

Gestión del Conocimiento para aumento de la Productividad es tema de Seminario en Lima-Perú

Kope Consulting y Creantis S.A. organizan evento para abordar la solución de problemas como diferencial competitivo en empresas

Los días **10 y 11 de mayo, entre las 9hs y 18h30hs, en el Miraflores Park Hotel, Lima – Perú**, se desarrollará el primer seminario “Gestión del Conocimiento y el Aumento de la Productividad”, con la participación de los profesores Beatriz Muñoz-Seca, doctora en Filosofía y Letras por la Universidad de Navarra y mestra en Educación por la Universidad de Harvard, y Joseph Rivelora García, doctor en ingeniería industrial por la Universidad Politécnica de Cataluña y PHD en Investigación Operativa por la Universidad de Stanford. Ambos son autores del libro “*Del Buen Pensar y Mejor Hacer: Mejora Permanente y Gestión del Conocimiento*” y pertenecen al *Consulting Board* de Kope Consulting, representada en Perú por la empresa Creantis.

El libro cuenta con otras dos ediciones: en inglés, bajo el título :” *Problem-Driven Management , Achieving Improvement in Operations through Knowledge Management*”; y en portugués, bajo el título “*Transformando Conhecimento em Resultados*”.

El evento está dirigido a presidentes; directivos y gerentes de las áreas de Operaciones, Tecnología, Recursos Humanos, Estrategias , Nuevos Negocios, Comercial, Marketing, Calidad y Proyectos y abordará la utilización de la metodología PDM – *Problem Driven Management* -.

Problem Driven Management

PDM, expone la forma de conectar el Conocimiento a las Operaciones, lo cual permite crear un contexto de mejora permanente, de forma de agilizar la gestión, estimular la elaboración y readaptación de las estrategias y el desarrollo de ventajas competitivas propias para cada empresa.

Los colaboradores pasan a ver la empresa como una base de desarrollo, generando proactividad en la mejora de la gestión a partir del “mejor hacer” de cada uno de ellos. Este enfoque se basa en la premisa de que la Gestión del Conocimiento no tiene futuro si no proporciona mayor productividad y competitividad para la Empresa.

El concepto propone una serie de variables que configuran el proceso de aprendizaje y definen la forma como el Conocimiento se transforma en Rentabilidad. El objetivo es proporcionar una nueva perspectiva de actuación para los individuos y equipos, lo que permitirá la expansión de la capacidad de generar resultados operacionales a través de la resolución de las propias dificultades. “Los expositores mostrarán, a través de casos, como es aplicada esta metodología y cuales han sido los resultados concretos obtenidos en las empresas. La experiencia es fundamental cuando se trata de mostrar como la integración sistematizada del Conocimiento a las Operaciones se transforma en resultados tangibles”, explica Alejandra García, CEO de Kope Consulting.

Por más informaciones sobre el evento y realizar su inscripción, entre en contacto con Oscar Santa Cruz por el e-mail osantacruz@creantis.net, o Gisela Carpio por el e-mail gcarpio@creantis.net

**Seminario: “Gestión del Conocimiento y
el Aumento de la Productividad”****Lugar:** Miraflores Park Hotel**Fecha:** 10 y 11 de mayo de 2005**Hora:** 9:00 am a 6:30 pm**Costo:** \$ 570.00 incluido I.G.V.

KOPE CONSULTING es una empresa focalizada en resultados. Posee mas de 20 años de experiencia en consultoría, capacitación e investigación en diferentes áreas tanto en empresas locales como multinacionales. Integra el conocimiento adquirido **en la observación e interacción con la gestión diaria y en la actitud para el éxito empresarial de diversos ejecutivos**. Posee un equipo de expertos formado por personas capaces de hacer **que las iniciativas sean una realidad**, además de desarrollar conocimiento pionero que ha llevado a su Consulting Board a la edición de varias publicaciones.

Kope tiene el respaldo académico de especialistas, a través de su Consulting Board y Advisory Network, que pertenecen, entre otras, a la primera escuela de negocios para ejecutivos de Europa y, ofrece un enfoque diferente y personalizado: el Cliente alcanza sus objetivos resolviendo sus problemas y aprendiendo de ellos al mismo tiempo. Su estrategia de desarrollo regional se basa en la posibilidad de ofrecer conocimiento y metodología pionera a partners que buscan enriquecer su gama de soluciones y fortalecer su estrategia de desarrollo. CREANTIS S.A. es un ejemplo.

Clientes de Kope Consulting: Aena Aeropuerto Madrid-Barajas; Alhambra System; Banco Bilbao Vizcaya; Ceaga; Consejería del Medio Ambiente de la Junta de Andalucía; Corporación Siderúrgica Industrial; DG XXIII, Desarrollo Regional, CCE, Laboratorios Lilly, entre otros.

Informaciones para la prensa
Mix de Marketing e Comunicação
Paula Oliveira y Magda Mattos

Tel: 55 11 3171-2111

paula@mixdemarketing.com.br / magda@mixdemarketing.com.br