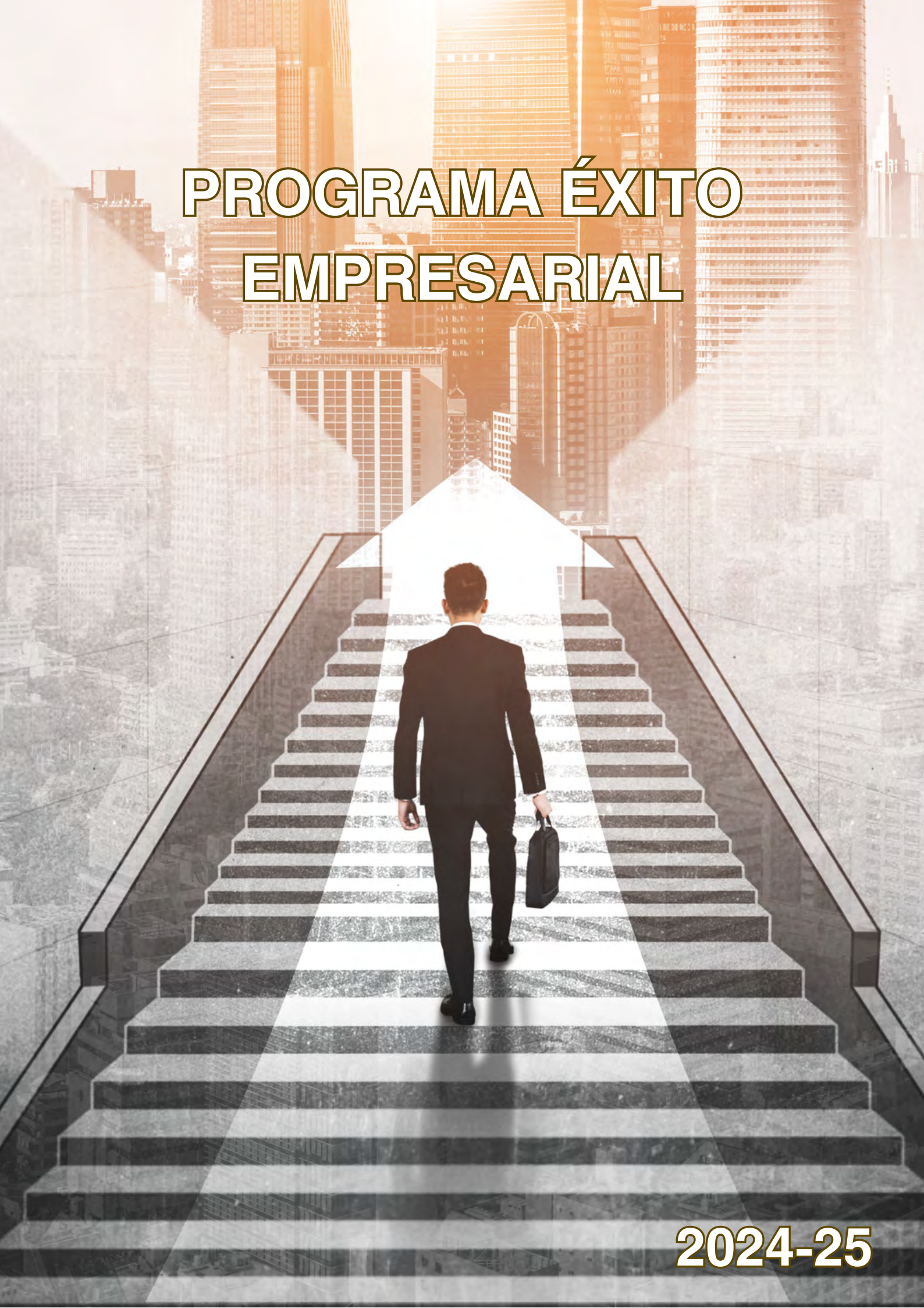


PROGRAMA ÉXITO EMPRESARIAL



2024-25

CÓMO TRABAJAMOS CON LAS ORGANIZACIONES



Nuestros **PROGRAMAS FORMATIVOS** están orientados a **conseguir que tu equipo alcance los objetivos de la organización**, con aprendizajes que hacen el trabajo más fácil, más rápido, más efectivo.

Adaptamos nuestros cursos a tus necesidades y creamos programas formativos específicos para tu empresa.

QUÉ HACEMOS	MODALIDADES FORMATIVAS	DIRIGIDO A
<p>Analizamos detalladamente las necesidades, requerimientos y objetivos de la empresa y de los participantes</p>	<p>IN COMPANY</p>	<p>Miembros de comités y consejos de administración</p>
<p>Ofrecemos soluciones personalizadas y flexibles.</p>	<p>ON LINE</p>	<p>Directivos y responsables de áreas funcionales</p>
<p>Co-diseñamos los programas con la empresa.</p>	<p>ZOOM TEAMS</p>	<p>Personal con potencial para acceder a posiciones directivas o de mayor responsabilidad Propietarios de micro y pequeñas empresas.</p>
<p>Transformamos los equipos y las organizaciones.</p>	<p>PLATAFORMA MOODLE</p>	<p>Directivos con responsabilidad que quieran llevar sus empresas a otro nivel.</p>
<p>Diseñamos los programas para una rápida y alta aplicabilidad en el entorno profesional de los participantes y un retorno de la inversión a la organización.</p>	<p>TEAM BUILDING</p>	<p>Autónomos que necesiten implantar soluciones de manera ágil en sus negocios. Mandos intermedios.</p>

TEMARIO RECURSOS HUMANOS



MÓDULO	PUNTOS A TRATAR
<p>GESTIÓN DEL TALENTO</p> <p>En este módulo aprenderás a identificar el talento organizacional, creando herramientas , procesos y cultura que favorece la gestión del talento interno . Conocer procesos y modelos para atraer, fidelizar y comprometer al empleado.</p>	<p>Entrevistas de selección y salida .</p> <p>Plan de Acogida</p> <p>Sistema de evaluación del desempeño</p> <p>Planes de formación incorporación y Plan de Carrera</p>
<p>COMPENSACIÓN , BENEFICIOS Y RECONOCIMIENTO</p> <p>En este módulo aprenderás todas las tendencias y posibilidades en sistemas de reconocimiento , valoración y retribución para el empleado.</p>	<p>Modelos de Compensación (retribución variable)</p> <p>Establecimiento de la Dirección por Objetivos</p>
<p>LIDERAZGO DE EQUIPOS Y HABILIDADES DIRECTIVAS</p> <p>En este módulo aprenderás la importancia que tienen las posiciones de Mandos en la empresa , habilidades y competencias que hay que asumir para la gestión de los equipos de trabajo</p>	<p>Liderazgo consciente y gestión de equipos</p> <p>Características de un líder consciente</p> <p>Estrategias prácticas para implementar el liderazgo consciente</p>
<p>RESPONSABILIDAD SOCIAL - SOSTENIBILIDAD LA EMPRESA</p> <p>En este módulo se aprenderá a incorporar las medidas establecidas como diversidad , igualdad además del cumplimiento legal ,como medidas de responsabilidad social empresarial.</p>	<p>RSC. Responsabilidad Social Corporativa</p> <p>Beneficios de implantación de medidas.</p> <p>Responsabilidad ambiental</p> <p>Planes de igualdad.</p>

TEMARIO ECONÓMICO FINANCIERO



MÓDULO	PUNTOS A TRATAR
<p>CÓMO OBTENER FINANCIACIÓN PÚBLICO-PRIVADA.</p> <p>La idea es conocer las diferentes fuentes de financiación que puede optar una empresa.</p>	<p>Fondos propios.</p> <p>Fondos ajenos. Financiación bancaria.</p> <p>Ayudas y subvenciones público-privadas.</p> <p>Financiación alternativa: Crowdfunding, Business Angels.</p>
<p>VALORACIÓN DE NEGOCIO</p> <p>Conocer los principales métodos de valoración de empresas y activos que permitan conocer a su empresa el valor.</p>	<p>Métodos de valoración.</p> <p>Operaciones corporativas y financieras.</p> <p>Activos tangibles e intangibles.</p>
<p>CÁLCULO DE PRECIOS DE PRODUCTOS/SERVICIOS</p> <p>Evaluamos los procedimientos de fijación de precios y las estrategias basadas en los objetivos marcados por la empresa.</p>	<p>Costes directos, indirectos y variables.</p> <p>Coste y margen unitario.</p> <p>Punto muerto.</p> <p>Horas improductivas.</p>
<p>CÓMO SABER SI TU IDEA O NEGOCIO PUEDE GENERAR LIQUIDEZ.</p> <p>Conocer la viabilidad de tu idea o negocio antes de lanzarlo y ver si es rentable.</p> <p>Definir: un plan de viabilidad, la idea de negocio, el plan de explotación.</p>	<p>Modelo</p> <p>CANVAS. DAFO.</p> <p>Plan de empresa.</p>

CÓMO REDUCIR COSTES PARA SER MÁS RENTABLE EN LA EMPRESA.

Para reducir costos y aumentar la rentabilidad en una empresa, es crucial realizar un análisis detallado de los gastos actuales, identificar áreas de optimización, implementar estrategias de eficiencia operativa, negociar con proveedores, y fomentar una cultura organizativa orientada a la eficiencia.

Control de costes y gastos.

Herramientas de mejora continua.

Procesos de competitividad.

Cambio personal y compromiso con la empresa.

Medición y seguimiento del proceso.

«Los ganadores nunca renuncian y los que renuncian nunca ganan». —Vince Lombardi



TEMARIO MARKETING Y COMUNICACIÓN

**DIGITAL
MARKETING**

SEARCH

SEO

RESEARCH

CONTENT

MÓDULO	PUNTOS A TRATAR
<p>LA MARCA EMPRESARIAL.</p> <p>La marca empresarial se construye a través de la identidad, la reputación y la experiencia del cliente, comunicando valores distintivos y generando confianza y lealtad en el mercado.</p>	<p>Identidad de marca y propuesta de Valor. Gestión de marca y estrategia de Branding.</p> <p>Experiencia del cliente y branding emocional.</p> <p>Comunicación de marca y estrategias.</p> <p>Medición y Gestión de la Reputación de Marca.</p>
<p>CÓMO COMUNICAMOS ONLINE</p> <p>Implica el uso de diversos canales digitales para transmitir mensajes efectivos, construir relaciones, generar interacción y mantener una presencia relevante y coherente en línea.</p>	<p>Habilidades de Comunicación Escrita.</p> <p>Comunicación Visual.</p> <p>Gestión de la Reputación Online.</p> <p>Ética y Seguridad en la Comunicación Online.</p> <p>Herramientas y Plataformas de Comunicación Online.</p>
<p>PLAN DE MARKETING</p> <p>El plan de marketing es crucial para guiar las acciones de la empresa, identificar objetivos claros, segmentar el mercado, posicionar la marca y maximizar el retorno de la inversión en actividades de marketing.</p>	<p>Investigación de mercado.</p> <p>Definición de objetivos y estrategias.</p> <p>Marketing Mix.</p> <p>Implementación y ejecución.</p> <p>Evaluación y control de resultados</p>

MARKETING RELACIONAL Y EXPERIENCIA CON EL CLIENTE.

El marketing relacional implica establecer conexiones emocionales con los clientes, ofreciendo experiencias personalizadas, fomentando la lealtad y construyendo relaciones duraderas basadas en la confianza y la satisfacción mutua.

Conceptos Fundamentales del Marketing Relacional.

Creación de experiencias memorables.

Comunicación efectiva.

Gestión de la lealtad.

Medición y evaluación.

MARKETING ONLINE VERSUS OFFLINE

Estudiaremos como, el marketing online se centra en estrategias digitales como SEO y redes sociales, mientras que el marketing offline abarca tácticas tradicionales como publicidad impresa y eventos presenciales para llegar a la audiencia.

Diferencias y similitudes entre el Marketing Online y el Offline.

Estrategias y tácticas Específicas de Marketing Online.

Estrategias y tácticas Específicas de Marketing Offline.

Integración de estrategias Online y Offline.

Medición y evaluación de Resultados.





FORMACION AD HOC

La formación ad hoc se distingue por ser específica y personalizada para las necesidades particulares de la empresa y su personal. Algunos puntos importantes incluyen:

Personalización: La formación se adapta a las necesidades y objetivos específicos de la empresa, lo que garantiza que el contenido sea relevante y aplicable.

Flexibilidad: Se puede programar y entregar de acuerdo con el cronograma y las demandas operativas de la empresa, minimizando interrupciones en la producción o la prestación de servicios.

Eficiencia: Al centrarse en áreas específicas de desarrollo, se maximiza el tiempo y los recursos dedicados a la formación, lo que resulta en un retorno de inversión más alto.

Relevancia: Los empleados reciben capacitación sobre habilidades y conocimientos que son directamente aplicables a su trabajo, lo que aumenta su efectividad y productividad.

Motivación y compromiso: Al invertir en el desarrollo personalizado de los empleados, se fomenta su motivación y compromiso, lo que puede mejorar la moral y la retención del talento.

Cierre de brechas de habilidades: Permite abordar de manera efectiva las carencias de habilidades específicas dentro de la organización, fortaleciendo así la capacidad del equipo para cumplir con las demandas del mercado.



PROFESIONALES EN ACTIVO. EXPERTOS DOCENTES.

Nuestra formación, resalta la calidad de nuestros tutores, quienes son **expertos altamente cualificados en sus respectivas disciplinas.**

Garantizamos que nuestros mentores poseen una **profunda experiencia y conocimientos en la materia impartida**, asegurando así una enseñanza de primera calidad para las empresas.

Con una **formación continua y actualizada**, nuestros profesionales están comprometidos en proporcionar una educación relevante y alineada con las **últimas tendencias y avances** en sus campos.

Confía en nuestra consultora de formación para recibir una **enseñanza dirigida por profesionales para profesionales.**



MAITE RUBIO

Experiencia de más de 15 de años en la Dirección de Recursos Humanos en Empresas de diferentes sectores.

Diplomada en Administración y Dirección
Master en Dirección de Recursos Humanos en Escuela Negocios Fundesem
Master en Especialización en Retribución - Deloitte
Curso Superior en Habilidades y Gestión de Liderazgo
Curso Superior en Negociación
Diploma por la Universidad de Alicante formación en Igualdad y Herramientas de Gestión
Formadora en diversas Escuelas de Negocio, Universidad de Alicante y la Universidad Miguel Hernández.
Experta con más de 10 años de experiencia en negociación de convenios colectivos

Profesional orientada a resultados y objetivos, y con vocación en la gestión de personas de las organizaciones

ANTONIO SÁEZ

Consultor de negocios con más de 17 años de experiencia en el asesoramiento a empresas de diversos sectores para la mejora de su rendimiento.

Licenciado en Administración y Dirección de empresas.
Master Executive MBA.
Certificaco de CCA Controller.
Master en Gestión y Administración de la empresa comercial.
Formador en Jovempa, ADL, Camara de Comercio.
Experto en captación de inversores para proyectos.
Cursos de presupuestos para empresas.
Profesional en la búsqueda de financiación.

Sólida formación en Administración de Empresas y Finanzas, así como habilidades analíticas, de comunicación y de formación.



MIGUEL SÁNCHEZ

Experiencia de más de 15 años en el área de la Comunicación y Marketing a nivel nacional e internacional.

Licenciado en Publicidad y Relaciones Públicas.
Master en Dirección y Gestión: Comercial, Marketing, Comunicación, publicidad y E-Commerce.
Diploma Bussines Program: University of Missouri-Columbia – UA.
Formador de Formadores. Universidad A. Nebrija
Coach y Mentor. Universidad A. Nebrija
Negocios online y comercio electrónico. Universidad A. Nebrija
Formador y Evaluador: SICTED. Secretaría de Estado de Turismo.
Formador: CEFIRE. Generalitat Valenciana.
Formador en: Cámara de Comercio, Alicante Impulsa, EOI, Convega.

En la actualidad, combina la dirección de campañas de publicidad y marketing para empresas. Así como mentorías y formación para organismos públicos y privados.





Email:

direccion@neoconsulting.info

Teléfonos:

659 59 14 55 M. Sánchez

606 22 41 81 A. Sáez

686 37 93 57 M. Rubio

Áreas de actuación: Comunidad Valenciana. Otras áreas, consultar.



Formación Privada y/o bonificada.

