

Dirección de Empresas en Crecimiento

Temario de la sesión | 3 h 15 min. | Virtual en vivo

OBJETIVO DE LA SESIÓN

Identificar los principales cuellos de botella que limitan el crecimiento de la empresa y convertir el diagnóstico en prioridades concretas de gestión y un primer plan de acción.

TEMARIO

- 1 Diagnóstico ejecutivo de la empresa**
 - Lectura rápida de ventas, margen, gastos, rentabilidad y caja.
 - Cómo diferenciar síntomas de problemas de gestión.
 - Identificación de los principales cuellos de botella del crecimiento.
- 2 Crecimiento rentable: vender más no siempre es ganar más**
 - Drivers de crecimiento y rentabilidad.
 - Qué revisar en clientes, productos, canales y estructura de costos.
 - Priorización de oportunidades con impacto económico.
- 3 Caja y capital de trabajo**
 - Por qué una empresa puede crecer y quedarse sin caja.
 - Inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y ciclo de efectivo.
 - Decisiones inmediatas para liberar capital de trabajo.
- 4 Organización para acompañar el crecimiento**
 - Roles, responsabilidades y puntos de decisión.
 - Delegación, seguimiento y cuellos de botella en la dirección.
 - Qué debe controlar directamente la gerencia y qué debe delegar.
- 5 De los problemas al plan de acción**
 - Matriz de prioridades: impacto, urgencia y capacidad de ejecución.
 - Definición de 3 a 5 iniciativas críticas.
 - Primer Plan de Mejora de 90 días con responsables e indicadores.

METODOLOGÍA

Exposición aplicada + casos reales + ejercicios de diagnóstico + discusión ejecutiva.

ENTREGABLE

Plantilla de Diagnóstico Ejecutivo y Plan de Mejora de 90 días.