

PROGRAMA IMPULSA

Haz que tu negocio sea más competitivo

Este programa está diseñado para **Diagnosticar y Mejorar** las condiciones competitivas de empresas en funcionamiento, con una combinación de **Formación y Consultoría** (recomendaciones de mejora y seguimiento de resultados). Nos permitirá validar la realidad del negocio que estamos gestionando, comprobar de forma específica como genera valor en nuestra empresa y ser capaces de gestionarla con éxito, contando con un tutor personal para cada alumno con el fin evaluar y aplicar el aprendizaje al contexto específico y particular de dicho participante.

METODOLOGÍA

Para la consecución de éstos objetivos, se ha establecido una **metodología ARS** (Análisis+Recomendación+Seguimiento).

Se analizan y diagnostican áreas vitales en la gestión del Negocio:

- Modelo de Negocio, Estrategia y gestión competitiva
- ¿Gana dinero mi Negocio?. Las bases económicas del Negocio.
- Marketing y gestión digital

Diagnosis inicial.

Se desarrolla una toma de datos básicos + entrega de check list de todos los módulos, una vez seleccionadas las empresas asistentes al programa. Se convoca una **sesión inaugural, y entregan las herramientas para toma de datos iniciales** de cada área (check list, Excel o similar) con instrucciones y remisión de información a cada consultor. Con esta información de base, y desde la primera clase grupal, se recolectan nuevos datos e información necesaria y se van registrando durante el transcurso de las sesiones.

Sesiones teórico-prácticas por módulos

Clases con soporte de medios informáticos y audiovisuales, en las que se **desarrollan los conceptos principales de cada área de gestión que se analiza** y se proporciona la bibliografía para complementar el aprendizaje de los alumnos. Discusión de casos y contenido prácticos que serán preparados por los alumnos con anterioridad o durante la clase.

Clases con los siguientes contenidos generales:

- Nociones básicas que permitan parametrizar y actualizar los conceptos del negocio en cada módulo.
- Establecimiento de estrategia, previsiones y objetivos del Negocio (económicos financieros, modelo de gestión y marketing digital)
- Cuadro de mando básico para control y seguimiento de resultados.

Horas grupales: 50 horas
(1 sesión semanal en horario de tarde)

TOTAL DURACIÓN PROGRAMA: 140 horas

Horas de consultoría- tutoría: 6 horas por alumnos (90 horas)
Consultoría –tutoría con entrega de recomendaciones y medidas correctoras: **45 horas**

Consultoría –tutoría con de seguimiento y control: **45 horas**

DIRIGIDO A:

Este programa va dirigido a **pymes** interesadas en gestionar con éxito sus proyectos de negocio, y comprender las herramientas de mejora y control, y su aplicación al ámbito del comercio y la empresa. Se requiere una **experiencia empresarial mínima de más de 12 meses**, teniendo datos de gestión de al menos un ejercicio económico de actividad.

Se recomienda un **máximo de 15 empresas** por programa.

OBJETIVOS

El programa permitirá que los asistentes adquirieran las siguientes competencias y capacidades:

- Capacidad para llevar a cabo un pensamiento creativo que permita la generación y el desarrollo de ideas que aporten valor al proyecto empresarial.
- Capacidad para impulsar su negocio y las consideraciones que se deben tener en cuenta a la hora de definir y testar cada uno de los aspectos claves de su modelo de negocio, para validar su éxito con los clientes.
- Capacidad para analizar, seleccionar e implantar decisiones estratégicas sobre los aspectos básicos de su empresa y ver cómo la decisión en un área influye en los demás aspectos del negocio.
- Capacidad para comprender y analizar la información económica y financiera de la empresa.
- Capacidad para desarrollar acciones y tácticas de Marketing en negocios tradicionales y digitales.

FECHA: 16 de marzo al 01 de junio
HORARIO: miércoles de 15:30 a 20: 30 horas
LUGAR: Vivero de Empresas de Vila-real
C/ Monestir de Poblet 15-24

~~1.500€~~

100% subvencionado por el Ayto de Vila-real

**Formulario
Inscripción**



Consultoría-Tutoría con entrega de recomendaciones y medidas correctoras. (1 hora/módulo/alumno)

Discusión y resolución de dudas, cuestiones y temas planteados por los alumnos, de forma individualizada fuera del aula, al finalizar cada modulo con el tutor o consultor asignado con entrega de **recomendaciones y medidas correctoras, prescripción de acciones posibles** y alternativas válidas financieras y empresariales.

Consultoría-Tutoría de seguimiento y control. (1 hora/módulo/alumno)

Se verifica el grado de **evolución y resultados obtenidos sobre conceptos básicos**, al menos:

- Incremento de negocio.
- Implementación de recomendaciones del área.
- Revisión de medidas correctoras y recomendaciones.
- Análisis de indicadores y resultados del negocio en cada módulo.
- Comprobación de la estabilidad financiera de balance (aseguramiento de su continuidad y conservación de los puestos de trabajo)
- Sostenimiento o incremento de rentabilidades (incremento de BAI (+) bien porcentual, bien absoluto)

Se fijan las **fechas para el seguimiento y control** considerando la implementación de las medidas correctoras y recomendaciones:

- Modelo de Negocio y gestión: A los 3 meses
- Marketing y gestión digital: A los 6 meses
- Gestión económica financiera: A los 9-12 meses aprox. (Debe efectuarse antes de finalizar el ejercicio 2016, en su caso).



PROGRAMA

Módulo Inaugural: Presentación de Diagnóstico, herramientas y toma de datos básicos e instrucciones.

Descripción de las fases y **requerimientos del programa, solicitud de datos base** a asistentes, de documentos contables y financieros, entrega de check list de todos los módulos. Se facilitan instrucciones, datos para contacto y recopilación de información.

Módulo Primero: Modelo de Negocio, Estrategia y gestión competitiva

En este módulo, abordaremos de forma práctica los diferentes aspectos y áreas claves de un negocio, y así obtener una valiosa visión para optimizar y rediseñar los elementos que impulsan el Valor. Comprender la necesidad de realizar un análisis estratégico e identificar la ventaja competitiva de tu empresa.

- 1. ¿Cuál es mi modelo de negocio?**
 - Entender el Modelo de Negocio de una empresa.
 - Desarrollar y aplicar la metodología Business ModelCanvas.
 - Definición del valor en el negocio (qué, para quien, cómo y cuanto)
- 2. Técnicas y herramientas para Conocer a tu cliente y mejorar los productos y servicios de la empresa.**
 - Conociendo a nuestro Cliente (Herramientas para descubrir y conocer clientes y su comportamiento).
 - Mapa empatía, Customer Journey Map, Canvas propuesta de valor.
- 3. ¿Tengo una estrategia para triunfar en el mercado?**
 - Análisis estratégico del negocio. Mapa estratégico.
 - Planificando y definiendo mi estrategia. La ventaja competitiva
- 4. ¿Cómo puedo ser diferente?. Técnicas de comparación y benchmarking.**
 - Qué influye y cómo se comporta el cliente.
 - Curvas de Valor y análisis de la Competencia.
 - Blue Ocean Estrategia y su aplicación. Matriz RICE
- 5. ¿Cómo controlo mi negocio?.**
 - Definiendo los indicadores claves.
 - Diseñando un Cuadro de mando básico.

Módulo Segundo: ¿Gana dinero mi Negocio?. Las bases económicas del Negocio.

Este módulo te permitirá conseguir una visión integrada de los conceptos e instrumentos clave de contabilidad y finanzas imprescindibles para el análisis, planificación y control de las actividades y resultados de la gestión de tu empresa. Adquiere conocimientos básicos sobre contabilidad y las capacidades necesarias para realizar eficientes análisis de patrimonio económico y financiero.

6. Plan económico y gestión Financiera del Negocio.

- ¿Qué es lo importante para un negocio?.
- ¿Qué rentabilidad debería tener un negocio?. Beneficio, margen, rotación y umbral de rentabilidad.
- Interpretación de los datos del negocio: Balance, Plan General.
- La Tesorería, como elemento básico.

7. Los recursos económicos y su financiación.

- Qué recursos económicos necesito para un negocio?.
- La planificación financiera.
- El Benchmarking.

8. El control económico de la actividad.

- Analizar los principales ratios y KPIs financieros.
- Definiendo los indicadores y el Cuadro de mando básico.

Módulo Tercero: ¿Cómo vender más y mejor?. Marketing y gestión digital del negocio.

En este módulo veremos cómo diseñar un plan de Marketing básico, promocionar tus productos y servicios, a optimizar canales y optimizar el punto de venta, y por último diseñar y definir una estrategia de presencia en internet y cómo captar los clientes a través del marketing digital, incluyendo las posibilidades que ofrecen las redes sociales a tu empresa.

9. Como desarrollo el marketing del negocio.

- Planificación de Marketing y visibilidad del negocio.
- Conceptos y variables del Marketing Mix.
- El Plan de Marketing, creación y control.
- Integración de estrategias y acciones simultáneas off y online.
- Marketing Low cost para sacar el máximos rendimiento a tu empresa.

10. Como gestionar y mejorar la Experiencia de los clientes.

- Como me perciben y posiciono mi Marca. La gestión intangible del negocio.
- Entender y mapear. Qué influye en la experiencia del cliente.
- Como aplicar el marketing experiencial para mejorar mí negocio.

11. ¿Cómo desarrollo mi negocio on line? Marketing y Comunicación digital

- Visibilidad en internet del Negocio. La web del negocio.
- Herramientas para realizar el seguimiento web e impulsar mi negocio.
- Plan de comunicación y marketing online.
- Estrategia SEO/ SEM para generar tráfico a tu web y captar clientes online.
- Medición de éxito y monitorización de resultado. KPIs claves

12. Gestión de Redes Sociales en el negocio.

- Qué Redes Sociales son las más adecuadas para cada empresa y negocio.
- Herramientas de Gestión de Redes Sociales.
- Monitorización del resultado.

13. Comercio electrónico y tienda virtual.

- Mecanismos e Ideas básicas para el éxito de tu tienda online.
- Diseño y desarrollo de la tienda virtual.
- Como se vende online: funcionamiento de la tienda virtual. El funnel.
- Operaciones asociadas a la venta online (Medios de pago, logística, etc.).
- Herramientas y plataformas para realizar comercio electrónico.



DOCENTES

JOSE LUIS SÁNCHEZ –MOHINO ARIAS

Nacido en 1965 en Badajoz y residente en Castellón de la Plana. Extremeño ejerciente, heredó de su familia la pasión por las dehesas y olivares, manteniendo compromiso y dedicación, con la agricultura y la elaboración de aceite de oliva.

Licenciado en Derecho por la Universidad Complutense de Madrid y Gestor Administrativo por el Colegio Oficial, desarrolló una acentuada vocación por la gestión empresarial, que se materializó con una activa participación en diferentes proyectos y empresas en sectores de comunicación, eventos, tratamientos terapéuticos y telecomunicaciones.

Su trayectoria profesional se inició el año 1989 en Consultoría de Organización y Planificación de empresas. A partir del año 1992 ejerce la Dirección General y Coordinación de un grupo empresarial dedicado a la producción y comercialización en el sector de Alimentación en la Comunidad Valenciana. Desde el año 1997 asume la Gerencia de un proyecto público, que desarrolla dos Consorcios (donde están representados los municipios más relevantes de la provincia de Castellón), cuyo objeto es la integración y unificación de la actividad de transformación de cárnica.

Comprometido con la innovación y la creatividad, contribuye a la optimización de Pymes y comercios como Consultor y Asesor en Dirección Estratégica, especializado en análisis de modelo de negocio y comunicación empresarial, y Auditor homologado de la Generalitat en Diagnóstico de Comercios.

Con dilatada experiencia docente, es colaborador habitual de la Cámara de Comercio de Castellón, impartiendo cursos y seminarios en dirección de empresas, marketing y dirección comercial, siendo Director Técnico Académico y profesor en el Master de Gestión y Administración de empresas y Distribución Comercial, desarrollado por la Conselleria de Industria y Comercio y las Cámaras de Castellón, Valencia y Alicante.

JESÚS DUBLINO BERNABEU

Experto en Finanzas, Graduado Social, Titular Mercantil, y formación empresarial PDG por el IESE (Instituto de Estudios Superiores de la Empresa). Se define como AYUDADOR empresarial. Su trayectoria profesional comienza hace 40 años en servicios financieros, ocupando durante 25 años puestos de responsabilidad en el sector de la banca.

Actualmente es consultor empresarial con despacho propio desde hace más de 25 años.

Además cuenta con una dilatada experiencia como docente colaborando con la Cámara de Comercio de Castellón, Universidad de Valencia, Estema, otras Escuelas de negocio y Federaciones de empresarios.

SANTIAGO GIMENO PIQUER

Santi Gimeno es Licenciado en Periodismo por la Universitat Ramon Llull, Máster en Dirección Estratégica de la Comunicación y Máster en Nuevas Tendencias y Procesos de Innovación en la Comunicación por la UJI.

Desde 2006 trabaja como CEO de la Consultora de Comunicación Gimeno 111, dedicada al ámbito de la estrategia de comunicación corporativa e institucional, la inteligencia competitiva y la transformación digital y con proyectos en España, Andorra y Latam. En paralelo gestiona la unidad digital de la empresa familiar dedicada a la venta de recambios y grifería consiguiendo incrementos de facturación anual del 145% en los últimos dos años.

Anteriormente ha trabajado como Director de Comunicación en G&C, la ONG internacional Design for the World. Como periodista ha trabajado en el área de informativos diversos medios audiovisuales de ámbito nacional.