

Curso virtual

Alianzas Estratégicas Empresariales:

El Camino para Crecer
en Entornos Cambiantes

Sé lo que **el mundo necesita.**

 Universidad de
los Andes
Colombia

**Executive
Education**
Facultad de Administración





Estructura alianzas efectivas y sostenibles para potenciar el crecimiento de la organización y llevarla al siguiente nivel.

Acercas del curso

Actualmente, uno de los cuestionamientos de las organizaciones en entornos volátiles es cómo lograr el crecimiento orgánico y optimizar su ventaja competitiva. Para dar respuesta a este interrogante, es vital no perder de vista que toda organización tiene límites estructurales que marcan la pauta para su crecimiento. En este sentido, mecanismos como las alianzas potencian el crecimiento y minimizan el esfuerzo orgánico necesario. Además, permiten capitalizar ventajas competitivas al tiempo que maximizan el potencial para la

sostenibilidad y la creación de valor.

Con este panorama claro, este curso les permitirá a los participantes conocer un modelo de estructuración de alianzas estratégicas como medio para la maximización de la ventaja competitiva y la creación de valor en entornos de incertidumbre. Para lograrlo, se trabajará el proceso completo: desde la ideación hasta la evaluación financiera y, posteriormente, la preparación del proceso de negociación con el posible aliado.

Objetivo general

- Apropiar un modelo para la estructuración de alianzas estratégicas que impulse el crecimiento de la organización y propenda por la sostenibilidad y la creación de valor.

Objetivos específicos

- Introducir al participante al nivel de pensamiento estratégico que supone la estructuración de negocios para una organización.
- Presentar la importancia de la sostenibilidad y la creación de valor como metas globales.
- Presentar el problema del crecimiento en entornos cambiantes y las alianzas estratégicas como herramientas para su abordaje.
- Desarrollar un modelo para la estructuración de alianzas estratégicas y para su evaluación.
- Exponer a los participantes las bases para la construcción de un caso de negocio integral alrededor del desarrollo de una alianza estratégica.
- Presentar las bases de la negociación "gana-gana" y la importancia de incluirlas en el desarrollo de un proyecto de alianza estratégica.

Además, tendrás la oportunidad de interactuar con profesionales de Colombia y Latinoamérica, lo que enriquecerá las conversaciones y experiencias durante el desarrollo de la formación.

Contenidos:

Módulo 1 (3 horas).

- El marco de referencia para el pensamiento estratégico
- El pensamiento inductivo y el pensamiento deductivo
- El propósito, la sostenibilidad y el modelo de negocio
- La sostenibilidad y la creación de valor

Módulo 2 (3 horas).

- El problema del crecimiento y la tasa de crecimiento sostenible
- El crecimiento orgánico y el crecimiento inorgánico
- ¿Qué es una alianza estratégica?
- Las alianzas estratégicas como herramienta para solucionar el problema del crecimiento

Módulo 3 (6 horas).

- El rol del estructurador de negocios en la organización
- El pensamiento inductivo como base para la estructuración de una alianza estratégica
- El cliente, la promesa de valor y sus atributos
- Análisis de capacidades
- Requerimientos del posible aliado
- Análisis de motivaciones y sinergias
- Análisis de riesgos y la importancia del gobierno corporativo

Contenidos:

Módulo 4 *(12 horas).*

- Construcción del modelo financiero para el análisis del aporte de la alianza a la creación de valor
 - El proceso de reescritura del caso de negocio en términos financieros
 - Desarrollo de criterios para la evaluación de la alianza
- El concepto de mejor alternativa para el acuerdo negociado y la importancia del modelo financiero

Módulo 5 *(6 horas).*

- El rol del negociador, el individuo y el "ciudadano corporativo"
- Preparación del proceso de negociación.
- La negociación "gana-gana"



Dirigido a:

Gerentes generales, gerentes, jefes y directores responsables del desarrollo de planes estratégicos y del proceso de toma de decisiones en la organización.

Metodología:

- Esta formación priorizará el aprendizaje activo de los participantes. Por esta razón, cada sesión contará con un componente teórico que se aterrizará a través de metodologías prácticas, como procesos de simulación y el desarrollo de un caso de negocio.

Duración:

- 30 horas

Certificado:

- Se otorgará certificado de asistencia a quienes participen en mínimo el 80% de las sesiones programadas y cumplan los requisitos académicos exigidos.



Profesor

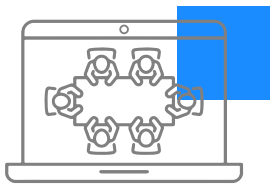
Jorge Saravia

Ingeniero de sistemas de la Escuela Colombiana de Ingeniería. MBA de la Universidad de los Andes. Ha desempeñado cargos ejecutivos en diferentes empresas con alcance nacional. Así mismo, cuenta con más de 15 años de experiencia como consultor en temas de estrategia, gerencia y finanzas, y más de 25 como profesor. Entre algunas de las empresas en las que ha desarrollado proyectos se encuentran: Banco Popular, Nueva EPS, Bavaria, Alpina, Davivienda, Farmatodo (Venezuela), Terpel, Colsubsidio, Henkel, entre otras.





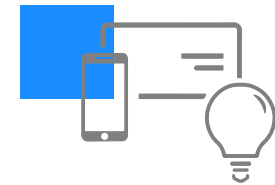
Experiencia Premium Uniandes



Sé parte de una de las comunidades de Executive Education más grandes de Latinoamérica



Encuentra oportunidades de **networking de alto nivel**



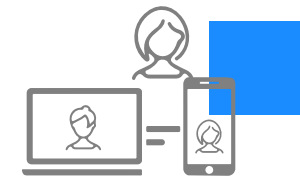
Aprende a través de **metodologías innovadoras** y disruptivas



Aplica de manera **inmediata** los conocimientos aprendidos



Interactúa con **profesores de alto prestigio** académico y reconocimiento empresarial



Recibe un **acompañamiento personalizado** durante todo el proceso de formación



FINANCIAL
TIMES

RANKING FT 2023

EDUCACIÓN EJECUTIVA PROGRAMAS ABIERTOS

No. **1** EN
COLOMBIA

Top. **28** EN
EL MUNDO

Valor programa: \$2.600.000 / 620 USD

*El valor en dólares es aproximado y depende la TRM del día y su moneda local.

Las fechas están sujetas a modificación. En el caso de algún cambio, se informará a las personas preinscritas a través de los medios suministrados en el momento de la inscripción.

Aplica descuento por pronto pago.

Universidad de los Andes
Facultad de Administración - Executive Education
Calle 21 No. 1-20. Edificio SD. Piso 9
Línea de Información: (601) 332 4144 Opción 3 y 1
Línea gratuita nacional: 018000 123 300
e-mail: executiveeducation@uniandes.edu.co
<http://administracion.uniandes.edu.co>



@AdmonUniandes



WhatsApp Uniandes

