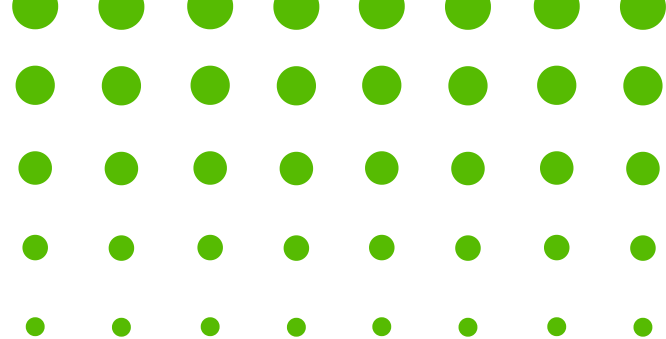




DEA

PROGRAMA DE DIRECCIÓN DE EMPRESAS ALIMENTARIAS

Impulsa tus habilidades directivas



santelmo
business school

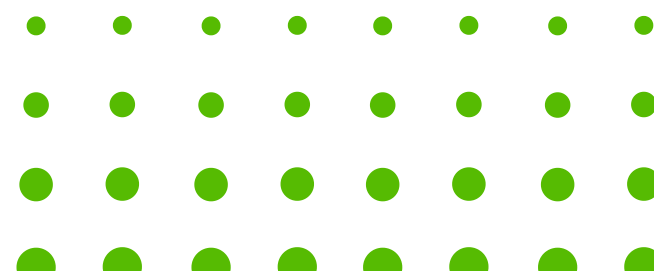
FOODDepartment
+ 40 AÑOS



PROGRAMA DEA

Es el primer programa de **formación directiva** especializado de la **Cadena Alimentaria** lanzado en España, hace ya más de 40 años, en el que han participado más de 2.000 profesionales.

Único en España, reúne a empresarios y directivos de todos los eslabones de la Cadena Alimentaria para perfeccionar sus habilidades directivas mediante el Método del Caso, compartir experiencias e identificar áreas comunes de interés y colaboración.



6 RAZONES PARA NO PERDERSE EL DEA



LA EMPRESA AL COMPLETO

Adquirir una perspectiva completa de la empresa y superar lagunas conceptuales frecuentes en los directivos.



REAFIRMAMOS

No solo para descubrir puntos de mejora; también para reafirmarnos en “las cosas que hacemos bien”.



ÚNICO

Un programa único para mejorar el conocimiento global de la cadena agroalimentaria y sus retos.



HACER NEGOCIOS

Ampliar horizontes y contactos; detectar oportunidades de negocio; relacionarse con un grupo de personas con intereses comunes.



GIMNASIO MENTAL

Práctico, orientado a la acción y con un método transformador; un “gimnasio mental” para profesionales que disponen de poco tiempo.



HUELLA

Revitalizar la carrera profesional y generar valor; el DEA marca un antes y un después para las personas y las empresas.



Zulema Beresaluce
Directora General Aceitunas Cazorla

“El DEA me ha permitido tomar distancia del día a día para reflexionar con mayor claridad sobre los retos de nuestra empresa. Totalmente recomendable para quienes quieren seguir creciendo y profesionalizando su gestión”



Gorka Madrid
Director Comercial de Pernod Ricard

“Es una experiencia transformadora, no sólo por el aprendizaje técnico, sino por el impacto humano y profesional que me ha brindado. Además, se establece un compromiso con el crecimiento y con la motivación por seguir aprendiendo, que a mayores te aporta rodearte de compañeros y docentes excepcionales que marcan una diferencia real”

¿Cómo lo hacemos?

Método del caso: metodología muy activa, totalmente práctica y participativa, centrada en el **análisis y debate de casos de empresas reales** que plantean problemas y situaciones de plena actualidad e interés en el entorno actual, similares a los que afectan a los participantes en su día a día, apoyados conceptualmente con notas técnicas y conferencias-coloquio que refuerzan y ayudan en el aprendizaje personal.

ESTUDIO INDIVIDUAL

El participante analiza el caso y obtiene sus propias conclusiones



TRABAJO EN EQUIPO

Se contrastan diferentes opiniones guiado por un monitor



NETWORKING

Facilita la interacción y colaboración entre distintos profesionales



SESIONES GENERALES

El profesor dirige el debate con objeto de llegar a un diagnóstico



CONTENIDOS

DOS OBJETIVOS DE APRENDIZAJE Y MEJORA: GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPRENSIÓN GLOBAL DEL NEGOCIO ALIMENTARIO

Toma de decisiones directivas

¿Estoy tomando las decisiones de la mejor forma?
¿Utilizo buenos criterios? ¿Visualizo las dificultades de implementación en el momento de decidir? ¿Cómo mejorar la toma de decisiones complejas?

Contabilidad, costes y control de gestión

¿Cómo interpretar los estados financieros para dirigir? Entender los costes: ¿cómo se construye (o se destruye) el beneficio económico en mi modelo de negocio? El tablero de control: ¿cómo medir y controlar las variables críticas de nuestra empresa?

Finanzas para el directivo

¿Qué información debo extraer de los estados financieros que me resulte útil? ¿Cómo asegurar la liquidez y la solidez financiera? ¿Endeudarse? ¿Cuál es la estructura financiera más adecuada para mi negocio? ¿Cómo saber si me interesa hacer una determinada inversión?



Ricardo Delgado
Presidente COVAP

"Francamente, merece la pena hacer un hueco a este programa en nuestra siempre apretada agenda"

Estrategia comercial

¿Cómo diseñar propuestas de valor válidas en el entorno actual? ¿Cómo desarrollar una adecuada orientación al mercado, a los clientes y consumidores? ¿Qué estrategias de precios es la idónea en momentos de alta competencia en precios? ¿Qué retos presenta el entorno digital para mi empresa? ¿Cómo revitalizar negocios maduros? ¿Cómo abordar nuevos mercados? El papel de las marcas en el entorno actual. ¿Cómo gestionarlas? La marca de fabricante vs la marca de distribución ¿Cómo crear y gestionar equipos comerciales eficaces, hoy?

Entorno económico

¿Qué podemos esperar de la situación económica y cómo influirá en la cadena agroalimentaria?

Gobierno de la empresa

¿Cómo conducir una empresa para que perdure en el tiempo? Un marco de acción para el gobierno de la empresa: el negocio, la estructura directiva y la configuración institucional ¿Cómo gestionar los retos específicos de la empresa familiar?

Dirigir personas hoy

¿Cómo ser buen líder para mi equipo? ¿Cómo motivar y dirigir equipos y personas desarrollando el liderazgo personal, el compromiso y la excelencia? ¿Cómo atraer y gestionar talento?

El nuevo entorno digital

¿Cómo debe afrontar un directivo no tecnólogo de los retos del nuevo entorno digital? La transformación digital ¿Qué implica para las empresas alimentarias? ¿Qué oportunidades ofrece?

Dirección de operaciones

¿Estoy siendo eficaz y productivo en mis operaciones de negocio? ¿Cómo puedo mejorar los procesos de mi empresa? Productividad, flexibilidad, competitividad y eficiencia.



Manuel Muñoz de la Cámara
Director de Ventas HIPERCOR

"Se ha conseguido un alto nivel de complicidad entre todos. Eso es un atributo de San Telmo, que genera un entorno de trabajo con sus alumnos muy favorable"

360° SOBRE EL NEGOCIO ALIMENTARIO

- Tendencias demográficas y nuevos criterios de compra.
- El reto de **generar y capturar valor**, desde la semilla hasta el plato.
- Liderazgo en **costes** o liderazgo en **marca** ¿cuál es mi modelo?
- **Internacionalizar** el negocio y competir globalmente.
- Materias primas y volatilidad. **Gestión estratégica** de la cadena de aprovisionamiento.
- **Innovar y diferenciarse**.
- El **sector agrario** en un nuevo entorno: competir y llegar al mercado.
- **Smart farming**: inteligencia artificial en el campo.
- Ser **rentable** en un entorno low cost.
- Competir desde la **PYME**.
- Los **canales de distribución**: ¿qué piensan y qué necesitan?
- El **canal online** y los nuevos actores digitales.
- **Omnicanalidad**... ¿cómo están cambiando las reglas del juego en la Cadena?



Juan Pérez
Director General
San Telmo Business School



ASOCIACIÓN ALUMNI

Finalizado el Programa, podrá formar parte de la Asociación de Alumni, órgano que promueve y encauza el desarrollo de las actividades dirigidas a los más de 15.000 miembros que la componen, a través de Formación permanente y Servicios personalizados y exclusivos, que ponemos a su disposición para su desarrollo profesional.



+15.000
antiguos alumnos



+8.200
asistentes a actividades/año



Actividades en **16** países,
3 continentes



Javier López
Director General Provacuno

“La realización del programa fue para mí una experiencia muy positiva, tanto por el contenido del programa y el método de trabajo, como en el networking con los compañeros y claustro docente. Si hay algo de lo que me arrepiento, es de no haberlo realizado varios años antes”



Prof. Ray A. Goldberg
Harvard Business School (EE.UU)

“San Telmo es ahora y seguirá siendo en el futuro la institución líder en formación en “Agrobusiness” en España, Europa y la economía mundial”

Mejores personas, mejores empresas, mejor sociedad

La Fundación San Telmo es una institución sin ánimo de lucro dedicada al desarrollo económico y empresarial de la sociedad. En 1982 creó San Telmo Business School, un centro internacional de formación para la alta dirección de empresas e instituciones.

La Fundación cuenta con sedes permanentes en Sevilla y Málaga, y realiza periódicamente actividades en otras ciudades de España, así como en otros países incluyendo Italia, Irlanda, Portugal, Suiza, Alemania, Marruecos, Ruanda, Rusia e Hispanoamérica (México, Colombia, Perú, Ecuador, Costa Rica, Miami).

San Telmo es miembro de pleno derecho de las principales asociaciones de escuelas de negocio de su ámbito geográfico, como la European Foundation for Management Development (EFMD) y la Asociación Española de Escuelas de Dirección de Empresas (AEDEE).



Sede principal de Sevilla



Sede principal de Málaga



DEA

PROGRAMA DE DIRECCIÓN DE EMPRESAS ALIMENTARIAS

Avda. de la Mujer Trabajadora, 1. 41015 SEVILLA
Tel: 954 975 004.

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

www.santelmo.org