

Programa de **CONTINUIDAD** 2016-2017



Instituto Internacional
San Telmo

CONTINUIDAD 2016-2017

“Nuevos retos para nuevos escenarios sociales y empresariales”

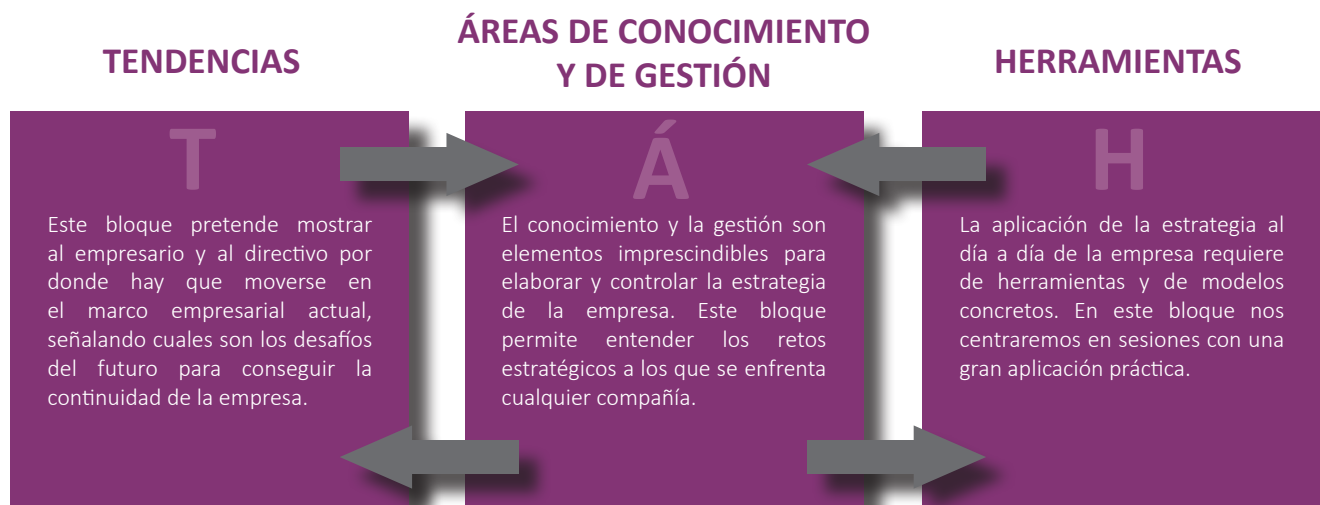
Este curso 2016-2017 parece que vendrá marcado por un nuevo Gobierno después dos elecciones generales y de meses de negociaciones en todos los estamentos políticos. Además aún se observa un futuro incierto en lo económico a pesar de las incipientes mejoras en todos los sectores. Por otro lado, en noviembre contaremos con la **VI Asamblea de la Agrupación de Miembros**, que como sabéis se celebra cada 5 años, y que reunirá a gran cantidad de empresarios y directivos para realizar un análisis en profundidad de las grandes tendencias globales y locales de nuestra sociedad económica y empresarial en sus múltiples vertientes. En la Continuidad seguiremos la unidad académica, ya utilizada en las últimas ediciones, de forma que el programa responda a tendencias, herramientas y áreas de conocimiento. También hemos añadido un **ciclo de Digital Business** de tres jornadas que aborde las decisiones de negocio que hemos de tomar en un entorno de disrupción digital.

El lema de la Continuidad **“Nuevos retos para nuevos escenarios sociales y empresariales”** pretende reflejar los principales ejes de trabajo que tenemos por delante todos los empresarios y directivos.

Nuestro objetivo desde el departamento de Antiguos Alumnos, y más concretamente desde el Programa de Continuidad, es que las sesiones académicas contribuyan a mantenernos activos y atentos a todos aquellos asuntos que sobrepasan el día a día, de forma las sesiones sirvan como momentos de análisis y pensamiento para posteriormente ejecutar.

Como novedad, este año ampliamos la oferta geográfica del programa de continuidad, con un **bloque específico en Madrid**. De esta forma pretendemos extender la Misión de la formación permanente al colectivo de Antiguos Alumnos de la zona centro y, como no, fomentar un mayor networking.

El esquema académico que os presentamos este curso es el siguiente:



DERECHOS DE INSCRIPCIÓN

	Individual	Inscripción especial empresas		
Miembros de la Agrupación:	1.375€	4.075€ 3plazas	5.150€ 4plazas	5.600€ 5plazas
Antiguos Alumnos:	1.625€			

- El Programa de Continuidad está dirigido exclusivamente a los Antiguos Alumnos del Instituto Internacional San Telmo. Las sesiones tienen duración de medio día o día completo. Todas las sesiones incluyen almuerzo.
- Todos los meses se informará de la fecha y contenido detallado de la sesiones. La información se enviará por correo electrónico y a través de la web de Antiguos Alumnos.
- El Antigo Alumno que se inscriba individualmente al Programa completo y no sea Miembro de la Agrupación, automáticamente pasará a serlo, beneficiándose durante el curso de todos servicios que ofrece la misma.
- Las sesiones descritas en este boletín, pueden sufrir algunas modificaciones respecto al contenido, fechas o profesores participantes. Dichos cambios se comunicarán oportunamente a los Antiguos Alumnos. De igual forma, a lo largo del año académico, pueden programarse e incorporarse nuevas sesiones que el Claustro Académico del Instituto considere oportunas para difundir a los Antiguos Alumnos.
- Para asistir a una sesión en concreto, es necesario confirmar la asistencia a la misma a través de la web o enviando un correo electrónico a Antiguos Alumnos. En caso de no poder asistir, por razones logísticas, agradeceremos que nos lo comuniqués con antelación. La documentación de las sesiones estará disponible en la web de la continuidad.
- Contacto:

Málaga	José M ^a Camacho Alfonso Abad Cristina Rivero crivero@santelmo.org Tfno. 952 071 940	Sevilla	Luis Cejudo Lola González mdgonzalez@santelmo.org Tfno. 954 975 004
--------	---	---------	--

OCTUBRE (Sevilla y Málaga)

Perspectivas socioeconómicas 16 - 17

Iniciamos el programa de continuidad 2016- 2017 con dos sesiones de Perspectivas Socioeconómicas y una de liderazgo. Pretendemos hacer una reflexión sobre los nuevos escenarios socioeconómicos y políticos, así como sobre los nuevos mercados y oportunidades, que se vislumbran tras los un año tratando de formar un Gobierno en España y del Brexit. Escenarios que vienen envueltos en cierto grado de incertidumbre. Reflexionaremos sobre estos escenarios de la mano de estos expertos, que nos ayudarán a proyectar la luz que los empresarios necesitan para poder anticiparse al nuevo futuro global, y avanzar en la incertidumbre, que quizás haya llegado para quedarse.

T

Prof. Fernando Faces (IIST)

D. Rafael Domenech (BBVA)

Prof. Santiago Álvarez de Mon (IESE)

DICIEMBRE (Málaga y Sevilla)

Flexibilidad laboral para la alta dirección: ¿Cómo adaptar las condiciones laborales de mi plantilla a las necesidades de mi negocio?

¿En qué se traduce la flexibilidad laboral para la Alta Dirección? ¿Significa eso la posibilidad de hacer un diseño a medida de las condiciones laborales en la empresa (desde qué convenio aplico, hasta cuál es mi estructura retributiva o cómo configuro mi jornada de trabajo y si puedo distribuirla acorde con las necesidades del negocio)? ¿Qué legislación esperamos a raíz de la deseable conformación de Gobierno?

Á

Prof. José Miguel Caballero y Juan Vaz (IIST)

NOVIEMBRE



ENERO (Málaga y Sevilla)

Gestionar para la excelencia en los servicios

¿Cómo es posible que una empresa de servicios organice la gestión para lograr unas instalaciones y un servicio de clase mundial? Eso trataremos de dilucidar y de discutir en esta Continuidad. ¿Cuáles son los elementos clave? ¿Se puede conseguir esa mejora continua en el mundo de los servicios?

Á

Prof. Enrique Garrido (IIST)

FEBRERO (Málaga y Sevilla)

Ciclo Digital Business: ¿Cómo están afrontando las empresas tradicionales los retos del nuevo ecosistema digital?

El entorno de continua transformación digital hace que tengamos que responder a un nuevo cliente. No se trata de un cambio radical, sino de una evolución tecnológica y cultural profunda, que requiere de un análisis similar al de antes, pero adaptándolo a los nuevos medios.

**Prof. José M^a Pons y
José Luis García del Pueyo (IIST)**

H

ABRIL (Málaga y Sevilla)

Ciclo Digital Business: Crear valor, diferenciarse y crecer de forma rentable en el entorno digital

¿Se puede digitalizar todo? ¿Qué lugar ocupará el móvil en nuestras vidas? ¿En qué consiste la competencia disruptiva? ¿Pueden las economías colaborativas irrumpir en el terreno de juego de juego de los grandes? ¿Somos capaces de aprovechar la tecnología en la publicidad y en otros ámbitos?

Prof. Antonio Villafuerte y José M^a Pons (IIST)

Á

JUNIO (Málaga)

Ciclo Digital Business: Rompiendo los paradigmas convencionales

Las nuevas tecnologías se han instalado en nuestras vidas y en los negocios. El descubrimiento de nuevos modos de gestionar nuestras empresas a través de esos elementos requiere adaptación. Estamos cambiando todos: los clientes y las empresas. ¿Qué nuevos caminos neuronales debemos transitar a partir de ahora? ¿Qué dificultades entraña un proceso de esas características?

Prof. Antonio Villafuerte y José M^a Pons (IIST)

T

MARZO (Málaga y Sevilla)

El desafío de liderar procesos de transformación

En ocasiones una empresa necesita algo más que una nueva estrategia: necesita un verdadero proceso de transformación en el que, además de revisar los modelos de negocio, se deban revisar los modelos de liderazgo, la estructura organizativa, el cambio cultural, la incorporación de nuevo talento, etc. Las transformaciones de más éxito requieren un buen líder y un buen equipo. El objetivo final es hacer que las empresas sean fuertes en el mercado y estén sanas en su interior.

Prof. Luis Huete (IESE)

Á

MAYO (Málaga y Sevilla)

Un entorno de grandes oportunidades para las pymes

Las PYMES compiten con grandes y pequeñas empresas, con recursos económicos de personas limitados, y han de ser muy productivos en un mercado que evoluciona con mucha rapidez. ¿Cómo afrontarán las PYMES un mundo globalizado y con una generación de empleados y clientes cada vez más distinta?

Prof. Juan Pérez Gálvez (IIST)

Á

MARZO

Dimensión y encaje estratégico para competir globalmente

¿Cómo podrían encajar dos empresas que compiten en un mismo sector, pero sus modelos de negocio son diferentes? Si se produce una fusión de ese tipo no solo hay que resolver los problemas financieros, sino que también hay que conseguir que todos los demás elementos del negocio funcionen para mejorar el servicio al cliente y crear valor, controlando los costes, optimizando la caja y mejorando el retorno sobre capital.

Prof. Miguel Ángel Llano y Miguel Soto (IIST)

Á



ABRIL

Finanzas operativas. Objetivo: La caja.

Jornada de día completo (de 9.30 a 18.30h.)

Si hay una herramienta que en la empresa debemos tener en cuenta son las finanzas, y sobre todo, las operativas, las del funcionamiento cotidiano. Cada vez es más importante tener la caja controlada desde el punto de vista financiero de modo que las previsiones del corto plazo ayuden a que se cumplan las del largo plazo.

Prof. Miguel Soto (IIST)

H

MAYO

El desafío de liderar procesos de transformación

En ocasiones una empresa necesita algo más que una nueva estrategia: necesita un verdadero proceso de transformación en el que, además de revisar los modelos de negocio, se deban revisar los modelos de liderazgo, la estructura organizativa, el cambio cultural, la incorporación de nuevo talento, etc. Las transformaciones de más éxito requieren un buen líder y un buen equipo. El objetivo final es hacer que las empresas sean fuertes en el mercado y estén sanas en su interior.

Prof. Luis Huete (IESE)

Á

JUNIO

Un entorno de grandes oportunidades para las Pymes

Las PYMES compiten con grandes y pequeñas empresas, con recursos económicos de personas limitados, y han de ser muy productivos en un mercado que evoluciona con mucha rapidez. ¿Cómo afrontarán las PYMES un mundo globalizado y con una generación de empleados y clientes cada vez más distinta?

Prof. Juan Pérez Gálvez y Antonio Hidalgo (IIST)

OTRAS CIUDADES

FEBRERO (Mérida)

La acción comercial como pilar estratégico. Respuestas ante un nuevo entorno

El entorno de continua transformación digital hace que tengamos que responder a un nuevo cliente. No se trata de un cambio radical, sino de una evolución tecnológica y cultural profunda, que requiere de un análisis similar al de antes, pero adaptándolo a los nuevos medios.

Prof. Antonio Villafuerte (IIST)

H

MAYO (Mérida y Almería)

Gestionar para la excelencia en los servicios

¿Cómo es posible que una empresa de servicios organice la gestión para lograr unas instalaciones y un servicio de clase mundial? Eso trataremos de dilucidar y de discutir en esta Continuidad. ¿Cuáles son los elementos clave? ¿Se puede conseguir esa mejora continua en el mundo de los servicios?

Prof. Enrique Garrido (IIST)

Á

FEBRERO (Zaragoza)

Dimensión y encaje estratégico para competir globalmente

¿Cómo podrían encajar dos empresas que compiten en un mismo sector, pero sus modelos de negocio son diferentes? Si se produce una fusión de ese tipo no solo hay que resolver los problemas financieros, sino que también hay que conseguir que todos los demás elementos del negocio funcionen para mejorar el servicio al cliente y crear valor, controlando los costes, optimizando la caja y mejorando el retorno sobre capital.

Prof. Miguel Soto y Miguel Ángel Llano (IIST)

Á

MARZO (Valencia)

El desafío de liderar procesos de transformación

En ocasiones una empresa necesita algo más que una nueva estrategia: necesita un verdadero proceso de transformación en el que, además de revisar los modelos de negocio, se deban revisar los modelos de liderazgo, la estructura organizativa, el cambio cultural, la incorporación de nuevo talento, etc. Las transformaciones de más éxito requieren un buen líder y un buen equipo. El objetivo final es hacer que las empresas sean fuertes en el mercado y estén sanas en su interior.

Prof. Luis Huete (IESE)

Á





FUNDACIÓN
SAN TELMO

www.santelmo.org

Información e Inscripción VI Asamblea:
asambleasantelmo.com

Avda. Carlos de Haya, 165.
29010 MÁLAGA
Tel: 952 071 940. Fax: 952 612 695

Avda. de la Mujer Trabajadora, 1.
41008 SEVILLA
Tel: 954 975 004. Fax: 954 958 840