

MASTER DE ACREDITACIÓN PARA DIRECTOR DE PROYECTO ASP ANALIZA STRATEGIC PLANNING ©

ANALIZA !
CONSULTORÍA ESTRATÉGICA





1. ENFOQUE DEL MASTER
2. DURACIÓN, HORARIO Y COSTE
3. PROPUESTA DE VALOR PARA EL DIRECTOR DE PROYECTO
4. BREVE HISTORIA DEL PRIMER MASTER ASP
5. ESTRUCTURA Y CALENDARIO DE LAS SESIONES DEL MASTER



- **OBJETIVO:**

El Máster dotará al alumno de todo el conocimiento , habilidades y herramientas necesarias para poder desarrollar una exitosa trayectoria como consultor utilizando el modelo ASP.

El Máster de acreditación es eminentemente práctico de manera que la única teoría serán los conocimientos técnicos necesarios para la actividad de ANALIZA que serán complementados con casos reales de aplicación así como casos de empresas de nuestro entorno a las que aprovecharemos para ofrecerles consultoría en base al caso realizado sobre su empresa.

- **CURSO O PROCESO DE SELECCIÓN:**

El Máster de acreditación no es un curso abierto sino la fase final del proceso de selección para director de proyecto de ANALIZA. Por ello, es un programa personalizado que tiene un máximo de 5 alumnos. Las probabilidades de incorporación final a ANALIZA se cifran en un 80% aunque el objetivo es para todos que finalmente se incorporen el 100%.

- **PERFIL DEL CANDIDATO:**

Los candidatos son licenciados con más de 15 años de experiencia profesional que cuenten con una notable trayectoria profesional acorde con alguno de los siguientes perfiles:

1. Director General de empresa de más de 100 trabajadores.
2. Director funcional de área de alta responsabilidad en empresa de más de 200 trabajadores
3. Director de proyecto en empresa de consultoría de prestigio
4. Consultor autónomo de perfil técnico con cartera propia de clientes satisfechos



- **DURACIÓN:** El Master tiene una duración de 3 meses que se desarrollarán en 410 Horas entre horas lectivas (255 Horas), participación en sesiones de trabajo real de consultoría estratégica (125 Horas) , evaluaciones y examen final (30 Horas)
- **HORARIO:** El curso se imparte los jueves y viernes, de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00
- **HONORARIOS:** El curso tiene un coste de 4.800 Euros con el siguiente desglose:

El pago de los honorarios se realizará en 4 pagos mensuales de 1.200 Euros. Si algún alumno tiene dificultades para el desembolso del mismo puede acordarse un esquema personalizado.

- La obtención de la acreditación se obtiene de forma exclusiva cursando el Master de Consultoría ASP y pasando las pruebas siguientes:
 - Cursar el Master ASP y obtener una valoración mínima de 7 / 10 en el examen final
 - Participar activamente en 2 proyectos junto a un Director de Proyecto acreditado.



PROPUESTA DE VALOR PARA EL DIRECTOR DE PROYECTO DE ANALIZA:

- **CRECIMIENTO PROFESIONAL:**
 1. Tanto el curso como el aprendizaje en proyectos con compañeros y clientes potencian en gran medida el potencial de cada empleado.
 2. La metodología permite agregar más valor añadido al resultado final del proyecto pero siempre canalizando toda la experiencia y capacidad de gestión del consultor.
 3. Potenciación del currículum como consultor:
 - El consultor podrá participar como profesor en escuelas de negocios nacionales e internacionales
 - El consultor podrá participar como ponente en eventos y congresos
 - El consultor a través de nuestro plan de comunicación a medios tendrá acceso a escribir artículos en prensa y revistas especializadas.

- **PARTICIPACIÓN EN UN RETO VITAL MOTIVADOR:**
 1. En ANALIZA estamos construyendo una empresa que aspira a ser líder nacional en su actividad. Participar del crecimiento de la misma es muy motivador para aquel que le atraigan los retos.
 2. Está abierta la posibilidad de ser responsable de delegación geográfica y/o socio de ANALIZA en función de la aportación del consultor.



PROPUESTA DE VALOR PARA EL DIRECTOR DE PROYECTO DE ANALIZA:

- **HONORARIOS:**

1. Los honorarios son 100% variables en función de la aportación real a proyectos de cada consultor.

2. La fórmula de cálculo de la remuneración por proyecto es la siguiente:

a. El 10% del importe se dedica a beneficio empresarial (50% inversión y 50% dividendos a accionistas).

b. El 25% del importe se dedica a absorción de costes de estructura (Gastos relativos al local, costes de personal de estructura, inversión en software y acciones de comunicación y marketing.

c. El 65 % del importe se dedica a remuneración del equipo de consultoría:

a. 20 % del 65% es remuneración a la apertura (10%) y cierre (10%) comercial.

b. 80% del 65% es remuneración del equipo de consultoría.

3. Objetivo de remuneración para un consultor tras el proceso de acreditación:

a. Año 1: 40.000 Euros

b. Año 2: 60.000 Euros

c. Año 3: 80.000 Euros

d. A partir del año 4: 90.000 Euros año



- **HONORARIOS:**

Los honorarios del consultor en todo caso no tienen límite. Nunca un consultor tiene que pedir un aumento de sueldo lo que tiene es trabajar para hacer eficiente la fórmula.

Los siguientes aspectos son críticos para sacar el máximo partido a la misma:

- a. Eficiencia en el proceso. Alcanzar máxima satisfacción con un número de horas razonable.
- b. Actividad comercial. El consultor que canaliza contactos y oportunidades de proyectos a otros consultores tiene unos honorarios más altos que el consultor exclusivamente técnico.
- c. Creación del personaje “ Consultor estrella”: Si el consultor redondea su currículum con experiencia en escuelas de negocios , conferencias, artículos en prensa, etc los honorarios de proyecto que dirigen pueden ser facturados a un precio superior lo cual incide directamente en sus honorarios.
- d. Generación de confianza profesional y personal con el resto de consultores para que otros consultores te encarguen proyectos.
- e. Obtener un alto nivel de satisfacción del cliente para que el mismo te encargue nuevos proyectos y te referencie a otras empresas.
- f. Trabajar en proyectos de asociaciones y escuelas de negocios a través de los cuales a la vez que trabajas y facturas generas referencias comerciales en sus asociados o alumnos.

Un consultor que maximice los aspectos anteriores puede obtener una remuneración de más de 200.000 Euros anuales.



PROPUESTA DE VALOR PARA EL DIRECTOR DE PROYECTO DE ANALIZA:

- HORARIOS Y DEDICACIÓN:
 1. En ANALIZA no hay horarios. El horario nos lo ponen los proyectos en los que trabajamos.
 2. El nivel de carga de trabajo es modulable por el consultor ya que elige los proyectos en los que participa
 3. El nivel de exigencia e implicación que está en la cultura de ANALIZA es muy alto (acorde con la magnitud del reto que tiene marcado en su visión). Por ello, un consultor que quiera vivir bien y cómodo a corto plazo no encajaría en ANALIZA.



PROPUESTA DE VALOR PARA EL DIRECTOR DE PROYECTO DE ANALIZA:

- **APORTACIÓN CORPORATIVA AL CONSULTOR:**
 1. Referencias: Tenemos una base de 50 cliente entre ellos destacan:
 - a. Escuelas de negocios: International School of Management, ESIC, Fundesem, Universidad Europea de Madrid, Universidad Pompeu Fabra de Barcelona, Inede, Universidad de Valencia, Ceu San Pablo, etc.
 - b. Organismos intermedios: AEFJ, ADL, ITENE, FEVEC, AIDO, AINIA, FEVECTA, AIMPLAS, etc.
 - c. Empresas: Valresa, SP Berner, Industrias Saludes, Air Nostrum, Grupo Royo, Mustang, Moltó, Grupo Amaro, Grupo Bernabeu, etc.
 2. Base de datos propia y segmentada
 3. Departamento comercial-marketing que genera referencias de forma constante mediante:
 - a. Acción comercial directa: Socio-Director Director Área Levante principalmente.
 - b. Comunicación (notas de prensa, eventos, web, portal estrategia, programa en Intereconomía): A. Aznar + Trinidad Picó
 - c. Ponencias y cursos: Alvaro Aznar principalmente + consultores acreditados
 - d. Contactos personales: Todos.
 - e. Referencias de clientes y alianzas: Fundesem, ADL, AEFJ, Equipo Humano, Datadec, etc.
 4. Metodología innovadora que diferencia nuestra empresa del resto.
 5. Software que desarrolla nuestro método, con actualizaciones permanentes, con un coste final estimado de 300.000€
 6. Instalaciones centrales: Local de 120 m2 con salas adicionales de reuniones y conferencias.
 7. Herramientas de gestión interna: Navision y E-Synergy.
 8. Equipo de consultores de alto nivel



EN CUANTO A LOS PARTICIPANES:

1. N° inicial de participantes: 4(Alberto, Vicente, Óscar y Enrique)
2. Al comienzo de las sesiones de prácticas, Óscar decide no continuar, básicamente por no sentirse cómodo en lo relativo a su posición de consultor ante un cliente
3. El examen de acreditación se traslada a septiembre, dada la alta carga de trabajo en los meses de junio y julio .
4. En ese momento los tres aspirantes están en uno o dos proyectos como consultores de apoyo, siendo el socio director Álvaro quien actúa como director de los mismos. Esto, unido a sus proyectos propios, hace que tenga una alta sobrecarga de trabajo.
5. Al final del máster los tres aspirantes han terminado al menos uno de los proyectos y están en los pasos finales del segundo.
6. Al final del primer año,
 - Alberto es el consultor responsable de la división de consultoría especializada en ocio infantil.
 - Vicente es el responsable de consultoría de la delegación de levante
 - Enrique es el responsable del área de I+D+i , para el desarrollo de la metodología
7. Los tres consultores pasan a ser socios de la compañía , dos en diciembre 2010 y el tercero, en los próximos meses.



EN CUANTO A LOS PROYECTOS Y METODOLOGÍA:

1. La acreditación ha moldeado el perfil del consultor consiguiendo un alto grado de homogeneidad en cuanto a conocimiento de la metodología y de la empresa.
2. Los beneficios de esta homogeneidad han sido, entre otros:
 - Garantía de un nivel medio de los proyectos alto (todos igual o superior a 8)
 - Unificación del lenguaje entre los consultores acreditados
 - Alto grado de eficiencia en las reuniones internas
 - Facilidad para intercambiar opiniones y colaboraciones en los diferentes proyectos
 - Creación de una base consistente para la mejora continua
 - Integración rápida en la empresa y vivencia de sus valores
3. El inicio de los primeros proyectos se ha realizado en excel.
4. El software ASP ha aportado, hasta este momento:
 - Exclusividad e imagen ante el cliente, manifiesto desde la reunión de presentación comercial.
 - Eficiencia para el consultor, que se va mejorando con los nuevos desarrollos.
 - Confidencialidad de cara al cliente
 - Confianza para el consultor en cuanto a la integridad de la información y documentación.
 - Un repositorio único para todos los datos.
5. En la actualidad, además de los proyectos iniciados, disponemos de 25 subvenciones para proyectos de formulación de planes estratégicos en el horizonte temporal del primer semestre de 2011, lo que significa una carga muy alta de trabajo , a la que hay que añadir los proyectos internos ... y todo ello sin haber realizado todavía acciones importantes dentro de los programas de marketing y comunicación (portal en internet, programas en televisión, ...)



- **Viernes 14 ene de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 1: LA NECESIDAD DE UNA NUEVA METODOLOGÍA DE CONSULTORÍA ESTRATÉGICA:
Profesor: Álvaro Aznar
 - Problemática de la metodología clásica
 - El reto de crear un método que mejore la metodología clásica
 - Visión preliminar del Modelo ASP
 - El tránsito desde la metodología clásica a la metodología ASP
 - Relación entre la metodología clásica y la metodología ASP
 - Ejercicio: Análisis crítico de metodología clásica frente al modelo ASP

- **Jueves 20 ene y viernes 21 ene de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 2: METODOLOGÍA CLÁSICA DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA:
Profesor: Enrique Pellicer / Alvaro Aznar
 - Conceptos básicos de la planificación estratégica.
 - Situación actual de desarrollo de la planificación estratégica.
 - Herramientas disponibles: DAFO, BCG, CMI, 5F, PESTEL, etc.
 - Análisis de autores y aportaciones: Porter, Trout, Kaplan y Norton, etc.
 - Explicación detallada del método clásico: Proceso, fases, etc.
 - Visionado de planes estratégicos realizados por empresas competencia
 - Explicación Caso real : Plan estratégico con método clásico realizado por ANALIZA. Valimen.
 - Caso a desarrollar: Plan estratégico para Mercadona con metodología clásica.
 - Ejercicio 1: Análisis de aportaciones y carencias de la metodología clásica.



ESTRUCTURA Y CALENDARIO DE LAS SESIONES DEL MÁSTER :

- Jueves 27 ene de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00

SESIÓN 3: EL MÉTODO ASP:

Profesor: Enrique Pellicer

El método ASP: Análisis paso a paso del método genérico.

- Viernes 28 ene de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00

SESIONES 4: EL SOFTWARE ASP

Profesor: Enrique Pellicer

- Mejoras que introduce el software en nuestra metodología
- Enfoque de producto
- Modelo de comercialización
- Formación en la utilización del software

- Jueves 3 feb y viernes 4 de 15:30 a 19:00

SESIÓN 5: UN EJERCICIO REAL CON EL MÉTODO ASP:

Profesor: Alvaro Aznar

- Caso real. El plan estratégico de ANALIZA CONSULTORÍA ESTRATÉGICA.
- Ejercicio en grupo: Desarrollo de borrador del plan estratégico de la delegación de Madrid y Cataluña en el software ASP utilizando como base el de Levante ya desarrollado.



- **Jueves 10 feb de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 6: LA IMPLANTACIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO:
Profesor: Álvaro Aznar
 - La comunicación del plan estratégico
 - La gestión del cambio
 - La implantación de programas estratégicos
 - Caso real 1: AEFJ
 - Caso real 2: Alba Zapatero
 - Ejercicio: Grupo Congelados
- **Viernes 11 feb de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 7: LA METODOLOGÍA ASP: DIFERENCIAS POR TIPO DE EMPRESA
Profesor: Álvaro Aznar
 - Adaptación de la metodología a colectivos empresariales
 - Adaptación de la metodología a pymes
 - Adaptación de la metodología a gran empresa
 - Adaptación de la metodología a empresa de nueva creación
 - Adaptación de la metodología a enfoque funcional predominante (eco-fin, comercial, etc).
 - Explicación Caso real 1: Plan estratégico con metodología ASP: AEFJ.



ESTRUCTURA Y CALENDARIO DE LAS SESIONES DEL MÁSTER :

- **Jueves 17 Febrero de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 8: GESTIÓN INTERNA DEL MODELO DE CONSULTORÍA ASP:
Profesor: Alvaro Aznar
Procesos internos de ANALIZA: Marketing, Venta, Ejecución de proyecto, etc.
- **Viernes 18 Febrero de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 9: SYNERGY COMO HERRAMIENTA DE COORDINACIÓN Y DE GESTIÓN DE PROYECTOS
Profesor: Laura Padilla / Alvaro Aznar
 - Gestión documental
 - Gestión de procesos
 - Gestor de proyectos
 - Gestión de agendas compartidas y noticias internas
- **Jueves 24 Febrero de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 10: HERRAMIENTAS DE PROFUNDIZACIÓN EN FACTORES ASP:
Profesor: Álvaro Aznar
 - Análisis cultural
 - Análisis ERE
 - Procesos y puestos
 - Diagnóstico de control de gestión
 - Análisis de propuesta de valor para el cliente



- **Viernes 25 Febrero de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 11: LA CONSULTORÍA:
Profesor: Alvaro Aznar
 - La profesión del consultor
 - Gestión de proyectos
 - Gestión global de una empresa de consultoría
 - Análisis de distintos modelos de gestión de consultoras conocidas.
- **Jueves 3 Marzo de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 12: TALLER DE HABILIDADES DIRECTIVAS PARA LA CONSULTORÍA
Profesor: Álvaro Aznar
 - Exposiciones en público
 - Gestión de reuniones
 - Gestión de conflictos clásicos en proyectos de consultoría
 - Visionado de casos
 - Análisis individualizado para cada asistente



- **Viernes 4 Marzo y Jueves 10 marzo de 09:30 a 14:00**
SESIÓN 13: GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA
Profesor: Álvaro Aznar
 - Análisis del ciclo anual económico-financiero
 - Contabilidad: Principios básicos y conocimiento e interrelación entre estados contables
 - Análisis contable: Análisis de balances y ratios económico-financieros
 - Finanzas: Negociación bancaria y planificación de tesorería.
 - Fiscalidad: Estructura impositiva española, conocimientos fiscales básicos para el consultor
- **Jueves 10 de 15:30 a 17:30 Horas y Viernes 11 de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00 Horas**
SESIÓN 14: CONTROL DE GESTIÓN :
Profesor: Álvaro Aznar
 - El control de gestión y sus sub-áreas de conocimiento.
 - Sistemas de control presupuestario y análisis de desviaciones
 - El cuadro de mando integral
 - Análisis de casos reales aplicados por ANALIZA.
- **Lunes 14 de marzo de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 15: ORGANIZACIÓN Y PROCESOS
Profesor: Álvaro Aznar
 - Modelos de organización: funcional, divisional, matricial, etc.
 - Modelo de proyecto de implantación de mejora de procesos y puestos en ANALIZA
 - Ejercicios y ejemplos.



ESTRUCTURA Y CALENDARIO DE LAS SESIONES DEL MÁSTER :

- **Martes 15 Marzo de 9:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 16: GESTIÓN DE COSTES
Profesor: Enrique Vidal
 - Sistemas de costes
 - El sistema de costes ABC
 - Caso práctico: Implantación de sistemas ABC en Industrias Saludes
- **Jueves 24 marzo de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 17: CORPORATE FINANCE
Profesor: Carlos Pérez
- **Viernes 25 de Marzo de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 18: RECURSOS HUMANOS
Profesor: Laura Padilla
- **Jueves 31 Marzo de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 19: MARKETING OPERATIVO ON - OFF LINE
Profesora: Trinidad Picó
- **Viernes 1 de Abril de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 20: TEMAS LEGALES Y RESPONSABILIDAD DEL EMPRESARIO
Profesor: Miguel Cases
- **Lunes 4 Abril de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 21: OPERACIONES
Profesor: Alberto Delgado
- **Martes 5 Abril de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 22: SISTEMAS DE INFORMACIÓN
Profesor: Vicente Sorlí



- **Lunes 11 Abril de 09:30 a 14:00**
SESIÓN 23: RESUMEN Y PREPARACIÓN DE EXAMEN MASTER ACREDITACIÓN ASP
Profesor: Alvaro Aznar
 - Preguntas de alumnos
 - Repaso de temas clave de cada sesión
 - Ejemplos de preguntas y pruebas del examen
 - Explicación detallada de la estructura del examen
- **Lunes 11 Abril de 15:30 a 19:00 y Jueves 14 Abril de 09:30 a 14:00 y de 15:30 a 19:00**
SESIÓN 24: EXAMEN DE ACREDITACIÓN ASP
Profesor: Alvaro Aznar
 - Exposición en público (lunes 11)
 - Examen de acreditación ASP (jueves 14)