



SEMINARIUM®

PLAN LIMA | 2018



06
DICIEMBRE

Sonesta Hotel
El Olivar, Lima



¿QUÉ LE ESPERA A TU EMPRESA EL 2018?

En este período de cambios importantes los propietarios, gerentes y líderes de empresas en crecimiento deberán prepararse para enfrentar nuevos escenarios y aprovechar las oportunidades que se presentan en un contexto de mercado cada vez más competitivo y retador.

Por este motivo es indispensable contar con información relevante y actual sobre el entorno que le permita conocer las perspectivas de los negocios con miras al 2018 y, así, poder prepararse mejor, planificar y diseñar la ruta de su compañía.

El **Seminario de Planeamiento Estratégico - PLAN 2018**, le permitirá enriquecer su proceso de toma de decisiones con contenido oportuno y de gran utilidad, a cargo de reconocidos expositores del ámbito local e internacional, para alcanzar con éxito los objetivos de crecimiento de sus compañías, generar eficiencias, potenciar su rentabilidad y entender la dirección que éstas deben tomar en el corto plazo.

Programa del Seminario

06 de diciembre, 2017

08:30 - 09:00 Registro

09:05 Palabras de Bienvenida

BLOQUE I • DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL MACRO ENTORNO ECONÓMICO Y POLÍTICO

09:05 - 09:45 **Lima: competitividad y retos en la capital**
DIEGO MACERA | [Instituto Peruano de Economía - IPE](#)

09:45 - 09:50 Q&A

09:50 - 10:25 **Análisis del entorno político actual y perspectivas para el 2018**
ROSA MARÍA PALACIOS | [Periodista y abogada](#)

10:25 - 10:30 Q&A

10:30 - 11:00 *Coffee break*

BLOQUE II • DIAGNÓSTICO ESTRATÉGICO DE LA SITUACIÓN ACTUAL MICRO ENTORNO EMPRESARIAL

11:00 - 11:20 **Estudio: Consumidor Peruano: tendencias y oportunidades**
JAVIER ÁLVAREZ | [Ipsos Perú](#)

11:20 - 12:00 **Principales variables comerciales a tener en cuenta en un entorno retador**
PEDRO JOSÉ DE ZAVALA | [Escuela de Posgrado - Universidad del Pacífico / Circus Grey Perú](#)

12:00 - 12:10 Q&A

BLOQUE III • ESTRATEGIA DE NEGOCIO PROGRAMACIÓN, IMPLEMENTACIÓN Y EJECUCIÓN

12:10 - 12:50 **Estrategia: de la mente a la acción**
HUGO ALEGRE | [Real Time Management, RTM](#)

12:50 - 13:00 Q&A

13:00 - 14:30 Almuerzo

BLOQUE IV • EFICIENCIAS EMPRESARIALES

14:30 - 15:10 **Gerenciamiento de Alto Impacto Comercial. Modelo de Aceleración de Resultados**
SANTIAGO TITIEVSKY | [Alto Impacto Comercial - AIC](#)

15:10 - 15:20 Q&A

15:20 - 16:00 **¿Cómo innovar sin morir en el intento?**
ALEJANDRO SALEM | [Mambo](#)
GIACOMO HOYOS | [Mambo](#)

16:00 - 16:10 Q&A

BLOQUE V • ESTRATEGIA LABORAL

16:10 - 16:40 **Cierre Laboral 2017 y Planificación 2018: estrategias y Eficiencias**
PERCY ALACHE | [PwC](#)

16:40 - 17:10 *Coffee break*

BLOQUE VI • PREPARÁNDONOS PARA EL FUTURO ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO Y SOSTENIBILIDAD

17:10 - 18:00 **La Empresa que Viene. Cómo dirigir en espacios de ambigüedad**
GUILLERMO BILANCIO | [Universidad Adolfo Ibañez](#)



DIEGO MACERA

Gerente General, Instituto Peruano de Economía - IPE

Máster en Políticas Públicas por Harris School - Universidad de Chicago. Miembro del directorio de IPAE y del Consejo Consultivo del IDEXCAM de la Cámara de Comercio de Lima. Ocupó el cargo de editor central de Opinión del diario El Comercio y publica semanalmente sus columnas en El Comercio y Semana Económica. Es profesor en el Departamento de Economía de la Universidad del Pacífico.

Lima: competitividad y retos en la capital

El país ha experimentado un crecimiento extraordinario en los últimos años y Lima se ha beneficiado de ello. Sin embargo, el mercado laboral de la ciudad viene enfrentando una marcada desaceleración y el crecimiento económico también se ha ralentizado. ¿Qué barreras siguen limitando el desarrollo de la ciudad?

ROSA MARÍA PALACIOS

Periodista y abogada

Ha sido directora y conductora de programas políticos de radio y televisión. Miembro de la plana docente de la UPC. En el 2016 fue considerada como la periodista más influyente en Internet. Cuenta con más de dos millones de seguidores en Twitter. Es columnista de La República.

Análisis del entorno político actual y perspectivas para el 2018

Se analizarán las reformas y cambios impulsados por el Gobierno en sus primeros 18 meses de gestión, identificando fortalezas y debilidades, para comprender mejor la problemática social, económica y política, necesariamente relevantes para el planeamiento empresarial hacia el 2018.



JAVIER ÁLVAREZ

Gerente de Estudios Multiclientes, Ipsos Perú

Con estudios en Administración y Márketing, tiene 27 años de experiencia en investigación de mercados. Se ha especializado en el estudio del comportamiento del consumidor en temas financieros, de tecnología, telecomunicaciones, educación y vivienda

ESTUDIO

Consumidor peruano: tendencias y oportunidades

Un zoom de cómo somos los peruanos y de lo que queremos como ciudadanos y consumidores en un entorno de nuevas tendencias globales y locales.

PEDRO JOSÉ DE ZAVALA

Director de la Maestría de Dirección de Marketing y Gestión Empresarial, Escuela de Postgrado, Universidad del Pacífico



Consultor con más de 24 años de experiencia en la gestión de negocios con foco en el desarrollo comercial. Es CEO de Circus Grey. Trabajó como Gerente Central de Comercialización, durante 15 años, en el Grupo El Comercio, liderando el lanzamiento de diversos productos: Trome, Gestión, Publmetro, Perú 21, Ofertop.pe, Urbania.pe, Neoauto.pe y Aptitus.pe, así como el desarrollo del plan de fidelización "Club de Suscriptores"; logrando un crecimiento sostenido de las ventas durante su gestión.

Principales variables comerciales a tener en cuenta en un entorno retador

HUGO ALEGRE

Fundador y Director, Real Time Management - RTM

Consultor con 30 años de experiencia vinculado a la planificación estratégica de negocios, operaciones y tecnología en el Perú y el extranjero. Asesor de empresas líderes en diversos sectores como: industria, construcción, minería, agricultura, turismo, entre otros. Promueve el desarrollo de nuevos emprendimientos y empresas sociales junto a un grupo inversionista. Profesor de Dirección General en el PAD de la Universidad de Piura.

Estrategia: de la mente a la acción

Desarrollo de aspectos generales del Planeamiento Estratégico incluyendo: definición de visión, misión y cómo se conectan, determinación de la estrategia de una empresa, diferencias entre Pensamiento Estratégico y Planeamiento Estratégico, el circuito de implementación de la estrategia. Requerimientos para actuar: Entender, Querer, Poder. Planificación de la implementación, la visualización de las iniciativas, movilización de una organización, el proceso de implementación y monitoreo.



SANTIAGO TITIEVSKY

Director de Alto Impacto Comercial, AIC

Especialista en gestión de ventas, negociación estratégica, fidelización de clientes y gestión de servicios (Universidad de Harvard). Especialista en desarrollo e implementación de Modelos de Gestión Comercial. Ha liderado investigaciones en el campo del *management* comercial y ventas; llevando sus conocimientos a EE.UU, México, Argentina, Chile, entre otros. Actualmente es director de los Programas de Gerenciamiento Comercial en la Escuela de Negocios de la Universidad Torcuato Di Tella.

Gerenciamiento de alto impacto. Modelo de Aceleración de Resultados

Vivimos en un entorno cambiante y competitivo. Las nuevas tecnologías ofrecen al área comercial, de ventas y de experiencia al cliente, nuevos recursos y canales con potencial incalculable; pero también grandes y novedosos desafíos fruto de los cambios en las expectativas y perfiles de los consumidores. En escenarios como el actual, llegar a las metas requiere no solo de una estrategia comercial clara, sino también de una ejecución altamente efectiva. Compartiremos prácticas exitosas de empresas peruanas y de la región, respecto al incremento de las ventas aplicando una metodología de trabajo altamente efectiva.



ALEJANDRO SALEM

Director de Exploración, Mambo




GIACOMO HOYOS

Director de Ritmo, Mambo

Alejandro y Giacomo dirigen Mambo: una consultora de transformación que diseña proyectos de innovación para empresas como Scotiabank, Claro, Sura, Lindley y Procter&Gamble en 5 países.

¿Cómo innovar sin morir en el intento?



PERCY ALACHE

Director del área laboral, PwC

Abogado de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Maestría en Dirección en RR.HH. por EADA Business School - Barcelona. Experto en Derecho del Trabajo por la Universidad de Sevilla. 10 años de experiencia en asesoría a reconocidas empresas nacionales y extranjeras. Experiencia en servicios de planeamiento laboral preventivo y proyectos de capital humano. Miembro del Registro Nacional de Árbitros del Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo. Su trayectoria profesional ha sido destacada por los *ranking* internacionales "Chambers & Partners" y "Legal 500" como consultor especializado en relaciones laborales en el Perú. Docente en la PUCP, ESAN Graduate School of Business y Universidad del Pacífico.



Cierre laboral 2017 y planificación 2018: estrategias y eficiencias

Se evaluará el contexto desarrollando un balance sobre las reformas laborales y los proyectos en trámite. Además aprenderemos a identificar los riesgos laborales (*compliance*). Se analizarán casos empresariales sobre ahorro de costos laborales. Adicionalmente se elaborará un mapa de conflictos y criterios sobre: sindicatos, SUNAFIL, SUNAT y Poder Judicial. Finalmente trabajaremos un *check list* de estrategias laborales.



GUILLERMO BILANCIO

Consultor en Alta Dirección / Profesor de Dirección General, Universidad Adolfo Ibañez

Doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires. Profesor de Dirección General en la Universidad Adolfo Ibañez, donde dirige el Magíster en Dirección General. Ha escrito 7 libros de su especialidad, todos publicados por Pearson, entre los que destacan "ANTIOXIDO", "La Emoción de Dirigir" y su último libro "ContraCorriente". Es consultor en alta dirección, habiendo desarrollado proyectos en más de 150 empresas en Latinoamérica, EE.UU. y el Sudeste Asiático.

La Empresa que viene. Cómo dirigir en espacios de ambigüedad

El futuro de las empresas está determinado por la calidad de dirección de quienes conducen, quienes deberán dirigir y decidir el cambio generacional, afrontar espacios de incertidumbre, convivir con la transformación digital y diseñar los pilares estratégicos, culturales y organizacionales que le permitan hacer frente a los desafíos de crear valor y crecer en un mundo complejo.

Información general

Fecha / Lugar

El seminario se realizará el **06 de diciembre** en **Sonesta Hotel El Olivar**
Pancho Fierro 194, San Isidro, Lima.

Horario

Registro: De 08:30 a 09:00 hrs.

Seminario: De 09:00 a 18:00 hrs.

Incluye

- Material de seguimiento (se incluirán únicamente las versiones autorizadas por cada expositor).
- Almuerzo y *coffee breaks*.
- Las presentaciones autorizadas por los expositores serán compartidas finalizando el seminario.

Certificado

Los ejecutivos que asistan al seminario recibirán un certificado digital de participación.

Inversión *

	NETO	IGV	TOTAL
Precio individual	S/ 849.00	S/ 152.82	S/ 1,001.82
Precio corporativo **	S/ 722.00	S/ 129.96	S/ 851.96

PRECIOS EXPRESADOS EN SOLES

* Valor de inscripción por persona

** Precio por persona a partir de 03 de ejecutivos de una misma empresa

Anulaciones

Solo se aceptarán anulaciones siete días calendario antes del inicio del evento. En caso contrario, la empresa o el participante deberán asumir el valor total de la inscripción. La sustitución de un persona inscrita por otra de la misma empresa podrá efectuarse hasta tres días antes del inicio del seminario.

Informes e inscripciones

610 7272 opción 1

informes@seminarium.pe • lima.plan.pe



SPONSORS



MEDIA PARTNERS

