

INTERNACIONALIZACIÓN

LA PREPARACIÓN INTERNA...

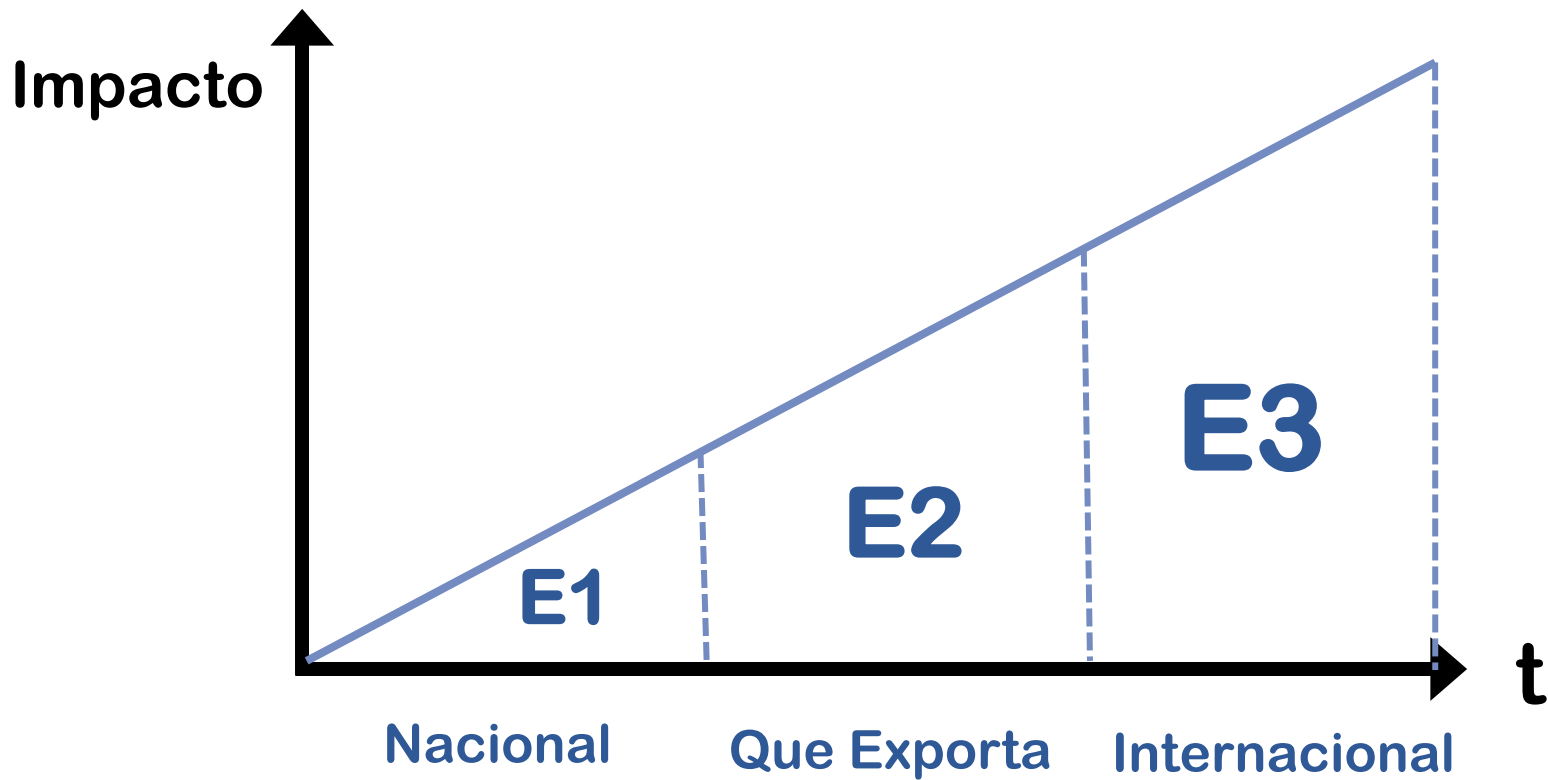


David Bertomeu

LOS 4 EJES



ESTADIOS



MATRIZ EJES-ESTADIOS

EJE	E1	E2	E3
Objetivo	→10% c/p	10% - 25% m/p	25%→ l/p
Modelo Estratégico	• Distribuidores	+ Distr / - Filial	+ Filial / - Distr
Organización	<ul style="list-style-type: none"> • Confusa • Conflicto • Habilidades bajas 	<ul style="list-style-type: none"> • Confusa • Habilidades dispares 	<ul style="list-style-type: none"> • Por mercados • Habilidades altas
Supervisión	<ul style="list-style-type: none"> • Resultados diluidos • Objetivos ventas 	<ul style="list-style-type: none"> • Resultados por filiales • Objetivos resultados 	<ul style="list-style-type: none"> • Resultados por mercados • Objetivos negocio

CONCLUSIONES

OBJETIVOS - ambiciosos y a largo plazo

MODELO ESTRATEGICO - de filial o distribuidor coherente

ORGANIZACIÓN - nacional es un mercado más, actitud de soporte y habilidades modernas

SEGUIMIENTO - completa responsabilidad filial, presupuesto eje comunicación y potente Control de Gestión

ACTITUD

Los tres consejos del irakí...

- 1. Cuando le pregunten cuándo vuelve, usted debe contestar: todo el tiempo necesario para acabar bien el trabajo, más un día para conocer una pequeñísima parte de su maravilloso país.**
- 2. Los occidentales siempre cuentan lo buenos que son. No lo haga, espere a que se lo reconozcan...**
- 3. No olvide que usted ha venido porque quiere y que nadie le ha llamado**

Muchas Gracias

david.bertomeu@esade.edu