

EXPOSITOR

M.A. Carlos Roger Medina Turon

Ingeniero Químico con Maestría en Administración de Negocios egresado de la Facultad de Química y de la Facultad de Comercio y Administración de la UNAM, cuenta también con Especialidades en Mercadotecnia y Planeación (Pennsylvania State University) y Análisis de Inversiones (University of Texas at Austin), Master en Calidad Total y Mejora de Procesos (European Quality Foundation), Estratega y Operador de Procesos de Mejora Integral de Negocios con Tecnologías Deming, Crosby, Ishikawa e Híbridas. Trabajó para Pemex Petroquímica. Laboró en Celanese Mexicana, donde fue Gerente y Controlador de Nuevos Negocios así como miembro del Consejo de las 16 afiliadas; en el Grupo Industrias Químicas de México - Stauffer Chemical Co. (6 empresas), se desempeñó como Director General y Secretario del Consejo. En grupo Visa (hoy Femsa) División Refrescos y Aguas Minerales, ocupó el puesto de Director Corporativo de Calidad Total, Planeación Estratégica y Proyectos Especiales, posteriormente fue Vicepresidente de Comercialización en Gates Rubber de México y Director General y Secretario del Consejo de Administración del Centro de Desarrollo del Sistema Coca-Cola, A.C., Socio Fundador y Consejero Vitalicio de la Asociación Mexicana de Administración de Calidad Total Amacat, que presidió de 1992 a 1996; fue Consejero de la Aniq para óxidos, sales y ácidos inorgánicos. Es Fundador y Director General de la Turon Training and Consulting Network, red de consultoría en la mejora integral, planeación, desarrollo, transformación gerencial e innovación de negocios. Coordina el Diplomado en Dirección y Desarrollo de Negocios en el ITAM e imparte actualizaciones de Planeación Estratégica, Innovación, Calidad de Servicio, Competencias Laborales, Negocios y su Mejora.

OBJETIVO

Que los participantes conozcan los aspectos fundamentales de la planeación estratégica, proporcionando nuevas herramientas estratégicas que le permitan desarrollar planes de acción con sus equipos de trabajo y poner en práctica aquellas herramientas que faciliten su gestión directiva.

DIRIGIDO A

Ejecutivos de áreas como Planeación, Recursos Humanos, Mercadotecnia, Operaciones y Ventas que requieran adoptar un enfoque práctico, probado y orientado a resultados en el terreno de la Planeación Estratégica de Negocios.

TEMARIO

- Asuntos estratégicos
- Liderazgo estratégico
- La Misión del negocio

- La Visión
- Los Valores
- Las Expectativas
- La Brecha estratégica
- El Macro-ambiente
- Estrategia de mejora continua de la calidad
- El modelo FODA
- El modelo de ventajas competitivas
- Matriz P-M
- Integraciones y diversificaciones,
- Portafolio

DURACIÓN

24 horas.