

José Almansa



PROYECTO COAIB: 4 TALLERES para el cambio en tu empresa. Planificación y transformación empresarial.

APRENDE A SURFEAR EL TSUNAMI!

UN PASO MÁS, APRENDE A CONSTRUIR TU SPUTNIK!

Ibiza

20m Almansa

6
horas

2 sesiones

Jueves



METODOLOGÍA: construye tu SPUTNIK.

- EXPOSICIÓN DEL PONENTE.
- Casos y ejercicios prácticos, individuales y en grupo.
- Autodiagnóstico y evaluación.

CONSTRUYE TU SPUTNIK: Sputnik se refiere a tu empresa, despacho o situación que quieras cambiar. Una visión externa de lo que estás haciendo y cambiar radicalmente los hábitos que no sirvan para el nuevo enfoque profesional de tu empresa. Y que no nos ayudan para llegar hacia esos nuevos escenarios profesionales tan cambiantes. De los cuatro cursos realizados anteriormente con el tsunami, darle continuidad haciéndolo más real. Hacer práctico un curso llevado al día a día, que solucione y os enseñe a cómo ejecutar lo aprendido. Hacer ejercicios prácticos, demostraciones, trabajos en equipo e individual, situaciones reales, elaboración y creación de departamentos comercial, RRHH, marketing. Prácticas reales de comunicación y delegar. Cómo ser un mejor líder de tí mismo y de tu organización. Gestionar la empresa de manera actual. Mediante videos, ejercicios, situaciones, teatro, método del caso.....

20m Almansa

6
horas

2 sesiones

Jueves

METODOLOGÍA: construye tu SPUTNIK.

- EXPOSICIÓN DEL PONENTE.
- Casos y ejercicios prácticos, individuales y en grupo.
- Autodiagnóstico y evaluación.

CONSTRUYE TU SPUTNIK: Sputnik 3.0.

Una versión adaptada a la delegación de Ibiza para dar una evolución a los talleres realizados ya en Coaib.

En un formato de 6 horas, daremos forma a los dos primeros talleres.

- agenda y organización del tiempo.
- Realizar un plan comercial.

Dos tandas de 3 horas para hacerlo lo más ameno y atractivo posible. Dos horas de explicación y una hora de taller para el primer taller, comida juntos para generar sinergias y seguir trabajando en ello, y dos horas más una de taller por la tarde. A fin de hacerlo lo más eficaz y disruptivo posible.

Ayudar a través de los talleres, de dificultades reales que os estáis encontrando en el día a día.

Descripción del taller: después de aprender a surfear el tsunami, si este llegaba, vamos a construir tu sputnik!! 4 talleres de formación real. Repletos de ejercicios a medida y situaciones reales, videos, juegos, metodología del caso, para darle forma y contenido a los puntos y teoría del taller. Para preparar a tu empresa a los nuevos escenarios. Profesionalizar métodos y tener un plan estratégico. Planificación y visualización.



#1
Organización
y gestión del
tiempo



#2 plan
comercial. A
dónde voy!!



#3 Plan de
Marketing.
Véndete! Si no
lo comunicas,
no existe!



#4 RRHH.
Liderazgo.
Piensa
diferente!

#1 TALLER “Organización y gestión del tiempo”

CONSTRUYE TU SPUTNIK



- Agenda organizar estandard.
- Plan de trabajo. Ser conscientes de cómo estamos.
- Organización interna. Poner en orden.
- Change management. Toma de decisiones.
- Delegar. Despachos. Reuniones. Orden del día.

#2 TALLER “Plan de negocio. Definir una estrategia comercial”

HOJA DE RUTA DE TU SPUTNIK



- Segmentar BBDD. Segmentar productos.
- Métodos y protocolos. Crossselling y upselling.
- Tácticas comerciales. A quién le vendo, el qué, y cómo.
- Método comercial. Estilo. Cuánto cobro?
- Tácticas de cobro. Cambio de hábitos.

#3 TALLER “plan de Marketing. Si no lo comunicas, no existe!” LANZAMIENTO AL ESPACIO EXTERIOR DE TU SPUTNIK



- Inbound marketing. Crear contenidos. Aprovecha tu know how.
- Ser la imagen de lo que quieres transmitir.
- Web. Newsletter. Firma mail. Para vender/comunicar.
- Personal branding. Qué imagen damos.
- Calendario marketing digital.

#4 TALLER “rrhh, piensa diferente! Gestión del cambio. Liderazgo" PLAN DE NAVEGACIÓN DE TU SPUTNIK



- Asertividad.
- Mandamientos del buen líder. Coordinación colaboradores.
- Eliminar miedos. Liderazgo, 21 leyes.
- Cambiar hábitos de comportamiento.
- Sistema de contratación colaboradores, autónomos, freelance.



#1 Quick wins de TALLER “Organización y gestión del tiempo”

- Una visualización, reciclaje y conciencia de lo que hacemos y no hacemos bien.



#1 Quick wins de TALLER “plan comercial”

- Definir qué somos, a quién nos dirigimos y cómo. Segmentar clientes, servicios y métodos. Tener un plan comercial.



#1 Quick wins de TALLER “plan de marketing, véndete!”

- Si no se comunica no existe. Crear una marca y saber comunicarla. Que se identifiquen con nosotros. Aprovechar las plataformas.



#1 Quick wins de TALLER “Gestión del cambio. RRHH. Liderazgo”

- Eliminar obstáculos y mejorar los procesos. Cambios de modelo mental. Adaptación a nuevos entornos que no existen todavía.

= **Resultado:** No se pueden obtener resultados diferentes haciendo lo mismo. Preparar a la empresa y profesionalizarla, actualizarla. Alinear. Ser más comerciales con todos los efectivos.

2019 Almansa

*Save
the
Date*

	Jueves 22 de Marzo	Jueves 22 de Marzo	Jueves 26 Abril	Jueves 26 Abril
Organización y gestión del tiempo.	✓			
Plan de negocio. Definir una estrategia comercial.		✓		
Plan de marketing. Si no lo comunicas, no existe!			✓	
RRHH. Piensa diferente! Gestión del cambio. Liderazgo.				✓



#1 Cápsula “Organización y gestión del tiempo”

- Agenda organizar estandard.
- Plan de trabajo. Ser conscientes de cómo estamos.
- Organización interna. Poner en orden.
- Change management. Toma de decisiones.
- Delegar. Despachos. Reuniones. Orden del día.

Descripción 1ª cápsula: Toma de conciencia del estado de nuestra organización. Gestionar y planificar mejor nuestro tiempo. Agendas por módulos y tener una organización más exacta. Emplear el tiempo con eficacia. Gestionar mejor nuestros colaboradores, que todos trabajen con los mismos protocolos internos para transmitir una buena imagen al exterior.

Visualizar y planificar con perspectiva el día a día y la semana. Planificación a corto y medio plazo para gestionar mejor. Evitar sustos de última hora. Despachos y reuniones con orden del día y medir tareas, que se acaben haciendo.

#2 Cápsula “Plan de negocio. Definir una estrategia comercial”



- Segmentar BBDD. Segmentar productos.
- Métodos y protocolos. Crossselling y upselling.
- Tácticas comerciales. A quién le vendo, el qué, y cómo.
- Método comercial. Estilo. Cuánto cobro?
- Tácticas de cobro. Cambio de hábitos.

Descripción 2ª cápsula: Definir un plan de negocio. Saber a quién nos dirigimos. Qué herramientas vamos a emplear. Cómo vamos a crear una metodología en nuestro despacho. Cómo vamos a hacer el seguimiento. Crear un brochure de presentación. Tener una plantilla en nuestra presentación a clientes. Qué es un CRM. Tipos de clientes. Segmentar BBDD. En definitiva, tener una visión más comercial de lo que nos rodea, y poder tener una estrategia comercial que nos defina y dé sentido. Aprender herramientas comerciales y metodología para vuestro conocimiento.

#3 Cápsula “plan de Marketing. Si no lo comunicas, no existe!”



- Inbound marketing. Crear contenidos. Aprovecha tu know how.
- Ser la imagen de lo que quieres transmitir.
- Web. Newsletter. Firma mail. Para vender/comunicar.
- Personal branding. Qué imagen damos.
- Calendario marketing digital.
- Tendencias empresariales, ser más actual.

Descripción 3ª cápsula: Definir un plan de Marketing. Dónde estamos y dónde queremos estar. Tanto offline como online. Diferencias. Plataformas. Ayudar a ser más comerciales, cuidar la imagen. Tener un calendario de marketing digital asociado a la estacionalidad o a la etapa que elijas. Definir estrategias de marketing.

#4 Cápsula “rrhh, piensa diferente! Gestión del cambio. Liderazgo”



- Asertividad.
- Mandamientos del buen líder. Coordinación colaboradores.
- Eliminar miedos. Liderazgo, 21 leyes.
- Cambiar hábitos de comportamiento.
- Sistema de contratación colaboradores, autónomos, freelance.

Descripción 4ª cápsula: Preparar a la empresa a escenarios diferentes. Cambiar el modelo mental. La comunicación y el saber delegar las funciones para tener una mejor organización interna, tanto personal como profesional. Visualizar otras maneras de hacer las cosas. Tener un buen criterio a la hora de rodearte de profesionales que te ayuden a mejorar, y no a lo que ya conoces.





A handwritten signature in black ink, which appears to read 'Jose Almansa Serra'. The signature is written in a cursive style with a long horizontal stroke at the bottom.

almansa consultores

Jose Almansa Serra

Palma de Mallorca, 22 de Marzo de 2018

691588935

josealmansaserra@gmail.com

Jose Almansa