

Optimización de resultados

Nivel intermedio.

Ubicación: Madrid.

10 horas lectivas.

Duración: 2 días.

Descripción

La obtención de beneficios es la base de toda empresa y por ello la optimización de resultados debe ser su prioridad.

En este seminario le explicaremos las claves para mejorar sus resultados de manera sistemática y adaptada a la realidad de su empresa.

Le mostraremos las palancas más efectivas y como gestionarlas y potenciarlas, analizaremos con criterios técnicos su actual situación empresarial y podrá proyectar e implementar planes de optimización adecuados. Con ello mejorará sus habilidades de análisis y gestión para mejorar sus resultados y le ayudaremos a aplicar las técnicas adquiridas

En resumen, un seminario imprescindible para mejorar, de manera significativa, el resultado de su empresa.

¿Cuáles son los objetivos de este curso?

Adquirir una base conceptual sólida referida a las áreas económico-financieras y de operaciones de la empresa.

Visualizar la posición actual de cada empresa participante y sus posibilidades de mejora en sus resultados.

Potenciar las posibilidades de mejora mediante la aplicación de técnicas contrastadas.

Y todo ello con un enfoque práctico y ajustado a la realidad empresarial.

¿A quién va dirigido?

Gerentes, directivos, ejecutivos y emprendedores que quieran ampliar sus técnicas y habilidades empresariales.

Requisitos

Perfil recomendado: 3 años de experiencia en puestos de responsabilidad.

¿Qué distingue a este curso de los demás?

Este curso formativo tiene un desarrollo eminentemente práctico que avanza en los contenidos mediante ejemplos y casos reales. La formación se desarrolla en grupos reducidos para favorecer el aprendizaje de los alumnos. Para las prácticas, cada alumno contará con un ordenador.

Al finalizar, el alumno realizará un proyecto de fin de curso. Está incluida una tutoría posterior para examinar y corregir el proyecto.

Temario

1. INTRODUCCIÓN

Doble perspectiva:
Cuantitativa -Cualitativa
¿Cuál es el mejor resultado?
¿Cuál es la mejor estructura?
Determinar nuestra situación
Herramientas para el análisis
La empresa son procesos: importancia
Estrategias básicas
De gestión
De beneficios
Estrategias erróneas

2. ANALISIS, VARIABLES E IMPULSORES

Dos tipos de análisis: Cuantitativo y Cualitativo
Dos variables básicas: Cta. Resultados y Balance
Los impulsores clave de valor
Dos tipos de rentabilidad
Presupuestación Base Cero

3. ROI: RENTABILIDAD DE LA INVERSION

Introducción

3.1 MARGEN

A. Incrementar Ventas
Marketing Mix
Customer Experience
Política de clientes
Impulsores clave de valor
Cartera de clientes
Segmentación de la cartera de clientes
Retención de clientes
Maximizar las ventas

B. Reducir Costes
Valor vs no valor
Herramientas para reducir costes
Como mejorar el margen
Política de Optimización
Política de aprovisionamiento
Política de personal
Análisis de gastos en la Cta. Resultados por Categorías
Análisis de cada partida
Política de Optimización

Impulsores clave de valor

3.2 ROTACION

Variables fundamentales

Gestión del tiempo

Liquidez

A. Optimizar el Activo Corriente

Working Capital: gestión del capital circulante

Cuentas a cobrar

Cuentas a pagar

Optimización de inventario

Política de Stock

Política de Aprovisionamiento

Política de Tesorería

Gestión de Clientes: La cuenta de clientes

Gestión de Cobranzas: reducir el saldo de clientes

B. Optimizar el Activo No corriente

Política de Inversiones

Reducción de los ciclos de tiempo utilizados

4. R.O.E: RENTABILIDAD DE RECURSOS PROPIOS

5. ANALISIS CUALITATIVO DEL RESULTADO

Análisis Cuenta de Resultados

Estructura Competitiva

Margen Bruto

Estructura Operativa

Umbral de rentabilidad

Costes fijos vs costes variables

Estructura Financiera

Apalancamiento Financiero

La Creación de Valor

Impulsores Clave de Valor

6. ENFOQUE GLOBAL

El Cuadro de Mando Integral

Profesor



Alejandro Fernandez **Consultor**

Profesional con dilatada experiencia como Consultor de negocio y con profundo conocimiento del mercado financiero y de la gestión y reestructuración de empresas.

Experiencia internacional trabajando para compañías multinacionales en diferentes países de la América Latina y la Unión Europea.

Colabora como profesor en nuestra Escuela de Negocios, impartiendo clases de Gestión de crisis, Optimización de Resultados, Optimización de Costes de la Empresa, Gestión de cobros, Cuadro de Mando Integral y Gestión de la Liquidez.

MBA en Dirección y Administración de Empresas en la Universidad Pontificia Comillas.

MBA en Asesoría Fiscal de Empresas en IE (Instituto de Empresa).

Licenciado en Derecho por la Universidad de Deusto.

Diplomado en Económicas por la Universidad de Deusto.

Técnico Superior en Relaciones Industriales en la Universidad de Alcalá.

Titulación

En caso de superar el curso, se obtendrá un diploma acreditativo al final del mismo.