



Business Intelligence: una herramienta para tomar decisiones

FECHAS

22 Noviembre 2011 – 13 Diciembre 2011.

DURACIÓN

12 horas.

HORARIO

Martes. De 16:30 h. a 20:30 h.

PRECIO

230 €. Máximo a bonificar: 230 €.*

LUGAR

Escuela de Negocios Luís Vives.

DIRIGIDO A

Todas aquellas personas de la empresa implicadas en la toma de decisiones financieras.

OBJETIVOS

- Conocer las técnicas necesarias para comprender qué información crítica necesita tratar para gestionar con eficiencia la empresa y cómo extraerla de un conjunto de datos en ocasiones inconexos. Esto es fundamental para gestionar con éxito un proceso de implantación de un sistema de Business Intelligence.
- Además se le proporcionarán los conocimientos necesarios para desarrollar un sistema de Business Intelligence propio utilizando las herramientas más comunes de ofimática.

TITULACIÓN OBTENIDA

Los participantes cuya asistencia supere el 75 % de las sesiones, recibirán un diploma acreditativo de la Escuela de Negocios Luís Vives de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Valencia.

PONENTES

JUAN JOSE MARTÍ OGAYAR

- Licenciatura en Administración y Dirección de Empresas Universidad Politécnica de Valencia.
- Executive Master in Business Administration (exMBA) le Business School, Madrid.
- Socio-Director- de O'Gayar Consulting SL.
- Miembro del claustro de profesores de la Escuela de Negocios Luís Vives, área de formación de la Cámara de Comercio de Valencia.

* Consulte la bonificación que corresponde a su empresa.

PROGRAMA

1.- Business Intelligence: conceptos y fundamentos.

¿Qué es el negocio inteligente? La eficacia de una herramienta de Business Intelligence y sus beneficios. Optimización y fidelización de clientes. Los efectos del Business Intelligence sobre las variables críticas de la empresa: finanzas, operaciones, ventas y marketing, recursos humanos, desarrollo de productos, atención al cliente, relación con proveedores. La rentabilidad del Business Intelligence. La integración de sistemas y de la información. El enriquecimiento de la información: procesos ET. El refinado de la información: los universos de consultas y minería de datos DW y DM. El análisis de la información: procesos analíticos y estadísticos de la información. La presentación de la información: cuadros de mando (CMI), reporting avanzado, distribución, etc. Arquitectura de productos: aproximación al estado de la industria del Business Intelligence y del DW.

2.- Cuadros de mando integral: metodología Norton y Kaplan.

La estrategia de la empresa y el cuadro de mando integral (CMI). El proceso de planificación estratégico y el cuadro de mando integral. Cómo trasladar la estrategia a los procesos operativos. Innovación que presenta el cuadro de mando integral. Qué aporta el cuadro de mando integral. Técnicas para el diseño del CMI. Las 4 perspectivas explícitas del cuadro de mando integral: financiera, comercial, de los procesos internos y del personal. Selección de indicadores adecuados. Definición de las líneas estratégicas de crecimiento de la empresa. Sistemas de medición de los indicadores. Las tecnologías de la información y los sistemas de medición. La implantación del cuadro de mando integral.

3.- Reglas de negocio y soporte a la decisión.

La definición de los objetos de negocio. La construcción del proceso de decisión: flujos, acciones, estados, agentes. Los árboles de decisión. Las tablas de puntuación. La toma de decisiones. La simulación de escenarios. Principales herramientas DSS y BRMS.

4.- Modelos estadísticos riesgos financieros.

Tipos de riesgo en el ámbito financiero: riesgo de crédito Vs. riesgo de mercado. Los cinco componentes del riesgo de crédito: el riesgo País; el riesgo del equipo directivo; el riesgo industrial; el riesgo de naturaleza económico-financiera. Los riesgos extraordinarios. La valoración del riesgo de crédito. Medición de la pérdida esperada. Medición del capital en riesgo. Propuesta de requerimientos de capital: Basilea (I, II y III) – Banca -

El contenido de este folleto es meramente informativo y no supone compromiso contractual alguno.