

# NEXT-LEVEL STRATEGY BOOTCAMP

SUMÉRGETE DURANTE TRES DÍAS CON EMPRESARIOS  
RICOS EN EXPERIENCIA Y EXPERTOS EN SOLUCIONES



El Next-Level Strategy Bootcamp es un curso práctico de formación interactiva que capacita a los dueños de empresas, accionistas y/o a los altos directivos en el modelo de estrategia enfocada para crecer, incrementar las utilidades y generar mayor valor a la organización. Es un sistema particularmente efectivo en entornos cambiantes y de incertidumbre.

## LOS PARTICIPANTES APRENDERÁN A:

- ♦ Comprender y ajustar el modelo de negocio.
- ♦ Definir grandes horizontes.
- ♦ Un proceso disciplinado para priorizar tareas.
- ♦ Cómo evaluar sistemáticamente las oportunidades y amenazas externas.
- ♦ Un enfoque probado para alcanzar los objetivos de alto rendimiento.
- ♦ Aplicar una metodología práctica y efectiva de ejecución de acciones estratégicas que ayude a su organización a mantener el enfoque, la alineación y el compromiso.
- ♦ Cómo establecer e impulsar un equipo de trabajo de alto desempeño, alineado a la estrategia organizacional.
- ♦ Cómo generar mayor valor a la empresa.
- ♦ Y muchas cosas más...

## ESTE PROGRAMA ESTÁ DIRIGIDO A:

- Dueños de empresas con facturación entre US\$10 y US\$50 millones
- Miembros de juntas directivas
- CEO's
- Family Shareholders y/o accionistas



## CONTENIDO:

- ♦ El Modelo de Negocio: Entender el modelo de su negocio y sus posibilidades.
- ♦ Cómo estructurar grandes horizontes
- ♦ Estrategias de rentabilidad y crecimiento para CEOs y equipos de alto desempeño
- ♦ El nuevo liderazgo: Personas felices hacen organizaciones sostenibles
- ♦ A.D.N, Misión y Visión
- ♦ Horizonte ampliado
- ♦ Estrategias para equipos gerenciales
- ♦ Estrategia de gerencia asociativa
- ♦ Estrategias para darle mayor valor a las compañías
- ♦ Importancia de la innovación y el emprendimiento
- ♦ La internacionalización

# ¿QUÉ OBTIENEN LOS PARTICIPANTES?

- 1 Comprensión integral y unificada del modelo de negocio y sus posibilidades, entre los dueños, family shareholders y/o accionistas, CEOs, Junta Directiva y Alta Dirección de la empresa.
- 2 Una definición clara de los roles, las fronteras y los puntos de unión de las acciones estratégicas de los dueños, la J.D., los CEOs y los directores o gerentes de las unidades de negocio.
- 3 Una metodología dirigida para dueños y/o miembros de la junta directiva para fijar horizontes posibles y realizables, que comprometan a toda la organización.
- 4 Una metodología efectiva para los CEOs y gerentes de las unidades de negocios, para obtener crecimiento y mejorar la rentabilidad.
- 5 Una visión conjunta de la innovación, el emprendimiento y el liderazgo para lograr la sostenibilidad y el crecimiento de la organización con personas felices.
- 6 Sentar las bases estratégicas, para conseguir los horizontes ampliados.
- 7 Un horizonte de acciones estratégicas, para los dueños, la junta directiva y los accionistas, que les permita darle mayor valor a su organización.



# ¿QUÉ SE ESPERA AL FINAL DEL BOOTCAMP?

## PARA LOS DUEÑOS:

1. Podrán tener una visión clara de su modelo de negocio y transmitir a las nuevas generaciones los principios básicos del mismo.
2. Podrán tener claro su ADN organizacional y cómo aprovecharlo para fijar horizontes de crecimiento de la empresa o incursionar en nuevos negocios.
3. Podrán conocer cómo incrementar el valor de la organización.

## PARA LOS MIEMBROS DE LA JUNTA DIRECTIVA:

Podrán tener conceptos claros que permitan fijar horizontes de crecimiento y desarrollo de la organización, en dónde deben mejorar y los proyectos pertinentes a desarrollar.

## PARA LOS CEOS Y EQUIPOS GERENCIALES:

Tendrán una visión clara de las acciones estratégicas a desarrollar para impulsar el crecimiento, mejorar la rentabilidad y los programas de innovación, emprendimiento y desarrollo de talento y liderazgo, para conseguir los horizontes fijados por la Junta Directiva.



## METODOLOGÍA:

- Taller práctico intensivo con reuniones conceptuales de trabajo dirigidas por expertos consultores, que han sido miembros de Juntas Directivas, CEOs de empresas, accionistas y profesores de universidades de prestigio.
- Charlas tipo seminario, en los que se entregan conceptos y metodologías.
- Reuniones tipo panel / conversatorio, para intercambiar conceptos.
- Se recomienda que el Bootcamp se realice fuera de la organización, donde los participantes puedan estar libres de sus compromisos laborales y concentrarse en un ambiente relajado y propicio para la creatividad.
- Número de participantes: hasta 30 personas.



## RESULTADOS COMPROBADOS:

- Hacemos crecer nuestros clientes más que el promedio.
- Desarrollamos una estrategia para superar sus desafíos.
- Reacomponemos el Modelo de Negocio de acuerdo a un entorno complejo.
- Creamos una ingeniería financiera apropiada para la solución de su problema o para mejorar el crecimiento y la rentabilidad.

## CONOZCA EL PERFIL PROFESIONAL DE LOS CONSULTORES:

- Enrique Morales Nieto:

<https://www.linkedin.com/in/ismael-morales-a05781144/?originalSubdomain=co>

- Rafael Orduz Medina:

<https://www.linkedin.com/in/rafaelorduz/>



## SOLICITE UNA COTIZACIÓN A LA ALTA DIRECCIÓN:

Contacto



emorales@praxisempresarialsa.com  
comercial@praxisempresarialsa.com



(+57) 311 278 29 55

Praxis Empresarial es una firma consultora con 22 años de experiencia en el desarrollo e implementación de acciones estratégicas exitosas para empresas e instituciones de educación superior, encaminadas a asegurar el crecimiento y la generación de valor.

Nuestro modelo de estrategia enfocada, provee una metodología para la determinación de los horizontes ampliados y las acciones estratégicas necesarias para sobrevivir, crecer y generar excedentes, así como una visión externa de expertos.

Nuestro modelo de estrategia, además de mejorar de manera ostensible los índices de crecimiento, está encaminado a asegurar la sostenibilidad de los resultados en el tiempo y, de manera especial, a CREAR VALOR.

Mas de 90 empresas, a las que les hemos prestado nuestros servicios, pueden dar testimonio de la efectividad de nuestro modelo y de nuestra metodología de implementación, así como de los logros obtenidos que superan todas las expectativas.

