Programa

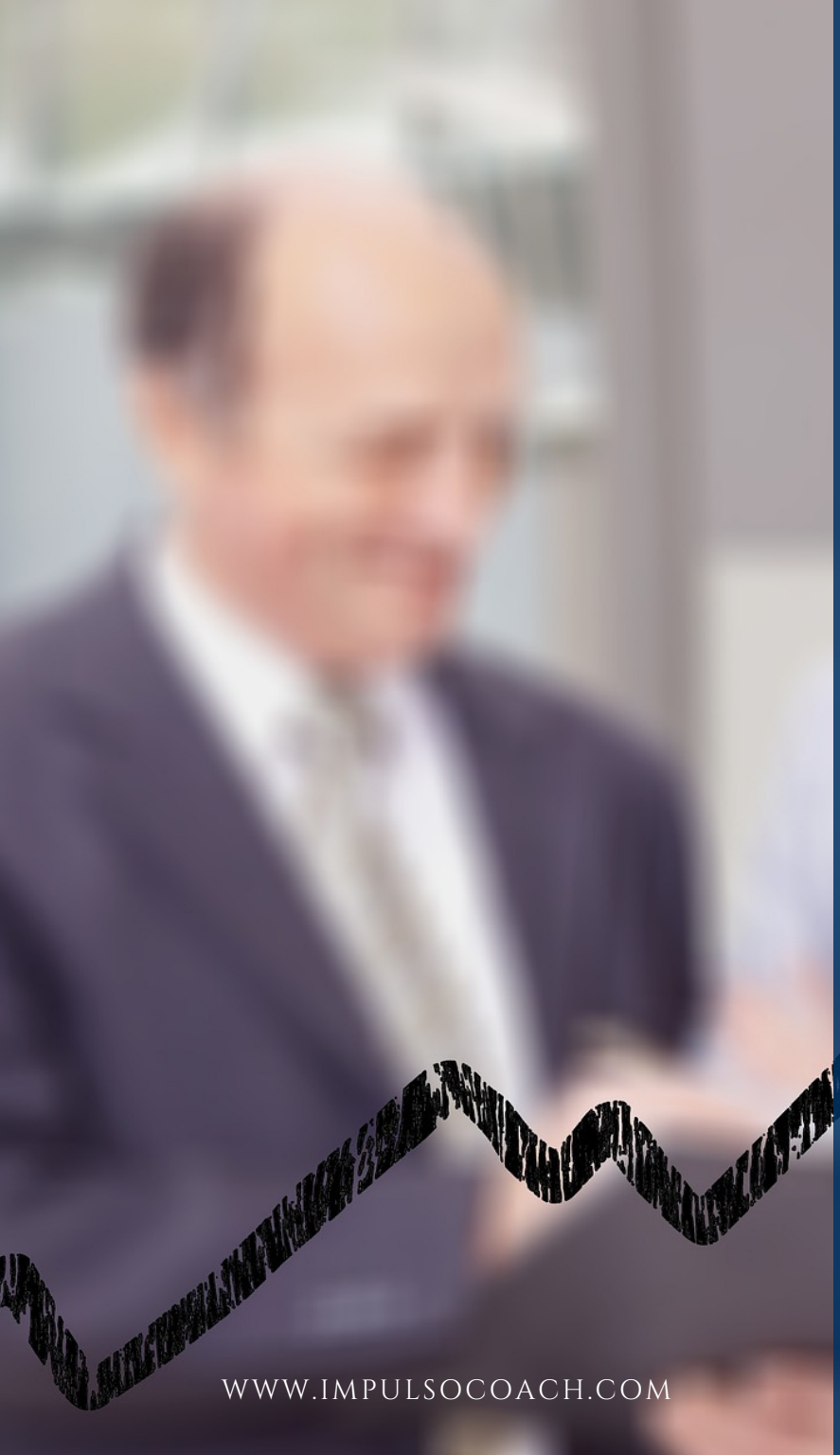
DESARROLLO DE NEGOCIO PARA PYMES

De dueño de negocio a empresario de éxito
Entrenamiento integral para el empresario del siglo XXI

ZAMORA
Abril - Mayo - Junio 2017

impulso
COACHING DE NEGOCIOS

WWW.IMPULSOCOACH.COM



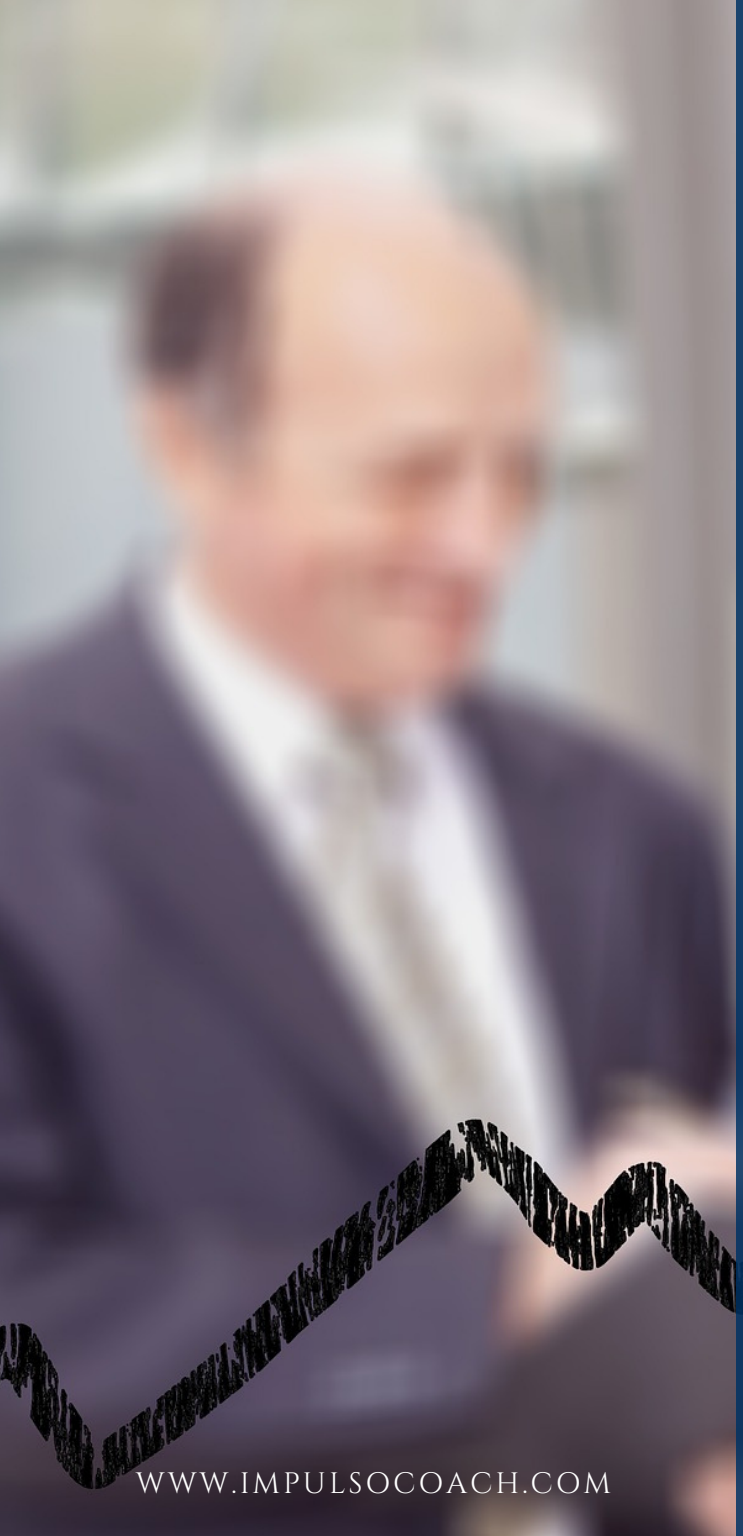
MOTIVOS

- El negocio no le está dando los resultados que esperaba.
- La actividad le sobrepasa y no tiene control sobre su tiempo.
- El rendimiento del equipo, la motivación, la delegación de tareas, etc., podría mejorar.
- Tiene algo abandonada su vida personal y familiar.

OBJETIVOS

- Cambiar a un estilo de dirección más eficaz.
- Prepararse para acometer nuevos retos, otros negocios.
- Dominar aspectos de la gestión empresarial que ahora desconoce.
- Tomar el control de la empresa y hacerla rentable.
- Ordenar ideas, prioridades, tener un plan para saber por dónde empezar.
- Conseguir más ventas, más rentabilidad y que la empresa funcione sin la dependencia de empresario, por seguridad de la empresa y mejora de la vida personal, social y familiar.

El programa está pensado para empresas de su tamaño y sus circunstancias.



DIRIGIDO A:

- Empresarios al frente de la gestión del negocio.
- Empresarios que tienen delegada las funciones de dirección general del negocio.
- Empresa Familiar.
- Gerentes y directores generales de PYMES.

MÉTODO Y FORMATO

El programa de coaching para pymes descubre de manera sencilla los aspectos clave de la gestión de un negocio, facilita herramientas para utilizar y aplicar en la práctica habitual del negocio.

Sus características son:

- El programa se imparte en formato taller. El participante trabaja sobre su propia empresa y circunstancias con la ayuda del coach.
- El formato es grupal o programa compartido, es decir que se imparte para un grupo reducido de empresarios, de similares características en cuanto a tamaño de la empresa, siempre que no exista competencia entre ellos, donde se aprovechan sinergias y experiencias.
- Se facilita material teórico de autoestudio, al final de cada sesión presencial. Completado con material adicional más extenso si fuera preciso.
- Se facilitan ejercicios prácticos, sobre su propio caso, para realizar entre sesiones.
- Copia de presentaciones, lecturas, libros, videos, etc.
- Tutorías telefónicas o telemáticas entre sesiones.

ÁREAS DE ACTUACIÓN

Para conseguir una empresa y un estilo de dirección diferente, el programa de DESARROLLO DE NEGOCIO PARA PYMES trabaja en cinco áreas de gestión durante 8 sesiones:

PLANIFICACIÓN

Planifica tu trabajo y trabaja en tu plan. Lo primero es analizar la situación actual, definir objetivos y elaborar un plan. Conoce tu empresa y tu propio estilo de conducta, el método y el proceso de planificación para llevar a cabo acciones.

CONTROL

Toma las riendas del negocio, conoce los indicadores clave para controlar tu empresa y tomar decisiones. Calcula y aprende a utilizar de una manera fácil el punto de equilibrio, el presupuesto, la previsión de tesorería y todos aquellos parámetros que completen un cuadro de mando sencillo y eficaz.

Aprende a distinguir entre lo urgente y lo importante, a gestionar tu tiempo y realizar constantemente tareas dirigidas a conseguir tus objetivos. Controla tu proceso productivo, de distribución y entrega (venta) del producto o servicio.

MERCADO

Diferenciarse de la competencia. Identificarás la situación de tu negocio y producto o servicio en el mercado, tu público objetivo, tu característica única de venta como arma fundamental para no competir por precio y podrás elaborar un plan de marketing a la medida de tus necesidades.

Nuestra Fórmula del Mercado te aportará una visión diferente del marketing y las ventas, para que, de una forma práctica, puedas obtener el mejor provecho de tus acciones de comerciales

ÁREAS DE ACTUACIÓN

SISTEMAS

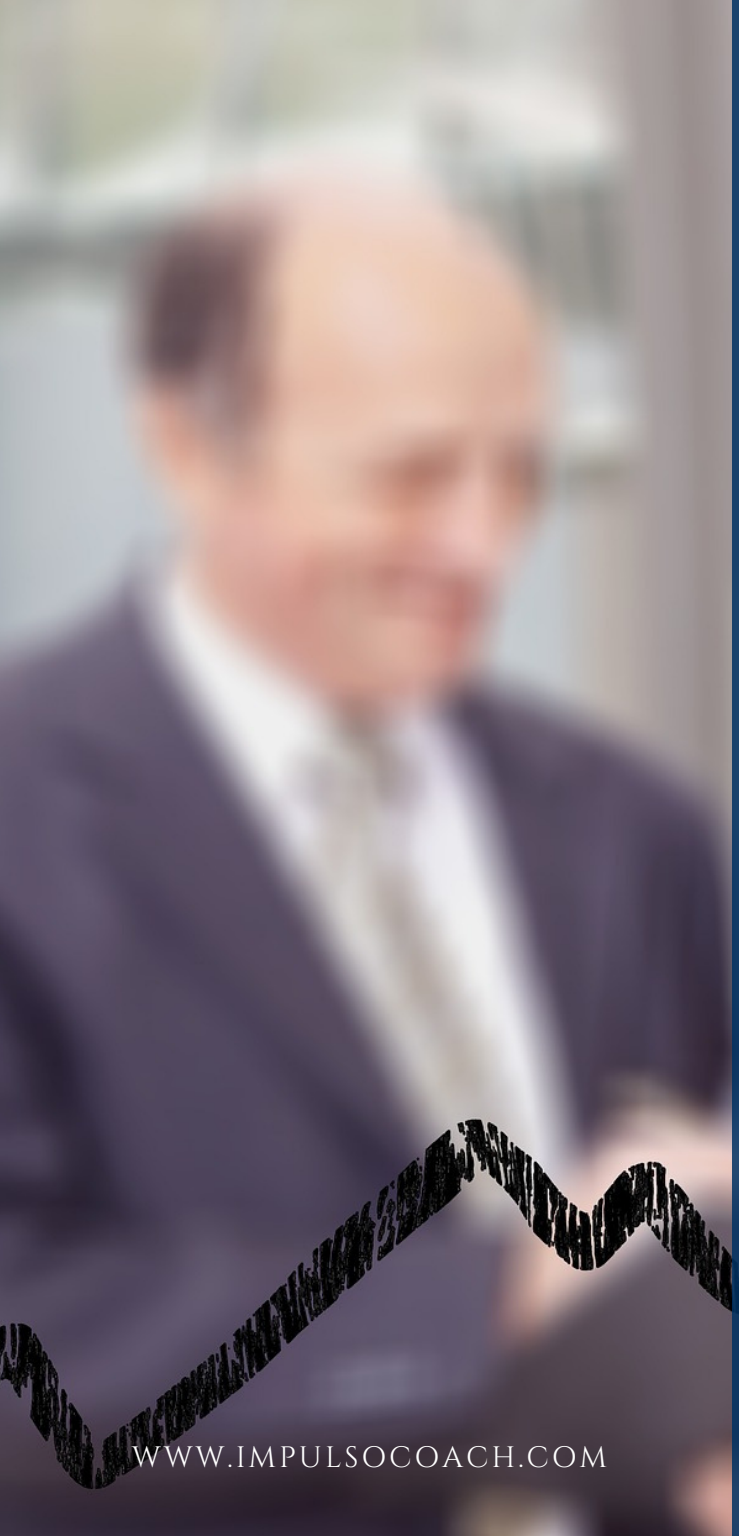
Sistematizar la empresa significa que la empresa dependa de los sistemas, no de las personas, para que nadie sea imprescindible.

Revisa la organización en tu empresa. Define un organigrama y las funciones de cada puesto, comunícalo a tu equipo y hazles responsables de su desempeño. Aprovecha correctamente la tecnología a tu alcance y mejora los sistemas de información.

EQUIPO

Conoce las claves para la gestión de las personas. Moderniza tu estilo de dirección

Lleva a la práctica las claves para un equipo eficaz: ejercer liderazgo, establecer una meta común, reglas del juego claras y precisas, planes individuales, delegación, compromiso y motivación.



CONTENIDO Y ESTRUCTURA DE LAS SESIONES

8 JORNADAS DE 08:00 A 11:00 HRS.

Miércoles 19 de Abril

1 - PLANIFICACIÓN

- Cuestionarios CSA
- Cuestionario DISC
- Definición de metas y objetivos SMART
- Elaborar un plan de negocio

Miércoles 26 de Abril

2 - CONTROL I

- Control del dinero, revisar la información disponible
- Indicadores clave de desempeño (KPI´s)

Miércoles 3 de Mayo

3 - CONTROL II

- elaborar el presupuesto y calcular el punto de equilibrio
- Gestión del tiempo y productividad

Miércoles 10 de Mayo

4 - MERCADO I

- Elaborar DAFO del negocio
- Diferenciarse de la competencia. Característica única de venta

CONTENIDO Y ESTRUCTURA DE LAS SESIONES

Miércoles 17 de Mayo

5 - MERCADO II

- Calcular la Fórmula del Mercado
- Estrategias de marketing y ventas. Selección de estrategias de marketing

Miércoles 24 de Mayo

6- SISTEMAS

- Descripción de puestos
- Manual de procedimientos
- Sistematizando la empresa
- Digitalización de la Empresa

Miércoles 31 de Mayo

7- LIDERAZGO

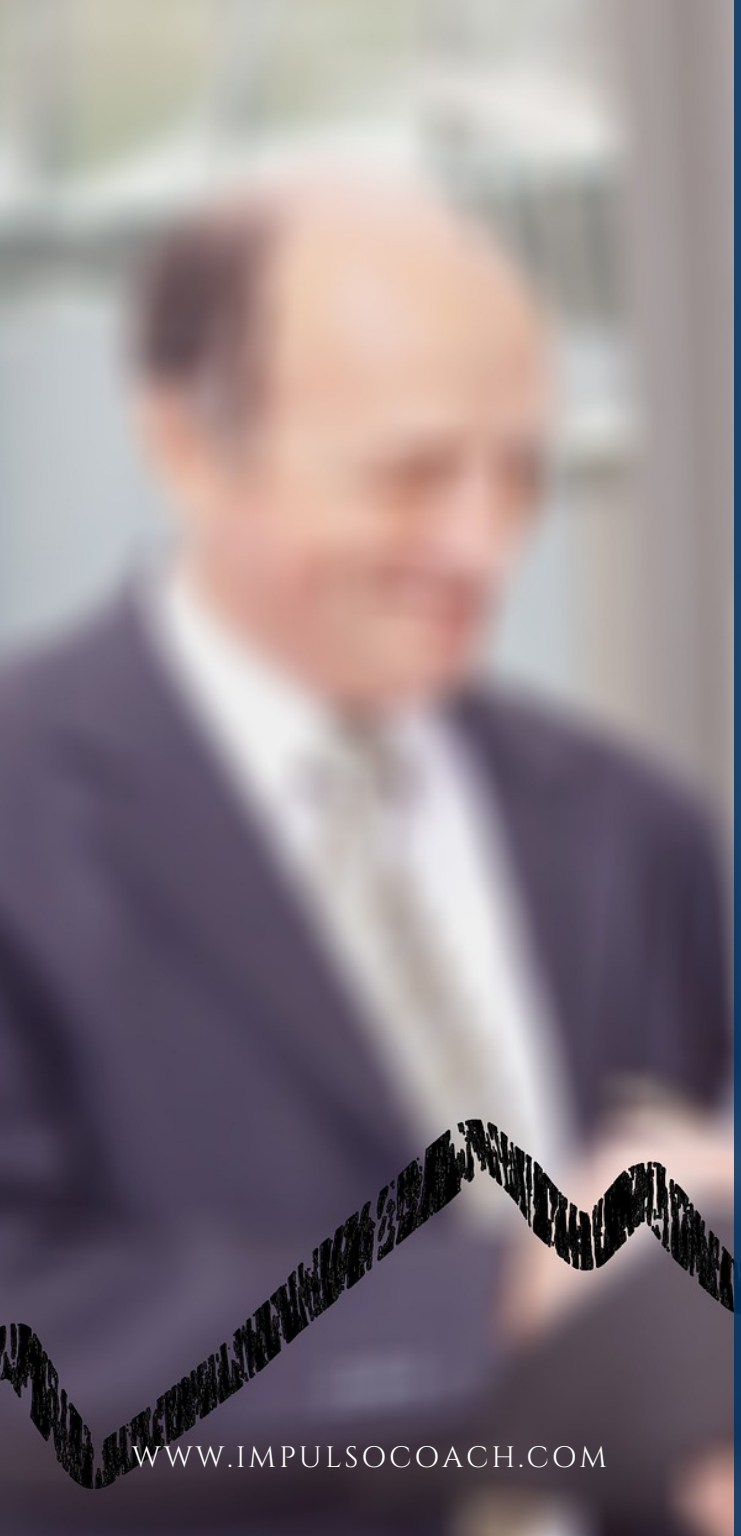
- Liderazgo
- Cultura y estilo de dirección.

Miércoles 7 de Junio

8- CLAVES DE UN EQUIPO EFICAZ

- Claves de un equipo ganador
- Delegación. Consideraciones para delegar. Pasos para delegar
- Las razones de la plantilla
- Factores de motivación

WWW.IMPULSOCOACH.COM



24 horas de Formación y Entrenamiento en sala.

Consultas Online

EL PROGRAMA ESTÁ DISEÑADO PARA UN MÁXIMO DE **15 PARTICIPANTES** PARA GARANTIZAR EL MEJOR RENDIMIENTO.

INFORMACIÓN ADICIONAL

Vas a estar 8 semanas tutelado y trabajando en mejorar tu negocio

Te aseguramos que va a ser la mejor inversión que puedas realizar.

El precio por asistente es de 782€ + 21% I.V.A

Bonificables con los límites establecidos por la Fundación estatal para la formación y el empleo, para empleados en Régimen General (máximo de 312€).

Impulso Coaching de Negocios S.L, como entidad organizadora, puede realizar las gestiones oportunas para la bonificación. Si así lo deseas, coméntanoslo en la inscripción.

INSCRIPCIONES

http://impulsocoach.com/inscripciones

LUGARES Y FECHAS DE CELEBRACIÓN

ZAMORA

Abril: 19 y 26
Mayo: 3,10,17,24 y 31
Junio: 7

Horario: de 8:00 a 11:00

Hotel Horus
Plaza del Mercado,20
49003 Zamora
www.hotelhoruszamora.com

DATOS DE CONTACTO

albertorecover@impulsocoach.com
auxifernandez@impulsocoach.com

+34 616938303 / +34 627413294

www.impulsocoach.com

NUESTROS COACHES

ALBERTO RECOVER

- Ingeniero Informático.
- Miembro del Comité de Dirección y del Equipo Ejecutivo en diferentes organizaciones multinacionales.
- Ejecutivo multidisciplinar con más de veinticinco años de experiencia en Desarrollo de Negocio, Marketing, Organización, P&L, Relaciones Institucionales y Alianzas, RSC , Relaciones Laborales y Coaching Empresarial.
- Especialista universitario, disciplina académica: coaching, ineligencia emocional y programación neurolingüistica (PNL).
- Coach de Negocios certificado.

AUXI FERNÁNDEZ

- Licenciada en Psicología.
- Ejecutiva con más de dieciocho años de experiencia en dirección, gestión, planificación y control de los proyectos inmobiliarios.
- Amplia experiencia como formadora, dinamizadora y docente en diferentes disciplinas como Atención Sociosanitaria, técnicas de apoyo psicológico y social, Inserción laboral, mediación en conflictos, etc.
- Especialista universitario en coaching, inteligencia emocional y PNL.