

PROGRAMA DE MENTORING 2020 - XIV EDICIÓN

Título del programa: Cómo crear Valor en tu Empresa

Nombre del mentor@: Yumi Millán

BIO del mentor@:

- Nací en Japón, estoy casada con un australiano y soy madre de dos hijas adolescentes. He vivido en Japón, Australia, Francia y España por lo que conozco las distintas culturas en profundidad.
- A lo largo de mi carrera he dirigido empresas jurídicas y de consultoría y he asesorado a empresas de diferentes sectores a crear valor a través de sus activos intangibles. También he formado parte de Consejos de Dirección de despachos jurídicos y empresas del sector *med-tech*. He sido *speaker* en temas de activos intangibles a lo largo de mi carrera y recientemente para *The Executive Connection* del grupo internacional *Vistage*.

Descripción del programa:

¿Qué elemento es el más importante en tu empresa? Muchos estudios americanos y europeos coinciden en que más de la mitad del valor empresarial reside en los activos intangibles (*know-how*, secretos comerciales e industriales, marcas y procedimientos, entre otros). Este programa se centrará en entender en profundidad aquellos elementos que más valor aportan a tu negocio y que es lo que más te diferencia, pues no siempre es fácil identificar estos elementos, aunque sin ellos tu empresa no existiría. ¡Conoce qué elementos en tu empresa son los más valiosos o los que más valor pueden tener!

Objetivos a cubrir:

Los asistentes a este programa podrán conocer cuáles son estos elementos intangibles y cómo ha influido este valor diferencial en el éxito o fracaso empresarial. Se llevará a cabo un *workshop* en que los *mentees* pondrán en práctica los conocimientos adquiridos, trasladándolos a sus propias empresas para identificar realmente cuál es ese valor diferencial, y cómo potenciarlo, así como cómo minimizar los riesgos.

Contenido de las sesiones a impartir

Sesión 1: Sesión teórica - Qué tipos de activos intangibles existen, por qué son importantes y cómo influyen en el valor empresarial. Se utilizarán *case studies*.

Sesión 2: Sesión teórica - Qué riesgos conllevan los intangibles. Se ofrecerán ejemplos y se debatirá cómo se podrían haber minimizado esos riesgos.

Sesión 3: Sesión teórica – Cómo influyen los activos intangibles en tu estrategia de comercialización, valoraciones y estrategia de salida.

Sesión 4: Sesión práctica: Se realizará un *workshop* en el que se identificarán cuáles son los activos intangibles que permiten el valor diferencial de tu empresa. Una vez identificados, por una parte, se considerará si existen riesgos y qué se puede hacer para minimizarlos y por otra, si existen oportunidades para aumentar el valor.

Sesión 5: Sesión práctica – Primera sesión: Los *mentees* presentarán su trabajo al resto del grupo y obtendrá *feedback* del Grupo y del Mentor.

Sesión 6: Sesión práctica – Segunda sesión: Los *mentees* presentarán su trabajo al resto del grupo y obtendrá *feedback* del Grupo y del Mentor.

Impartición de las sesiones

Modalidad (Presencial/virtual): Presencial

Día, hora y lugar de impartición de cada sesión: pendiente de establecer con el grupo de mentees

Tiempo necesario a invertir por parte del mentee: Las clases tendrán una duración de hora y media.

Requisitos para mentees: El *mentee* deberá tener capacidad ejecutiva de la empresa que representa si bien también pueden asistir personas que tengan curiosidad sobre el tema y quieran aprender.