

PROGRAMA
PROYECCIÓN

PROYECTA EL FUTURO DE TU EMPRESA Y MEJORA TU TOMA DE DECISIONES ESTRATÉGICAS.

PROGRAMA 2020
PROYECCIÓN

Proyección es un programa que te cuestionará y te permitirá aterrizar un plan de crecimiento 100% estratégico.

A través de **15 sesiones grupales**, impartidas por expertos en distintas áreas, vas a adquirir las herramientas necesarias para detectar y explotar nuevas oportunidades de negocio a partir de un análisis 360° para consolidar tu empresa, dirigir mejor a tu equipo y establecer indicadores que te permitan lograr tus objetivos.

FORMATO
PRESENCIAL
VIRTUAL

Proyección se lleva a cabo a través de **sesiones virtuales en Zoom**. Consta de **15 sesiones grupales** que se imparten una vez a la semana de 10:00 a 13:00 hora CDMX.

Perfil Proyección

Este programa es para ti si:

- Te sientes estancada, quieres consolidar tu negocio y no sabes cómo.
- La toma de decisiones se complica porque no sabes de dónde partir.
- Tu plan comercial no es claro o careces de uno.
- Sientes que has agotado todas tus oportunidades de crecimiento.
- No tienes una estrategia de crecimiento o tienes una que no sabes cómo ejecutar.
- La operación diaria de tu negocio no te deja tiempo para planificar a largo plazo.
- Tu equipo carece de estructura o dirección.

TEMARIO

01 | Bienvenida

Conoce tu generación.

- Conoce a las participantes y sus empresas. Presenta tu primer *pitch*.
- Analiza cómo estás usando tu tiempo en la empresa para comenzar a construir un *mindset* estratégico.
- Aprende a hacer investigación con tus clientes y usuarios para analizar tu empresa desde su perspectiva.

02-03 | Análisis de experiencia del cliente

Analiza tu empresa desde la perspectiva de tus clientes.

- Identifica a tus diferentes segmentos de clientes y la necesidad que resuelves con tu producto o servicio para cada uno de ellos.
- Mapea y evalúa la experiencia de tus clientes para detectar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento.

04-05 | Análisis de situación financiera**Aprende a analizar tu modelo financiero para tomar mejores decisiones en tu negocio.**

- Revisa y analiza las diferentes líneas de negocio y canales de venta de tu empresa para evaluar su rentabilidad.
- Evalúa el flujo de efectivo y los *unit economics* de tu negocio

08-09 | *Growth-hacking***Hackea el crecimiento de tu empresa**

- Revisa el comportamiento de tus diferentes canales/líneas de venta y aprende cómo acelerar su crecimiento a través de los medios correctos. Un crecimiento sostenible no tiene por qué ser lento o excesivamente costoso.

05 | Proyección**Identifica oportunidades de crecimiento innovadoras.**

- Conoce herramientas prácticas para identificar tendencias, problemáticas y necesidades desatendidas que representan oportunidades de crecimiento para tu empresa.
- Aprende cómo llevar las ideas innovadoras a un plan, y cómo accionarlo con tu equipo de trabajo.

10 | Procesos y equipo**Consolida los procesos de tu compañía y arma el mejor equipo.**

- Analiza el *workflow* actual de tu compañía, desde los marco-procesos hasta el detalle de la operación.
- Establece una estructura ideal de equipo para lograr los objetivos estratégicos de crecimiento.

06 | Evaluación de mitad de curso**¡Valida tus avances!**

- Presenta un plan de acción a corto/ mediano plazo frente a dos *Fellows* y recibe retroalimentación sobre las acciones que implementarás de forma inmediata para mejorar la experiencia de tus clientes y la rentabilidad de tu negocio.

11-12 | Proyecciones financieras**Aterriza tu estrategia de crecimiento en números acertados.**

- Aprende a hacer proyecciones financieras sin pasar por alto los detalles más importantes.
- Determina cuáles serán los posibles escenarios futuros de las finanzas de tu negocio para anticiparte a los retos del crecimiento.

13 | Gestión de crecimiento

Define metar claras para accionar y mide lo que importa para mejorar.

- Aprende a traducir tus ideas de crecimiento en planes y sistemas accionables.
- Conoce herramientas y sistemas que te permitirán gestionar los diferentes proyectos dentro de tu empresa, monitorear el crecimiento y obtener *data* para tomar mejores decisiones.

14 | Legal y fiscal

Protege a tu compañía y a tus clientes.

- Revisa los elementos más importantes a tomar en cuenta en contratos con empleados, proveedores, clientes y alianzas estratégicas.
- Conoce los cambios fiscales más relevantes para que no afecten a tu compañía.

15 | Evaluación final

¡Valida tus proyecciones de crecimiento!

- Presenta tu plan de crecimiento a largo plazo frente a dos *Fellows* y recibe retroalimentación sobre la estrategia que implementarás para lograrlo.

¿Qué pasará después de Proyección?

- Habrás analizado tu empresa de manera integral (análisis de experiencia del cliente, análisis financiero y análisis comercial).
- Habrás identificado, a partir de la situación actual de tu compañía, nuevas oportunidades estratégicas de crecimiento.
- Elaborarás un plan de crecimiento a largo plazo para dirigir tu negocio con mayor claridad.
- Podrás dirigir a tu equipo, empoderarlos y desarrollar mandos medios que te permitan asumir el rol de directora de tu empresa.
- Contarás con el conocimiento para presentar tu empresa y el plan de crecimiento que desarrollarás a lo largo del programa ante potenciales colaboradores o aliados.

¿Qué incluye el curso?

15 sesiones de trabajo grupal en vivo.

Inversión y beneficios

El programa de Proyección tiene un costo total de \$48,000.00 MXN. IVA incluido.

Consulta con el equipo de Admisiones los métodos y planes de pago disponibles.

 @Victoria147org

 @Victoria147org

 victoria147org

 Victoria147

www.victoria147.org

VICTORIA147[®]
ACADEMIA DE NEGOCIOS PARA MUJERES