FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de

De Controller a Business Partner

Herramientas y habilidades de gestión avanzada para controllers: de las finanzas a la estrategia empresarial.

Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación

MANAGER BUSINESS SCHOOL

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID

Llamada Whatsapp
(34) 601615098

De Controller a Business Partner

Presentación

Actualmente, el Controller de gestión se está enfrentando a un escenario complejo debido al gran incremento de la volatilidad de los mercados, a la reducción de los márgenes operativos, a la dificultad en la gestión de los negocios, a la inflación de las materias primas, etc. Es por ello, que esta profesión ha ido evolucionando a lo largo de los años.

La figura de Controller nació con el objetivo de verificar si todo se estaba realizando en función del plan aceptado y con la finalidad de señalar errores y desviaciones (Henry Fayol, 1916). Hoy en día, esto ya no es suficiente debido principalmente a tres factores: la transformación digital, lidiar con escenarios de alta incertidumbre y los entornos VUCA (Volatilidad, Incertidumbre, Complejidad y Ambigüedad).
Ante este entorno tan complicado, el Controller debe convertirse en el Business Partner de su empresa con el objetivo de poder enfrentarse a todos estos desafíos.

En este curso y de una manera sencilla, clara y práctica, podrá sumergirse en la transformación del rol de Controller, comprendiendo cómo este cambio reconfigura la dinámica tradicional de toma de decisiones y su impacto en la dirección estratégica.

La Formación E-learning

Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1. **La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.**
2. ***Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.**
3. ***Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.**
4. ***Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.**

Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.edu.es - america.iniciativasempresariales.com

Objetivos del curso:

- Comprender los principales conocimientos que debe adquirir un Controller en la actualidad con el objetivo de conseguir ser un Business Partner para su compañía.
- Conocer la evolución del rol de Controller hacia el Business Partner y su importancia en el entorno empresarial actual.
- Saber cómo utilizar el presupuesto de manera estratégica para guiar decisiones y planificar.
- Analizar en profundidad el Cuadro de Mando Integral y su importancia como herramienta estratégica para el Business Partner.
- Conocer el valor de evaluar el desempeño desde múltiples perspectivas más allá de las métricas financieras.
- Comprender la importancia de las habilidades personales en el rol del Business Partner y cómo pueden impactar positivamente en las relaciones con los stakeholders de la compañía y en la toma de decisiones estratégicas.
- Analizar la transformación de la función financiera en un socio estratégico y cómo influir en la toma de decisiones.
- Saber identificar y aprovechar oportunidades estratégicas en un entorno empresarial en constante cambio.
- Saber cómo implementar de forma efectiva estrategias de transformación digital en el ámbito financiero.

> “Descubra el rol del Controller estratégico y un enfoque multidimensional para la toma de decisiones en entornos VUCA”

Dirigido a:

Directores Financieros y Administrativos, así como a todos aquellos profesionales de la gestión financiera de la empresa que necesiten disponer de unos conocimientos avanzados para convertirse en un Controller estratégico.

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

5 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces

de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning

Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.
En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.

Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.

* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Introducción al rol del Controller y su evolución a Business Partner

4 horas

La función de control de gestión tiene como objetivo principal explicar y analizar desde todos los ámbitos de la compañía cómo se han comportado las métricas financieras. No solamente es importante analizar el pasado, sino también gestionar el presente para poder vaticinar posibles situaciones adversas futuras.
El Controller es el nexo de unión entre la empresa y la cuenta de resultados y el aliado perfecto para liderar y coordinar el proceso de planificación estratégica de la organización.

1.1. Introducción al control de gestión.

1.2. Planificación estratégica.

1.3. El presupuesto como herramienta de gestión del cambio.

1.4. ¿Cómo el Controller puede ayudar a la empresa en un mundo disruptivo?

1.5. ¿Qué es un mundo VICA?

1.6. La figura del Controller en entornos VUCA.

1.7. El Controller del siglo XXI.

MÓDULO 2. La importancia del presupuesto como herramienta estratégica para el Business Partner

8 horas

El presupuesto es una herramienta estratégica clave para los Business Partner ya que va a permitir coordinar y planificar las finanzas de la empresa, así como apoyar en la toma de decisiones. Además, es una oportunidad para que colaboren e interactúen con el resto de departamentos de la compañía, lo que les va a permitir conocer mejor las necesidades de cada área.

2.1. ¿Qué es el presupuesto desde la perspectiva del Business Partner?

2.2. Origen y evolución del término presupuesto.

2.3. Definición de presupuesto.

2.4. La importancia del presupuesto.

2.5. Visión general a la hora de realizar un presupuesto: datos históricos y futuros.

2.6. Clasificación de los presupuestos:
2.6.1. Según el sector.
2.6.2. Según su flexibilidad.
2.6.3. Según periodo de tiempo.
2.6.4. Según el campo de aplicación.

2.7. Metodología a seguir en la preparación del presupuesto:
2.7.1. Pre-iniciación.
2.7.2. Elaboración.
2.7.3. Ejecución.
2.7.4. Control.
2.7.5. Evaluación.

2.8. Conclusión.

MÓDULO 3. El Cuadro de Mando Integral: una herramienta esencial para el Business Partner

12 horas

En su nuevo rol, el Controller no solamente se preocupa de la gestión financiera y contable de la empresa, sino que juega un papel importante en la toma de decisiones, así como en la identificación de riesgos y oportunidades para el crecimiento y mejora de una organización. Por ello, necesita herramientas y técnicas que le permitan medir y monitorear los distintos indicadores que guían una empresa, identificar áreas de mejora y establecer unos objetivos que impulsen su crecimiento.

3.1. Introducción.

3.2. ¿Qué es el Cuadro de Mando Integral (CMI)?

3.3. Origen del Cuadro de Mando Integral.

3.4. Características del Cuadro de Mando Integral.

3.5. Perspectivas del Cuadro de Mando Integral:
3.5.1. Perspectiva financiera.
3.5.2. Perspectiva del cliente.
3.5.3. Perspectiva del proceso interno.
3.5.4. Perspectiva del aprendizaje y crecimiento.

3.6. Definición de objetivos y metas del CMI: la brújula estratégica del éxito
3.6.1. Mapa estratégico.
3.6.2. ¿Cómo seleccionar las medidas adecuadas para cada perspectiva?
3.6.3. ¿Cómo establecer objetivos y metas SMART para cada perspectiva?
3.6.4. Propuesta de indicadores por perspectiva.

3.7. Implementación del Cuadro de Mando Integral.

3.8. Ejemplos de empresa que utilizan el CMI.

3.9. Conclusiones.

MÓDULO 4. Desarrollo de habilidades personales y liderazgo para el Business Partner

12 horas

Además de poseer conocimientos técnicos y comprensión financiera, los Business Partner deben desarrollar y aplicar habilidades personales efectivas para tener éxito en su rol, habilidades que pueden impactar positivamente en las relaciones con los stakeholders de la compañía y en la toma de decisiones estratégicas.

4.1. El papel de las habilidades personales en el éxito del Business Partner:
4.1.1. El rol que ocupa el Controller en la organización.
4.1.2. Identificación y desarrollo de habilidades personales clave:
4.1.2.1. Habilidades de comunicación efectiva.
4.1.2.2. Inteligencia Emocional.
4.1.2.3. Habilidades de negociación.
4.1.2.4. Gestión de relaciones.
4.1.2.5. Pensamiento estratégico.
4.1.2.6. Liderazgo.

4.2. Habilidades de comunicación efectiva:
4.2.1. Comunicación verbal y no verbal en el rol del Business Partner.
4.2.2. Principios para comunicar de forma eficaz.
4.2.3. Comunicación clara y persuasiva para influir en las decisiones estratégicas.

4.3. Liderazgo y motivación de equipos:
4.3.1. ¿Qué es el liderazgo?
4.3.2. Estilos de liderazgo y su aplicación en situaciones estratégicas:
4.3.2.1. Liderazgo autocrático.
4.3.2.2. Liderazgo democrático.
4.3.2.3. Liderazgo transformacional.
4.3.2.4. Liderazgo situacional.
4.3.2.5. Liderazgo orientado a resultados.
4.3.3. Gestión de equipos:
4.3.3.1. La motivación y empoderamiento de equipos.
4.3.3.2. ¿Cómo podremos evolucionar?
4.3.3.3. Resolución de problemas estratégicos: navegando hacia soluciones innovadoras.
4.3.3.4. Resolución de problemas estratégicos: la búsqueda informada de soluciones estratégicas.

4.4. Conclusiones.

MÓDULO 5. Transformación estratégica: sistemas de información y Business Intelligence para el Business Partner

14 horas

La transformación del rol del Controller tradicional al Business Partner actual ha sido impulsada por la creciente necesidad de analizar datos en tiempo real y la capacidad de comprender y responder a los cambios rápidos en el entorno empresarial. Los sistemas de información y el Business Intelligence han revolucionado la forma en que las empresas operan y los Business Partners pueden aprovechar estas herramientas para desempeñar un papel central en la toma de decisiones estratégicas.

5.1. Estrategias empresariales basadas en datos.

5.2. Evolución a una Data Driven Company.

5.3. Evolución del rol del Controller al Business Partner orientado a datos.

5.4. BI no es solo reporting: explorando las capas y la profundidad del Business Intelligence en la toma de decisiones.

5.6. Evolución de las herramientas BI.

5.7. La estructura de un sistema de Business Intelligence (BI):
5.7.1. Fuente de datos.
5.7.2. Extracción, Transformación y Carga (ETL).
5.7.3. Data Warehouse o almacén de datos.
5.7.4. Explotación de datos:
5.7.4.1. Query & Reporting.
5.7.4.2. Data Mining (minería de datos).
5.7.4.3. Análisis Olap (On-Line Analytical Processing).
5.7.4.4. Cuadro de Mando Integral (CMI).

5.8. Implementación de sistemas de Business Intelligence.

5.9. Business Intelligence Life Cycle.

5.10. Herramientas de Business Intelligence en el mercado.

5.11. Conclusiones.

Autor

Elena Company González
Graduada en Administración y Dirección de Empresas. Máster en Dirección Económico-Financiera, certificada como Chartered Controller Analyst - CCA Certificate® con amplia experiencia como Controller en empresas de diferentes sectores. A lo largo de su carrera ha liderado equipos y proyectos de transformación digital, como la implementación de ERPs (JDE), soluciones de Business Intelligence (Power BI) y herramientas de gestión documental y workflow (Therefore Online - Canon).

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.