Ciclo Optimización de Procesos.

El NUEVO PARADIGMA DE VALOR AL CLIENTE
(Módulo 1)

Día: 1

- El Cambio empresarial
- El Cliente, el protagonista.
- Proyecto, modelo y fe:
  - Proyecto: Valores, la fuente y el foco.
  - Modelo: Valor al Cliente
    - Los 10 programas de trabajo
  - Fe: El éxito de las Compañías.

LA^6: OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS: FILOSOFÍA E IMPLANTACIÓN
(Módulo 2)

Día: 2

- Filosofía LA^6
- El Workshop como herramienta de aplicación.
- Implantación de la filosofía LA^6 en una Compañía.
- LA^6 como herramienta de Compras.
- Principios de la filosofía LA^6 para alcanzar el éxito en una implantación.
- Presentación y desarrollo en grupos de un caso práctico de la Implantación de la Filosofía LA^6 en una Compañía consolidada
- Presentación y coloquio sobre el caso práctico.

LA^6: OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS: APLICACIONES, FASES DEL WORKSHOP Y EJEMPLOS
(Módulo 3)

Día: 3

- Roles en la aplicación (Gerente, Promotor, Moderador, Consultoría Externa)
- Selección, Formación y Perfil del Moderador LA
- Fases y Rol del moderador en el Workshop
- Aplicaciones LA^6:

Compras	Proveedor de Desarrollo/Producto Análisis del valor en diseño y vida del producto Benchmarking
Producción	Optimización de la Distribución en Planta Optimización de Productividad Optimización de Capacidad
Areas Indirectas	Análisis de Trabajo Workshops Análisis de Valor (Programa AVI)