



**RED FASCO**  
Impulsando las Finanzas Rurales



CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL EN

# Dirección **ESTRATÉGICA**

3 sesiones presenciales

**Horario:** de 8:00 a 18:00 hrs.

**Fechas:** 19 de marzo - 23 de abril - 21 de mayo



[info@redfasco.org.gt](mailto:info@redfasco.org.gt) • 4129-7331 / 7767-8740

## CERTIFICACIÓN INTERNACIONAL

Un programa orientado a fortalecer la rentabilidad empresarial, generando un fraccionamiento de los escenarios más comunes. El enfoque del programa parte del cumplimiento de los principios de la metodología para luego aplicar las herramientas que mantienen una dirección en la toma de decisiones, el rendimiento en la ejecución y la optimización de los recursos.

Los 3 ejes para moldear la dirección:

- RENTABILIDAD
- NEGOCIACIONES
- TOMA DE DECISIONES



Metodología aplicada:

Mentoring Estratégico - Método Estratega

Proyección de Resultados:

- Definir un concepto ágil y formar una visión de hacia dónde dirigir la empresa.
- Transformar la misión en objetivos específicos de resultados
- Elaborar una estrategia que logre el resultado planeado anticipadamente.
- Una proyección dinámica y global para posibilitar el logro de las metas.
- Implantar filtros de selección para una estrategia eficiente y eficaz.

Características:

- ✓ Práctica a través de casos reales
- ✓ 18 Herramientas
- ✓ Networking empresarial
- ✓ Tablero para medición de KPI



# MÓDULOS

## 1. POTENCIALIZADORES

Cómo lograr mayores resultados con los recursos disponibles, para incrementar la RENTABILIDAD.

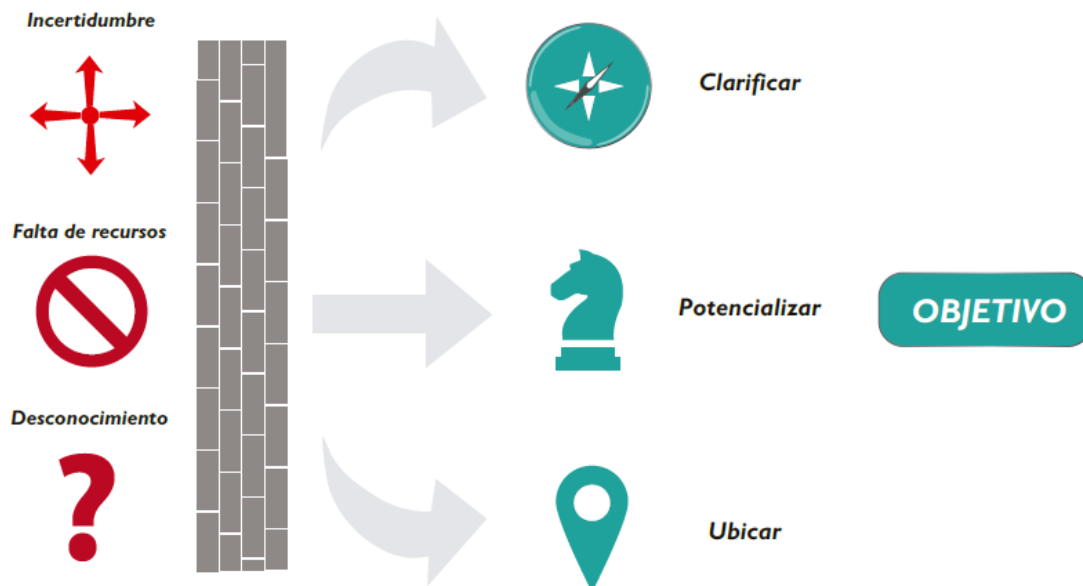
## 2. CLARIFICADORES

Eliminar escenarios riesgosos y factores que generan incertidumbre, para una TOMA DE DECISIONES asertiva.

## 3. MAPAS

Direccionar en las rutas correctas las NEGOCIACIONES tanto con el cliente interno, como cliente externo.

### Claves de la Estrategia



## MÉTODO ESTRATEGIA

Una metodología que fusiona la estrategia con la planificación anticipada. Generando proyección en el qué hacer, cómo hacerlo, cuándo hacerlo y quién lo va a hacer.



## RESULTADOS CON EL MÉTODO ESTRATEGIA

El Método Estratégico:

- Reducir aproximadamente 30% gastos.
- Incrementar la rentabilidad aproximadamente 15%.
- Reducir riesgos a escenarios futuros aproximadamente un 50%.

La funcionalidad del método se centra en:

- El desarrollo y movilización de los recursos y capacidades de la empresa.
- La coordinación y tiempos para el uso de los recursos.
- La búsqueda de la rentabilidad empresarial colectiva.
- Fomentar la creación de valor.
- Desarrollo de la mejora continua horizontal y vertical.



## Creadores y facilitadores del método:



### Diego Salazar:

- Conferencista y Master Coach Internacional. Más de 25,000 personas entrenadas en más de 1,350 cursos y conferencias en sus 8 años de trayectoria.
- Actualmente es el Vice-Presidente de La Red Mundial de Conferencistas, Vice Presidente también de DIRFEL (Asociación Mundial de Directores de la Felicidad) para Guatemala y el Director Ejecutivo de la Universidad Corporativa Europa Campus con sede en Alemania.
- Cómo empresario ha participado en la fundación de 7 empresas en distintos sectores como servicios, alimentación, tecnología y educación.
- Ha sido ganador de 4 premios internacionales entre ellos, “Conferencista Revelación 2013” por la RMC, premio Sócrates como “Coach del Año del año 2015”.
- Co-autor de 6 libros entre ellos un Bestseller.
- CO-Creador de la Metodología ESTRATEGA.
- Productor Ejecutivo del Documental de negocios The Key.

## Pedro Solís:



- Conferencista, coach especializado en estrategia y escrito de múltiples libros. Su mensaje ha inspirado a más de 20 mil personas a través de su libro El Taxi de la vida.
- Posee investigaciones que han sido publicadas en medios internacionales como Forbes Centroamérica, El Economista, estrategia y negocios, revista vida y éxito y el periódico.
- Embajador de la Red Mundial de Conferencistas en Guatemala
- Co-Fundador y Director de Marketing en SCS
- Co-Autor del libro Especialidades del Coaching
- Docente de la Escuela Arthur Lok Jack y la Escuela Bancaria de Guatemala
- Director de Investigación y Desarrollo de Europa Campus
- Director General de Skills Magazine
- Entrenamiento de Lenguaje Corporal para Evaluación de Verdad y Credibilidad
- Entrenamiento de Lenguaje Corporal para Destrezas Emocionales

## **3 sesiones intensivas de carácter presencial:**

### **Fechas:**

- 19 de marzo
- 23 de abril
- 21 de mayo de 2021

### **Horario:**

- De 08:00 a 18:00 horas.

### **Inversión por participante:**

- \$1,150.00 por participante.

### **Incluye:**

- Certificación avalada por Europa Campus y SCS Business School.
- Herramientas de apoyo
- Alimentación: coffee break am, almuerzo, coffee break pm.