

## ***Formación***

*Metodología y formato taller, para lograr:*

- *SABER hacer: aprendizaje y conocimientos.*
- *PODER hacer: competencia y habilidades.*
- *QUERER hacer: actitud*

***Modalidad presencial, on-line,  
in-company y outdoor***

***Dirigido a empresarios, directivos y  
equipos de empresas de cualquier  
tamaño, sector y actividad***

# Para que lo aprendido no se quede olvidado en un cajón.

## ¿Qué conseguimos?

En Impulso trasladamos los principios del coaching a la formación, para reorientar objetivos, cambiar la actitud, el enfoque, el compromiso, la motivación... De esta forma el alumno aprende a encontrar sus propias soluciones, no las impuestas por un experto ajeno a la empresa, ya que el que mejor conoce la empresa, el sector, el mercado y el negocio es el propio cliente. La metodología de Impulso y el formato taller permiten lograr:

- Un trabajo terminado.
- Trabajar en sus propias circunstancias.
- Un plan de acción para impulsar su empresa y desempeño.
- Que se aplique lo aprendido para que no “duerma en un cajón para siempre”.
- Aprender mejor cuando pueden ligar las ideas con situaciones reales.
- Superar la barrera existente entre la fase de adquirir conocimientos y la puesta en práctica.
- Cuando pueden desarrollar ideas para ponerlas en práctica.
- Mayor compromiso de los alumnos para asegurar la implantación y la consecución de objetivos, sin la dependencia del coach.

## ¿Cómo lo hacemos?

Aplicando técnicas de coaching a los programas formativos para desarrollar y consolidar habilidades que conduzcan a un impacto positivo en toda la organización.

La formación puede ser estándar o adaptada a las

necesidades del cliente, bajo distintas modalidades:

**Presencial.** En el lugar, fechas y horarios previamente establecidos.

**On-line.** Utilizando plataformas de video conferencia, que permite el contacto visual, el intercambio de documentos, presentaciones en power point, etc.

**In-company.** Modalidad presencial en el domicilio del cliente.

**Outdoor.** Presencial fuera del entorno de trabajo y complementada con actividades lúdicas y al aire libre de las que se obtienen conclusiones de aplicación práctica.

**Mixta.** Alternando sesiones presenciales con consultas online o telefónicas.

Trabajamos juntos y le ayudamos a que encuentre sus propias soluciones, pero el trabajo lo hace el alumno es la mejor forma de aprender.

La formación se apoya en:

- Dinámicas, juegos, formación vivencial, experiencias, simulación, roll playing,...
- Tutorías on-line.
- Entrega de material teórico y práctico.
- Realización de tareas entre sesiones.
- Lecturas recomendadas.

Diseñando programas formativos focalizados, a partir de los estándares de Impulso, y personalizados en virtud de las circunstancias, necesidades y requerimientos particulares del cliente, de acuerdo a un sistema predeterminado y probado. El proceso se inicia con la identificación de objetivos, realiza un análisis de la situación, elaboración de un plan y el seguimiento de la implantación y los resultados, opcionalmente.

La formación se imparte en base a un clima de absoluta confianza y confidencialidad garantizada por escrito.

Cualquiera de los programas formativos se pueden impartir en distintos idiomas: inglés, alemán, catalán...

*Nuestros programas formativos son subvencionables por la Fundación Estatal para la Formación y el Empleo.*



### Planificación

**PLANIFICA TU TRABAJO Y TRABAJA EN TU PLAN**

- Planificación (Planifica tu trabajo y trabaja en tu plan).
- Plan de 90 días.
- Planificación y crecimiento (Introducción al coaching de negocios).
- Definición de objetivos para reinventar tu empresa.
- Objetivos y metas individuales (“consigue la foto de tu puzzle”).
- Nuevos modelos de empresa.
- ¿Qué harás con lo aprendido? (jóvenes).



### Gestión

**TOMAR LAS RIENDAS DEL NEGOCIO**

- Gestión de pymes (Lo que hay que saber para ser empresario).
- Estrategia empresarial (¿Cómo aprendiste a ser empresario?).
- Control del negocio (Indicadores clave para tomar decisiones).
- Gestión del tiempo (Eficacia y productividad).
- Cuadro de mando.
- Gestión presupuestaria.
- Gestión del circulante, cobros y pagos.
- Finanzas para la empresa.



### Marketing y ventas

**INCREMENTAR LOS INGRESOS**

- Impulsa tus ventas (Más clientes, ventas y beneficios).
- Formación de vendedores (Entrenamiento más que aprendizaje).
- Todos a vender (Ventas y atención al cliente).
- Telemarketing y atención telefónica.
- Fidelización de clientes.
- Fórmula del mercado.
- Campañas de marketing efectivas.
- Conversión de ofertas a ventas definitivas.
- Haz que te compren.
- Venta retail.

## Quiénes somos

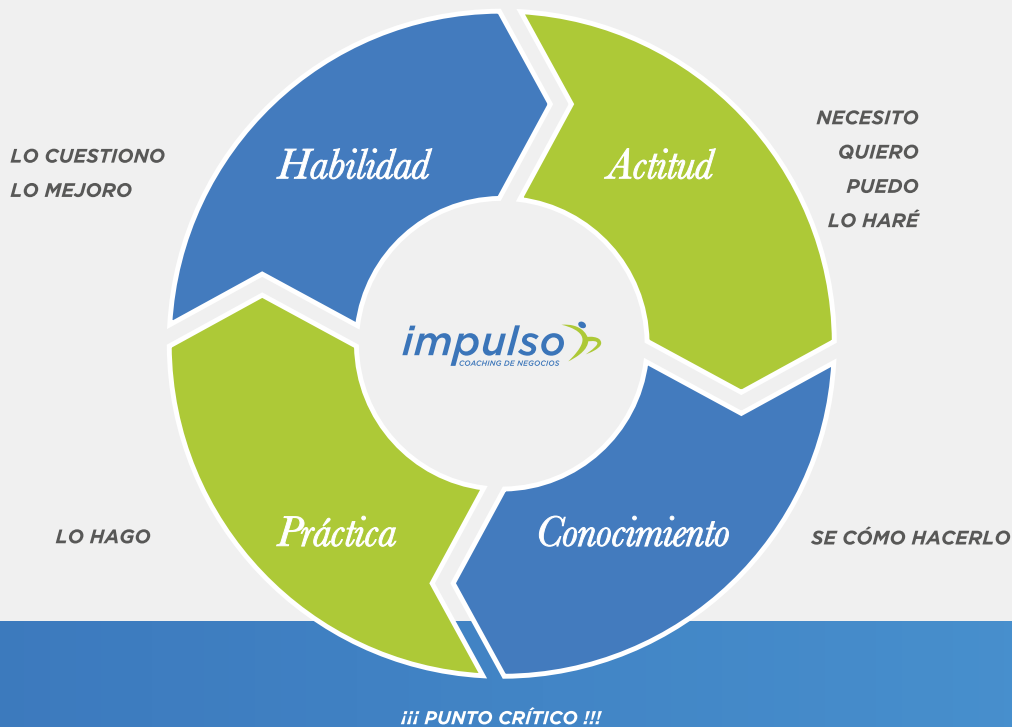
**Impulso** es la primera empresa de coaching de negocios en España especializada en la formación y apoyo a dueños, directivos y equipos de pequeñas, medianas y grandes empresas.

Impulso integra coaches experimentados, con amplia experiencia empresarial en puestos de responsabilidad, dirección y gestión, especialistas en diversas disciplinas y sectores, con formación académica relacionada con el mundo de la empresa, certificados y en continua actualización de conocimientos.

Las actuaciones de Impulso se rigen por la exigencia cuatro valores inexcusables: compromiso con los resultados del cliente, vocación de ayuda, innovación y confidencialidad.

## ¿Por qué nos eligen los clientes?

- Trabajamos sobre escenarios reales, no ideales o teóricos.
- Somos profesionales de empresa, nos enfocamos en asuntos de empresa, sin olvidar que detrás de esos asuntos hay personas con las que el coaching es muy eficaz.
- Respaldo de un equipo multidisciplinar (MBAs, especialistas en marketing, ingenieros, financieros, sociólogos).
- Programas formativos personalizados a medida de las necesidades del cliente.
- Nuestra red de oficinas permite realizar el mismo trabajo, con la misma calidad y de forma simultánea en cualquier punto del territorio nacional.
- Alto grado de satisfacción de nuestros clientes, rendimiento del servicio prestado y retorno de la inversión realizada. Precios muy competitivos.



### Sistemas y procedimientos

**DEPENDER DE SISTEMAS,  
NO DE PERSONAS**

- Sistemas y procedimientos (La forma correcta de trabajar).
- La empresa funciona sin ti.
- Estructuras liberadoras.
- Las 5s de la calidad en fabricación.



### Equipo y liderazgo

**CONSEGUIR UN EQUIPO DE  
ALTO RENDIMIENTO**

- Liderazgo y gestión de equipos (Conseguir que las cosas se hagan).
- Desarrollo directivo.
- Negociación y gestión de conflictos.
- Reuniones efectivas (Ahorro de costes y desgaste).
- Comunicación y presentaciones en público.
- Comunicación interna.
- El coaching como nuevo estilo de dirección.



### Genéricos

**OTROS TEMARIOS DE  
COACHING**

- Motivación y compromiso.
- Presentaciones en público.
- Dueño de tu propio destino.
- Formación específica ad-hoc.
- ¿Qué harás con lo aprendido? (jóvenes).
- ¿Apruebas tú y te suspenden otros? (jóvenes).
- Una lección de hábitos y actitud (jóvenes).

“ Si crees que la formación es cara,  
calcula el precio de la ignorancia ”

Derek Bok

FORMACIÓN TRADICIONAL	CONSULTORÍA	IMPULSO
El profesor explica.	Dice lo que hay que hacer.	<b>Pregunta y provoca la reflexión.</b>
Sobre modelo teórico y genérico.	En base a su propio análisis.	<b>Sobre sus propias circunstancias.</b>
Aporta conocimientos.	Provee soluciones y herramientas.	<b>Mejora comprensión y habilidades.</b>
Se guarda para aplicar en futuro.	Lo implanta el consultor.	<b>Seguimiento en la implantación.</b>
Esfuerzo para memorizar.	Esfuerzo para aplicar.	<b>Experiencia, vivencia y diversión.</b>
Importa el temario.	Importan los procesos.	<b>Importa la persona o el equipo.</b>
El resultado es fundamental (qué).	El proceso es fundamental (cómo).	<b>El razonamiento es fundamental</b> (por qué, para qué).
Enseña, muestra.	Corrige.	<b>Estimula el compromiso.</b>
Facilita documentación.	Facilita un procedimiento.	<b>Obtiene un trabajo terminado.</b>
Se mantiene a distancia.	Desaparece cuando termina el trabajo.	<b>Es cercano, busca conectar.</b>
Incrementa el CV del alumno.	Conoce nuevos métodos.	<b>Motiva para seguir aprendiendo.</b>
Enseña a hacer el trabajo.	Hace el trabajo.	<b>El trabajo lo hace el cliente.</b>

### Desarrollo directivo y de equipos

Coaching ejecutivo  
Equipos de alto rendimiento  
Desarrollo del talento

### Desarrollo de negocio

Coaching empresarial individual  
Coaching empresarial grupal  
Sucesión empresa familiar

### Productividad comercial

Consultoría comercial  
Entrenamiento comercial transformacional

### Formación

Planificación  
Gestión  
Marketing y ventas  
Sistemas y procedimientos  
Gestión de personas y equipos



Impulso Coaching de Negocios es miembro de:

