TALLER PRÁCTICO

# Construcción del Plan Estratégico 2025

exclusivo para la industria de bodas y eventos

- Taller 100% práctico
- Semi presencial
- 8 sesiones / 22.5 horas
- Al finalizar tendrás listo tu Plan Estratégico 2025

Alianza educativa:

CDE | UNIVERSIDAD esan
CENTRO DE DESARROLLO EMPRENDEDOR

bec Business Entrepreneurship Community

## Propuesta educativa

# ESAN y Escuela BEC

La alianza educativa entre el Centro de Desarrollo Emprendedor **CDE ESAN** y **Escuela BEC** ha lanzado el **Taller Práctico para la Construcción del Plan Estratégico 2025**, un taller innovador diseñado exclusivamente para proveedores de la industria de bodas y eventos. Por primera vez, esta industria contará con un taller especializado que busca dotar a los participantes de las herramientas esenciales para planificar y ejecutar un plan estratégico que garantice el éxito y crecimiento de sus negocios.

Un plan estratégico es fundamental para cualquier negocio exitoso. Por ello, este taller permitirá a los proveedores comprender la importancia de definir objetivos claros, establecer una visión a futuro y crear una hoja de ruta detallada como una guia paso a paso para el desarrollo de sus acciones. En una industria tan competitiva y en constante evolución, disponer de un plan estratégico actualizado brinda una ventaja decisiva sobre la competencia, ayudando a anticipar situaciones y responder eficazmente a las demandas del mercado.

Al finalizar este taller 100% práctico, los participantes se llevarán su Plan Estratégico 2025, el mismo que les servirá como herramienta de trabajo para la toma de decisiones y el desarrollo de sus actividades empresariales.

**Lorena Alfaro C.**
Coordinadora General
Centro de Desarrollo Emprendedor
CDE/ESAN

**Israel Napuri V.**
Director Ejecutivo
Escuela BEC y BODAS PERÚ

Taller 100% Práctico

# Plan Estratégico 2025

## ¿A quién está dirigido?

- Proveedores de productos y servicios para bodas y eventos sociales.
- Planners y profesionales que buscan especializarse y actualizarse para la construcción de su plan estratégico.
- Emprendedores que desean iniciar su propio negocio en la industria de bodas y eventos.

## Modalidad y horarios

**Semi presencial**

Este taller especializado será semi presencial y tendrá cuatro clases presenciales y cuatro clases virtuales. Cada clase es de tres horas, cumpliendo así 22.5 horas intensas de capacitación.

Al culminar la última sesión presencial, los participantes habrán terminado su plan estratégico. Las clases presenciales serán en la Universidad ESAN.

## Objetivo general del taller

Que los proveedores desarrollen un plan estratégico completo y aplicable a su negocio para el año 2025, asegurando una ventaja competitiva a través de la estructuración, enfoque y estratégicas.

## Calendario

Inscripciones del 18/11/24 al 03/01/25
o hasta la capacidad del aula

| | | | |
|---|---|---|---|
| 1° clase | lunes | 06/01 | Presencial |
| 2° clase | miércoles | 08/01 | Virtual |
| 3° clase | lunes | 13/01 | Presencial |
| 4° clase | miércoles | 15/01 | Virtual |
| 5° clase | lunes | 20/01 | Presencial |
| 6° clase | miércoles | 22/01 | Virtual |
| 7° clase | lunes | 27/01 | Virtual |
| 8° clase | miércoles | 29/01 | Presencial |

Clases Presenciales de 10am a 1pm
Clases Virtuales de 4pm a 7pm

En cada clase se llevan a cabo dos sesiones.
Cada sesión es de 1.5 horas.

100% práctico

# Taller de construcción del Plan Estratégico 2025

para proveedores de bodas y eventos

## Malla de contenidos y actividades por cada clase:

**Clase 1 / Sesiones 1 y 2**
**Introducción y Análisis Situacional**

- **Objetivo:**
  Sentar las bases del plan estratégico a partir de un diagnóstico completo del entorno y de la empresa.
- **Dinámica de apertura:**
  Expectativas y objetivos personales y de negocio.
  Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas).
- **Análisis del entorno:**
  Tendencias del mercado de bodas y eventos en 2025.
- **Competencia y benchmarking:**
  Cómo estudiar y aprovechar los movimientos de la competencia.
- **Tarea**: Realizar un análisis FODA y preparar un listado de tendencias de la industria y según su rubro que sean relevantes para el negocio.

**Sesión 2**
**Definición de Misión, Visión y Valores**

- **Objetivo:**
  Clarificar la misión, visión y valores como pilares estratégicos del negocio.
- **Discusión:**
  La importancia de la misión, visión y valores en el éxito empresarial.
- **Ejercicio práctico:**
  Redacción de una misión y visión inspiradora pero principalmente competitiva.
- **Actividad grupal:**
  Definición de valores que representan la propuesta de valor de cada proveedor participante.
- **Tarea:** Ajustar misión, visión y valores e investigar las mejores prácticas en su rubro específico.

## Sesión 3
## Establecimiento de Objetivos Estratégicos

- **Objetivo:**
  Definir objetivos estratégicos claros y medibles para 2025.

- **Tipos de objetivos:**
  Diferencias entre objetivos a corto, mediano y largo plazo.

- **Metodología SMART:**
  Creación de objetivos específicos, medibles, alcanzables, relevantes y en un plazo definido.

- **Ejercicio:**
  Redacción de 3-5 objetivos estratégicos para el negocio en el 2025.

- **Tarea:** Revisar los objetivos con base en retroalimentación y precisar métricas de seguimiento.

## Sesión 4
## Estrategias Competitivas y Diferenciación

- **Objetivo:**
  Diseñar estrategias competitivas y de diferenciación que den ventaja en el mercado.

- **Conceptos clave:**
  Estrategias de diferenciación, liderazgo en costos y enfoque.

- **Ejercicio práctico:**
  Identificación de la propuesta de valor única de cada negocio.

- **Discusión grupal:**
  Estrategias para destacar en la industria y agregar valor al cliente.

- **Tarea:** Redactar estrategias clave para alcanzar los objetivos definidos y fortalecer la propuesta de valor.

VIRTUAL 3 HORAS

## Sesión 5
## Plan de Marketing y Comunicación Estratégica

- **Objetivo:** Desarrollar un plan de marketing adaptado a los objetivos y estrategias.
- **Componentes de un plan de marketing:**
  Segmentación, posicionamiento, canales y mensajes clave.
- **Ejercicio:**
  Creación de un esquema de plan de marketing enfocado en la industria de bodas y eventos.
- **Herramientas y plataformas:**
  Selección de los medios de comunicación y promoción adecuados.
- **Tarea:** Finalizar el plan de marketing, especificando audiencias, mensajes y canales de comunicación.

VIRTUAL 3 HORAS

## Sesión 6
## Plan Financiero y Presupuesto

- **Objetivo:**
  Asegurar la viabilidad financiera del plan estratégico con un presupuesto detallado.
- **Presupuesto:**
  Cómo estimar ingresos y gastos para cada estrategia y objetivo.
  Análisis de rentabilidad y retorno de inversión (ROI).
- **Ejercicio práctico:**
  Elaboración de un presupuesto para cada actividad clave del plan estratégico.
- **Tarea:** Ajustar el presupuesto en función de los objetivos y recursos de cada negocio.

PRESENCIAL 3 HORAS

## Sesión 7
## Plan de Implementación y KPIs de Seguimiento

- **Objetivo:**
  Definir un plan de acción para ejecutar las estrategias y medir los avances.

- **Plan de acción:**
  Pasos detallados para implementar cada estrategia y responsable asignado.
  Definición de KPIs (Key Performance Indicators) para medir el progreso.

- **Calendario de seguimiento:**
  Frecuencia de revisión y control de los objetivos y KPIs.

- **Ejercicio:**
  Creación de un cronograma de actividades y asignación de recursos.

- **Tarea:** Preparar la presentación del plan estratégico final.

PRESENCIAL 3 HORAS

## Sesión 8
## Presentación y Validación del Plan Estratégico

- **Objetivo:**
  Revisar, afinar y validar el plan estratégico completo.

- **Presentación del plan:**
  Cada participante presentará su plan estratégico en privado.

- **Retroalimentación grupal:**
  Evaluación de los planes presentados con aportes de docentes y facilitadores.

- **Validación y ajustes finales:**
  Realizar ajustes y recomendaciones en base a las observaciones.

- **Cierre y compromiso:**
  Definir pasos inmediatos para comenzar con la implementación y mantener el enfoque estratégico durante el año.

100% práctico

# Taller de Construcción del Plan Estratégico 2025

## para proveedores de bodas y eventos

## Inversión

El taller de construcción del Plan Estratégico 2025 cuenta con **doble Certificación** a cargo del **Centro de Desarrollo Emprendedor CDE/ESAN y Escuela BEC**, lo que lo potencia de manera significativa y favorece de manera directa a todos los participantes. Pueden pagarlo con tarjeta de crédito, solicitar link de pago o por transferencia bancaria.

Transferencias Bancarias
INDIGO COMUNICACIONES SRL
BCP Cta. Cte. Soles  194 2310348 0 47
CCI  002 19400231034804793
Yape 997 542 510

**Resumen del taller:**
Inicio: 06 de enero 2025
Dos veces por semana
lunes de 10am a 1pm
miércoles de 4pm a 7pm
08 sesiones / 22.5 horas
4 sesiones presenciales
4 sesiones virtuales
Acceso al e-learning BEC
**Regular  S/ 1,620**
**Pre venta S/ 1,280**

**Abigail Panana**
contacto@escuelabec.com
984 784 368
@escuelabec
www.escuelabec.com

CDE UNIVERSIDAD esan
CENTRO DE DESARROLLO EMPRENDEDOR

bec® Business Entrepreneurship Community