

CURSO

ESTRATEGIA Y EVALUACIÓN COMPETITIVA

El modelo de las cinco fuerzas de Michael Porter analiza los riesgos y oportunidades en los negocios, para visualizar el panorama organizacional a través de conocimientos de gran valor práctico en el mundo de la estrategia empresarial.

El curso en línea de Estrategia y Evaluación Competitiva capacita a sus colaboradores para visualizar posibilidades, identificar oportunidades, determinar factores de riesgo y la rentabilidad de los negocios, enseñándoles a dominar los criterios de evaluación del valor competitivo y a explorar oportunidades al desarrollar una planificación estratégica.



Formación Smart es una solución de vanguardia para la capacitación empresarial, que aprovecha los avances de la tecnología y la creciente cultura digital que se ha potenciado con el uso de computadoras personales, tablets y teléfonos inteligentes.

Ahora, lograr la formación de personas en la empresa es mucho más fácil, masiva y económica.

Formación Smart permite:

- ✓ Mayor gestión del conocimiento.
- ✓ Reducción de costos innecesarios en materia de capacitación.
- ✓ Implementación inmediata.
- ✓ Acceso al programa las 24 horas del día, 365 días al año, y desde múltiples dispositivos.
- ✓ Más productividad y eficiencia.



CURSO

ESTRATEGIA Y EVALUACIÓN COMPETITIVA



Dirigido a:

Organizaciones, empresas e instituciones tanto públicas como privadas, interesadas en desarrollar competencias en estrategias empresariales en su personal.

Objetivos:

- Conocer el modelo de las cinco fuerzas.
- Evaluar una empresa o negocio en función del modelo.
- Evaluar los riesgos y las oportunidades de negocios.
- Realizar un diagnóstico estratégico que permita generar opciones competitivas.

MÓDULO 1

Materia 1: Pensamiento estratégico

- ¿Qué clase de fuerzas competitivas enfrentan los miembros de la industria y qué intensidad tiene cada una?
- Maniobras competitivas entre rivales.
- Rivalidad en la industria.

Materia 2: Los sustitutos

- Factores que afectan la competencia.
- Identificar productos sustitutos.

Materia 3: El poder de los proveedores

- Los proveedores.

Materia 4: El poder de los compradores

- Factores que afectan el poder de negociación de los compradores (Clientes).

Materia 5: Amenaza de nuevos entrantes

- Barreras de entrada.
- Consideraciones adicionales de amenaza al ingreso.

Materia 6: La interacción de las cinco fuerzas de Porter

- Ajuste de la estrategia de la empresa a las condiciones competitivas.
- Análisis dinámico de la industria.

CONTÁCTANOS:
info@bularcama.com

