



Esquema desplegable interactivo:

Para conocer los contenidos de los seminarios clica sobre los títulos en azul

Si el esquema es demasiado grande puedes moverlo dentro de la pantalla

--> Con el botón izquierdo del ratón apretado situa el esquema donde te convenga.

SEMINARIOS

PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

El marco estratégico de una empresa

- Identificación de los valores
- Definición de la misión y la visión
- Redacción de las políticas
- Definición de las estrategias empresariales
- Definición de los objetivos

Elaboración de un plan de empresa

- Análisis interno de la empresa (Identificación de los puntos fuertes y débiles)
- Análisis del entorno (Identificación de las oportunidades y amenazas)
- Identificación de las líneas estratégicas mediante el análisis DAFO
- De líneas estratégicas a proyectos: Planificación y control

Dirección por objetivos

- Establecimiento de metas y objetivos corporativos
- Traslado de objetivos corporativos a objetivos de departamentos
- Elaboración del Cuadro de Mando integral
 - Identificación de los indicadores asociados a los objetivos
 - Establecimiento de los márgenes de alarma de los indicadores
- La gestión del equipo
 - Reuniones de seguimiento, evaluación y establecimiento de acciones correctoras
 - Involucrar a las personas

MARKETING

Marketing estratégico

- Análisis interno de la empresa (Identificación de los puntos fuertes y débiles)
- Análisis del entorno (Identificación de las oportunidades y amenazas)
- Identificación de las líneas estratégicas mediante el análisis DAFO
 - Estrategia de segmentación
 - Estrategia de posicionamiento
 - Estrategia competitiva

Marketing operativo

- Establecimiento del Plan de comunicación
- Establecimiento del Plan de producto
- Establecimiento del Plan de distribución
- Establecimiento de la Estrategia de precios

GESTIÓN

Dirección de equipos comerciales

- Definición de la estructura comercial
- Definición del proceso de venta
 - Captación de nuevos clientes
 - Fidelización de clientes
- Definición de los objetivos de actividad comercial y ventas
- Establecimiento de un plan de acción comercial
- Reuniones de seguimiento, evaluación y establecimiento de acciones correctivas

Técnicas de venta

- Selección de clientes potenciales
 - Prospección
 - Identificación
 - Cualificación
- Conversación de detección de necesidades
 - La estructura de la conversación
 - ¿Cómo romper el hielo?
 - Centrando el tema de la conversación
 - Recoger la información necesaria sobre el cliente
 - Confirmar la información recopilada
 - Técnicas de comunicación
 - Técnica del embudo
 - Formulación de preguntas
 - Obtención del feed-back
- Presentación de la propuesta de venta
 - Recordatorio de las prioridades expresadas por el cliente
 - Presentación de las características / beneficios del producto / servicio
- Técnicas para el tratamiento de objeciones
 - Identificación de objeciones
 - Tratamiento de las objeciones
 - Identificación de las más habituales
 - Preparación de las respuestas más adecuadas
- Técnicas de cierre

COMERCIAL

Auditoría del área de ventas

- Plan de acción comercial
- Definición del proceso de ventas
- Estructura comercial
- Reuniones de evaluación
- Herramientas
 - Indicadores de eficiencia del proceso de ventas
 - Evaluación del grado de satisfacción del cliente
 - Identificación de criterios
 - Procedimiento para la evaluación
 - Herramientas de medida
 - Gestión de la cartera de clientes
 - Identificación de criterios
 - Diagnosis de la cartera actual
 - Diseño de la cartera deseada

Atención al cliente

- Establecimiento de las funciones asociadas
- Proceso de atención al cliente
- Documentación de apoyo

KM

Gestión del conocimiento

- Conocimiento y aprendizaje en la organización
- Cómo identificar el conocimiento crítico
- Herramientas para la gestión del conocimiento
- Cómo diseñar un plan para la gestión del conocimiento

Gestión el aprendizaje

- La gestión del aprendizaje
- Herramientas de aprendizaje
- Cómo diseñar un proyecto de aprendizaje
- Diseño instruccional

El trabajo colaborativo en las organizaciones

- Qué es el trabajo colaborativo
- Beneficios para la organización y las personas
- La planificación de un proyecto colaborativo
- Herramientas para el trabajo colaborativo

COMPETENCIAS Y HABILIDADES

Liderazgo y dirección de equipos

- Estilos de dirección
- Técnicas para la motivación
- Establecimiento de objetivos
- Seguimiento y evaluación

Trabajo en equipo

- Grupo y equipo
- Características del trabajo en equipo
- Los estadios de desarrollo

Herramientas para la creatividad

- Brain storming
- Los seis sombreros
- Mapas conceptuales

Negociación

- Los elementos de la negociación
 - Las personas
 - La comunicación
 - El trato y la relación
 - El problema
 - Los intereses
 - Las opciones
 - El marco de legitimidad
 - El cierre
 - El compromiso
 - Las alternativas
- Estilos de negociación
- El planteamiento de la estrategia de negociación

Gestión del tiempo

- Los ladrones del tiempo
- Las tareas
 - Urgentes
 - Importantes
- Establecimiento de prioridades

Gestión de proyectos

- Diferencias entre proyecto y proceso
- La planificación
 - Fases de un proyecto
 - La relación entre las fases
- La comunicación del proyecto

COMUNICACIÓN

Dirección de reuniones

- Errores más frecuentes
- Lo que hay que respetar
 - Convocatoria
 - Durante la reunión
 - Los acuerdos tomados

Hablar en público y presentaciones

- El control del contenido
- El control de la audiencia
- El control del espacio
- El control de uno mismo

Comunicación interna

- Comunicar ...
 - ¿Qué?
 - ¿Cómo?
 - ¿A quién?
 - ¿Cuándo?
 - ¿Para qué?
- Comunicación
 - Formal
 - Informal
 - Rumores
 - Fomento de la participación