

## Dirección de Empresas en Crecimiento

Temario referencial | 3 sesiones de 3 horas | Virtual en vivo

### OBJETIVO

Entregar una metodología práctica para diagnosticar la empresa, identificar cuellos de botella del crecimiento y construir un plan de mejora con foco en ventas, rentabilidad, caja, organización e indicadores.

### CONTENIDO

- 1 Sesión 1 | Diagnóstico integral de la empresa**
  - Lectura ejecutiva de ventas, margen, gastos, rentabilidad y caja.
  - Modelo de negocio, problemas críticos y principales cuellos de botella.
- 2 Sesión 1 | Crecimiento rentable**
  - Cómo crecer sin destruir margen ni caja.
  - Clientes, productos, canales y estructura de costos.
- 3 Sesión 2 | Caja y capital de trabajo**
  - Inventarios, cuentas por cobrar, cuentas por pagar y ciclo de efectivo.
  - Decisiones para mejorar liquidez y liberar capital.
- 4 Sesión 2 | Organización y responsabilidades**
  - Roles críticos, delegación y estructura de decisión.
  - Cómo ordenar la empresa para acompañar el crecimiento.
- 5 Sesión 3 | Indicadores y Plan de Mejora de 90 días**
  - KPIs gerenciales para seguimiento.
  - Definición de prioridades y construcción del Plan de Mejora.

### METODOLOGÍA

Exposición aplicada + análisis de casos empresariales + herramientas de diagnóstico + diseño de un plan de mejora ejecutable.

### ENTREGABLE

Plantilla de Diagnóstico Ejecutivo + Matriz de Prioridades + Plan de Mejora de 90 días.