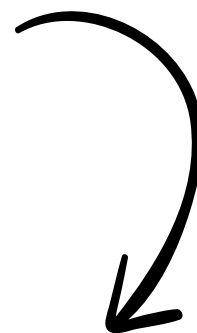


2018

> **EMPRÈN**
dipta.cat

programa de
creixement empresarial



- ▶ 1. **DEFINICIÓ** DEL PROGRAMA
- ▶ 2. **ESTRUCTURA** DEL PROGRAMA
- ▶ 3. **RESULTATS** PREVISTOS
- ▶ 4. **CRONOGRAMA**

leadtochange

DEFINICIÓ DEL PROGRAMA

El programa de Lead to Change s'orienta a la **presa de decisions**.

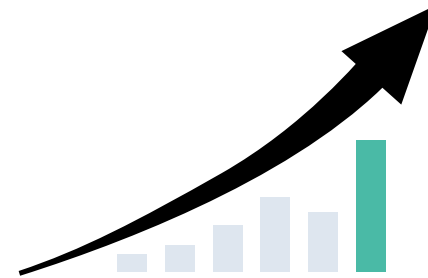


No va dirigit a empreses,
va dirigit a persones.
A la gent que pren decisions
en aquestes empreses.

Créixer és la suma de molts factors: idoneïtat de producte o servei, diferenciació en la percepció de valor respecte de la competència, intensitat de mercat, eficiència en els processos, bon us del finançament com a palanca, lideratge, bon rendiment del equip, etc.

Fer **créixer empreses** és difícil. Cal **molta empatia**.

No totes les empreses poden créixer
enormement, l'important és **assolir la dimensió
òptima de cada projecte** empresarial.



ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

ETAPA 1. Diagnòstic

- 1** Fer **un taller amb l'equip directiu de cada empresa** participant d'una jornada per a fer un diagnòstic ràpid però suficient com per conèixer el punt de partida i poder encarar el creixement. Per fer-ho de manera eficient, la consultora necessitarà de material de l'empresa prèviament.
- 2** Temes clau a revisar en el diagnòstic, com la **trajectòria corporativa**, la **proposta de valor**, la geografia de **mercats**, el **model de negoci**, el **context**...

Output

- 3** Matriu de síntesi sobre la seva situació respecte del creixement. Explicar perquè no ha crescut, perquè creix poc o perquè no creix amb tot el potencial que podria.
- 4** Strategic Canvas com a síntesi comparativa entre l'empresa participant i empreses de la seva competència.

4 hores de taller a la seu de l'empresa

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

ETAPA 2. Vector de creixement

Vectors de creixement **orgànic**

Explorar quins són els vectors clau que influeixen en el potencial de creixement de l'empresa. A nivell d'hipòtesi plantegem uns vectors que poden ser modificats en funció de cadascuna de les empreses participants.

La metodologia que s'utilitzarà per a definir els vectors de creixement és una metodologia pròpia de Lead to Change.

Vectors de creixement **inorgànic**

En cas que es plantegés un creixement inorgànic seria estudiat personalitzadament.

Sessions individuals de 2 hores a la Diputació de Tarragona

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

▶ ETAPA 3. Formació

Sessions de formació sobre elements clau per al creixement. Sessions compartides en formats de mitja jornada.

Possibles temàtiques

1. Les claus del creixement empresarial. Del “*Built to Last*” al “*Built to Change*”.
2. La centralitat del client.
3. Estratègia i innovació. Les bases de la competitivitat i la diferenciació.
4. Models de negoci.
5. Com desplegar mercats i créixer.
6. El nou management i el paper de les persones.
7. Finançament.

▶ Sessions grupals de 3 hores a la Diputació de Tarragona

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

▶ ETAPA 4. Desplegament de les 10 decisions de creixement

Sessió de treball empresa per empresa per dotar de contingut cadascuna de les decisions clau de creixement en un format pràctic i clar:

1. Objectiu i Contingut de la decisió.
2. Alineament estratègic de la decisió.
3. Àmbit d'impacte (intern , extern, segment de clients, etc.).
4. Impacte esperat de creixement. (quantificació).
5. Agents implicats (dintre i fora de l'empresa). Estructura. Equips. Responsable del desplegament de la decisió.
6. Recursos i activitats clau.
7. Període d'execució de la decisió.
8. Finançament necessari i font del finançament.
9. Cost d'oportunitat (què passa si no es desplega la decisió)
10. Indicador clau d'impacte de la decisió.

▶ Sessions de 2 hores a la Diputació de Tarragona per a cada empresa

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

▶ **ETAPA 5. Avaluació de creixement empresarial al cap de 90 i 180 dies per a cada empresa personalitzadament**

Avaluació feta a partir de les fitxes de desplegament de les 10 decisions clau de creixement i en especial del seu apartat d'indicadors.

▶ **Dues sessions individuals de 2 hores cadascuna a la Diputació de Tarragona**

▶ **ETAPA 6. Elaboració i presentació informe**

És una sessió de retorn on totes les empreses expliquen la seva experiència. Es fa un elevator pitch on es marca:

- Com estaven abans del programa?
- Què han fet?
- Visió de futur

▶ **Dues sessions grupals de 2 hores cadascuna a la Diputació de Tarragona**

RESULTATS PREVISTOS

▶ El programa de Lead to Change s'orienta a la **presa de decisions**.

▶ **Activitats de l'Etapa 1:**

Estat de situació complet pel que fa a cadascuna de les empreses.

▶ **Activitats de l'Etapa 2:**

Definició dels vectors de creixement que apliquen a cada empresa i de les 10 decisions clau pel creixement.

▶ **Activitats de l'Etapa 3:**

Aprenentatge per parts participants de conceptes i eines que poden aplicar a la desplegament de les decisions.

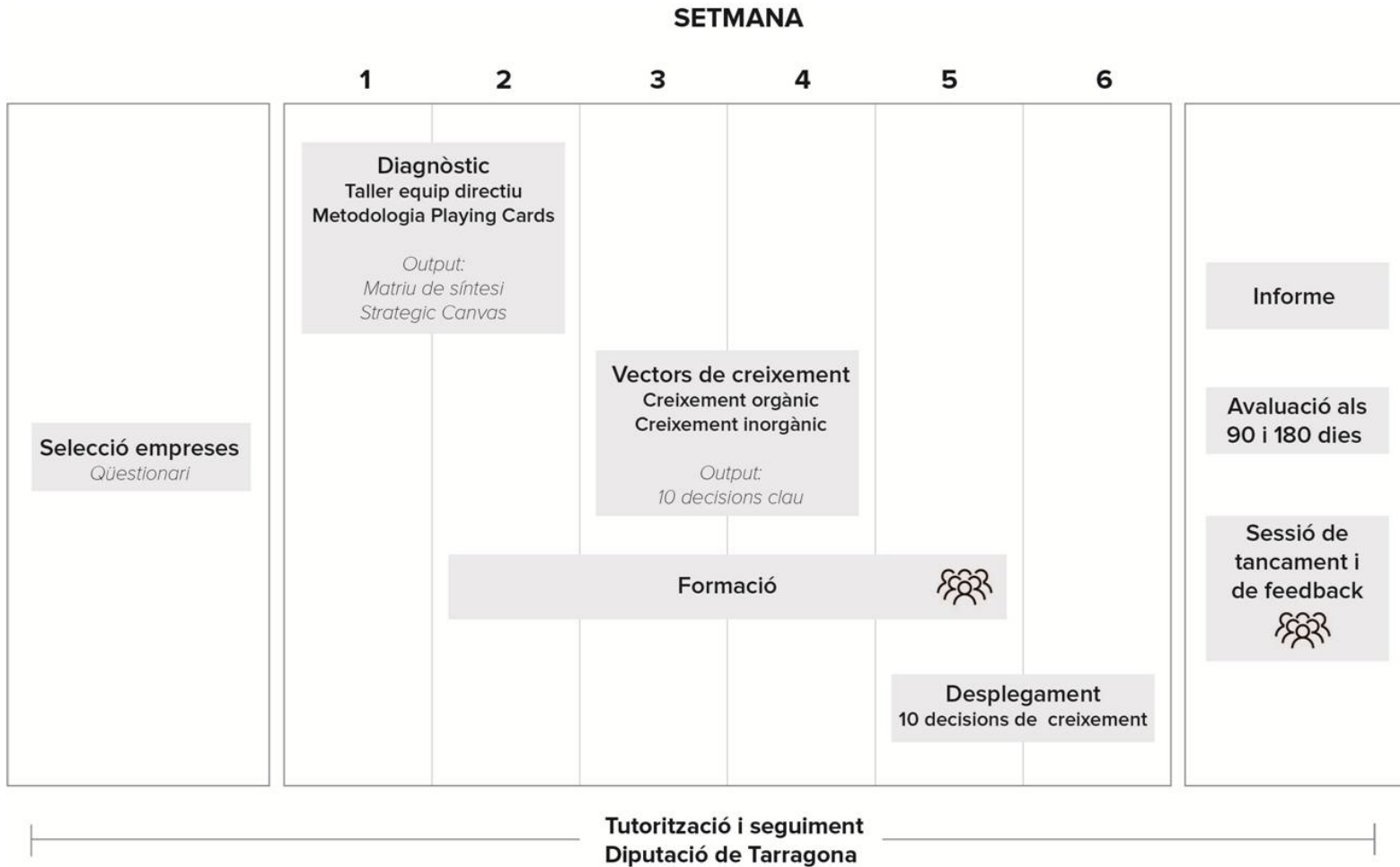
▶ **Activitats de l'Etapa 4:**

Fitxes de desplegament de les decisions, veritable full de ruta del creixement de cada empresa.

▶ **Activitats de l'Etapa 5:**

Avaluació de l'impacte del creixement a 90 i 180 dies.

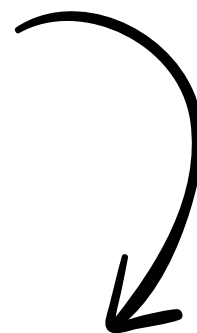
CRONOGRAMA



2018

> EMPRÈN
dipta.cat

programa de
creixement empresarial



MOLTES GRÀCIES !

leadtochange