución, perfeccionen sus habilidades directivas para la toma de decisiones.

Asimismo se impartirán conferencias, paneles con expertos y se llevarán a cabo actividades prácticas como talleres y ejercicios de simulación.



PERFIL DEL PARTICIPANTE

- Empresarios que desean poner en marcha una Junta Directiva para su empresa
- Ejecutivos exitosos que desean prepararse para participar con eficacia en una Junta Directiva
- Sucesores de accionistas
- Inversionistas

PROFESORES

Claustro del IPADE y conferencistas invitados.

FORMATO

El Programa consta de 40 sesiones que se impartirán durante 5 módulos.

CONTENIDO

I Introducción

[Política de Empresa]

- ¿Para qué una Junta Directiva?
- ¿Quiénes lo forman y cómo se organiza?
- ¿Cómo opera y con quién se relaciona?

II Finanzas en la Junta Directiva

[Dirección Financiera]

- ¿Qué información debe recibir la Junta Directiva?
- ¿Qué preguntas hacer?
- ¿Cómo llegar a conclusiones basadas en números?
- ¿Qué tipo de acuerdos se deben tomar?

III Información y control para y desde la Junta Directiva

[Control e Información Directiva]

- ¿Qué debe controlar la Junta Directiva y qué no?
- ¿De qué manera ejercerlo?
- ¿Qué tipo de instrumentos son útiles?

IV Competitividad y rentabilidad desde la Junta Directiva

[Política de Empresa, Comercialización y Dirección de Operaciones]

- ¿Cuál es la relación de la Junta Directiva con la estrategia y el modelo de negocio?
- ¿Cómo puede elevar la competitividad y rentabilidad de la empresa?
- ¿Cómo verificar su realización y actualización operativa?

V Las personas de la Junta Directiva y de la Asamblea de Accionistas.

Antropología del poder

[Factor Humano]

- ¿Cómo transforma el poder a las personas?
- ¿Qué rasgos de la persona entran en juego?
- ¿Cómo afecta el trabajo y las decisiones de una Junta Directiva?
- ¿De qué manera hay que prepararse para ejercer el poder de manera constructiva?

VI Debate, negociación y mediación

[Política de Empresa, Análisis de Decisiones y profesores invitados]

- ¿Las decisiones tomadas en grupo son mejores que las individuales?
- ¿Cómo aprovechar el desacuerdo?
- ¿Negociar para resolver?

VII Análisis del entorno desde la Junta Directiva

[Entorno Económico y Entorno Político y Social]

- ¿En dónde están las oportunidades y los peligros para la empresa?
- ¿Qué factores exógenos pueden condicionar o determinar su viabilidad?
- ¿Qué tendencias previsibles muestran y de qué depende su comportamiento?
- ¿Qué responsabilidades tiene la empresa con su entorno?

VIII Gobierno corporativo y relación de la Junta Directiva con la Asamblea y el Director General (incluye normatividad)

[Política de Empresa]

- ¿De qué modo se configura el poder en la empresa?
- ¿Cómo opera y cómo se orienta?
- ¿A qué intereses obedece y de qué manera se convierten en agenda?

IX Institucionalización de la empresa desde la Junta Directiva para la empresa del empresario, la empresa de socios y la empresa familiar

[Política de Empresa, Marco Jurídico de la Empresa y Factor Humano]

- ¿Cómo incide la estructura de la propiedad en la empresa?
- ¿De qué modo evoluciona? (tipos de configuración societaria y evolución del perfil de socios)
- ¿Cómo orientar el poder para cuidar y potenciar la vida de la empresa?

X Conclusiones



LUGAR

Costa Rica Country Club, Escazú.

CALENDARIO DE SESIONES 2019-2020

MÓDULOS	Jueves (día completo)	Viernes (día completo)
Módulo I	17 de octubre	18 de octubre
Módulo II	14 de noviembre	15 de noviembre
Módulo III	20 de febrero	21 de febrero
Módulo IV	19 de marzo	20 de marzo
Módulo V	23 de abril	24 de abril

CONTACTO


Blanca Ramírez
Gerente de Promoción
IPADE Business School Costa Rica
Tel. 506 8350 6347

Franciny Padilla
Coordinadora de Programas
IPADE Business School Costa Rica
Tel. 506 4052 0960
costarica@ipade.mx

www.ipade.cr

 IPADECostaRica

 ipade_costa_rica

 506-8350-6347

IPADE.
INSPIRAMOS PERSONAS.
PERFECCIONAMOS LÍDERES.