

# PROPUESTA FORMATIVA CEEI ALCOY



**CEEI**  
ALCOY

# TRAININGS DIRIGIDOS A EMPRESAS



# TRAININGS DIRIGIDOS A EMPRESAS

Proceso de asistencia/formación asistido por los técnicos del CEEI para mejorar las prácticas empresariales de gestión:

- Planificación estratégica,
- Análisis de mercados,
- Planes de marketing,
- Organización interna y de personal,
- Planificación comercial,
- Análisis de inversiones,
- Análisis de viabilidad económica de proyectos,
- Asistencia técnica puntual sobre temas concretos.

# GESTIÓN ESTRATÉGICA DE LOS RRHH

Mostrar la importancia de la gestión integral del talento en las organizaciones alineando las personas con la estrategia de la empresa.

- **Objetivos:**
- El alumno será capaz de:
  - Trabajar con nuevos modelos de gestión de personas.
  - Conocer las herramientas más adecuadas para desarrollar talento Humano.
  - Conocer los sistemas de trabajo más efectivos para atraer y retener el capital intelectual.
  - Comunicarse eficazmente con las personas de su equipo.
- **Programa:**
- Atraer, retener y desarrollar talento humano.
- Estrategia de personas alineada con la estrategia del negocio.
- Sistema de Gestión por competencias.
- Comunicación eficaz.
- Nuevos modelos de dirección.

# CÓMO ELABORAR UN PLAN DE MARKETING

Herramienta fundamental dentro del proceso de adaptación continua de las empresas ya que nos permite definir la forma de dirigirnos a nuestros clientes actuales y de atraer a otros, decidir a qué tipo de clientes debemos orientarnos, qué proposición de valor les vamos a ofrecer, cómo ponernos en contacto con ellos y cómo realizar un seguimiento de los resultados con el fin de averiguar los métodos que contribuirían a aumentar nuestro volumen de negocio.

- **Objetivos:**
- Al finalizar la acción formativa el alumno será capaz de:
  - Desarrollar el plan de marketing de su empresa o proyecto empresarial.
  - Contará con herramientas adecuadas para el desarrollo de las estrategias y políticas de marketing,
- **Programa:**
- El marketing en la empresa.
- Crear los cimientos de la empresa: Etapa filosófica.
- El marketing nace de conocer el mercado: Análisis Externo.
- Conozcamos nuestra situación en el mercado: Análisis Interno
- Explotación del análisis D.A.F.O.
- Marcar objetivos en el plan de marketing
- Definir las estrategias de marketing a través de la estrategia empresarial.
- Desarrollar las políticas de marketing adecuadas, (Offering (precio y producto), distribución y comunicación).
- Operativiza las políticas, (desarrollo de planes operativos).
- Diseñar una herramienta de control y supervisión de logro de objetivos. Marketing Audit.

# PLANIFICACIÓN COMERCIAL

Conocer las alternativas comerciales con las que se cuenta para poder seleccionar la más adecuada al tipo de empresa.

- **Objetivos:**
- El alumno será capaz de:
  - Diseñar el plan comercial de la empresa o proyecto.
  - Contar con herramientas que ayuden al emprendedor o empresario a marcar objetivos comerciales.
  - Establecer el número óptimo de comerciales.
  - Diseñar rutas.
  - Establecer políticas de remuneración a vendedores.
  - Trazar un plan comercial y sus indicadores de seguimiento.
- **Programa:**
- Dirección de ventas: Concepto y funciones.
- Conocer el segmento de consumo.
- Planificar el sistema comercial:
  - Objetivos comerciales.
  - Elección del sistema y equipos de ventas.
- Organización del sistema de ventas:
  - Diseño de la red y áreas de venta.
  - Tamaño y asignación equipos de venta.
- Diseño de rutas comerciales.
- Sistemas de remuneración de vendedores.

# PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

La estrategia es imprescindible para adaptar la empresa al entorno y conseguir ventajas competitivas. El Plan Estratégico es el vehículo para hacer realidad esta estrategia.

- **Objetivos:**
- Al finalizar la acción formativa el alumno será capaz de:
  - Ser consciente de la importancia que tiene realizar una Planificación estratégica en la empresa.
  - Elaborar un Plan Estratégico.
  - Implantar el Plan Estratégico de la propia empresa.
  - Adquirir las herramientas para desarrollar y poder en marcha en la empresa las decisiones y políticas de actuación.
  
- **Programa:**
- Fases de la planificación.
- Valores, misión, políticas de empresa, objetivos corporativos y estrategias.
- Por qué, para qué y cómo aplicar la planificación en las pymes.
- Marketing Estratégico y Operacional.
- Control de resultados.

# ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO

El análisis económico - financiero permite a la empresa estudiar su situación económica de manera que pueda diseñar sus estrategias incluyendo en ellas el escenario financiero interno y externo en el que se encuentra y los escenarios económicos finales a los que se llegaría siguiendo cada una de las alternativas

- **Objetivos:**
- Mediante este taller se analizará:
  - Una hoja de cálculo que de manera que podamos estimar los resultados que cada una de las decisiones de la empresa para su economía, desde la tesorería a las cuentas de resultados.
  - Conocer una hoja de cálculo para predicciones económicas y estudiar las consecuencias financieras de las tomas de decisiones estratégicas de la empresa.
- 
- **Programa:**
- Objetivo de la planificación Económico – Financiera.
- Utilidad de la planificación financiera.
- Estructura de un plan Económico – Financiero.
- Conceptos.
- Análisis de una hoja de cálculo de estimaciones económicas.
- Análisis de sensibilidad a través de la hoja de cálculo.

# CUADRO DE MANDO INTEGRAL

Para estar puntual y permanentemente informado sobre la evolución de la empresa, necesitamos ejercer un control sobre los aspectos clave de su gestión, disponiendo con ello de la información adecuada para la toma de decisiones. La herramienta de control de gestión más utilizada es el Cuadro de Mando Integral.

- **Objetivos:**
- Mediante este taller el alumno será capaz de:
  - Conocer los indicadores de gestión clave para controlar, mejorar el resultado de la actividad bajo su responsabilidad y como evolucionan los aspectos vitales de la empresa.
- **Programa:**
- El Cuadro de Mando Integral: en qué consiste, qué contiene y como sirve de apoyo para implantar la estrategia de la empresa.
- El Cuadro de Mando Integral como herramienta de información, gestión y control:
- Qué información precisa cada directivo: áreas clave de resultados.
- Donde obtener dicha información: El sistema de información para la dirección.
- Como incorporarla al Cuadro de Mando: El diseño del Cuadro de Mando.
- Factores a controlar y metas a conseguir.
- Evaluación del rendimiento: Sistemas de medición.

# PLANES DE INNOVACIÓN PARA LAS PYMES

La generación de nuevas oportunidades de negocio en la Pyme precisa una atención especial y diferencial. Sólo así es posible establecer una metodología que nos permita:

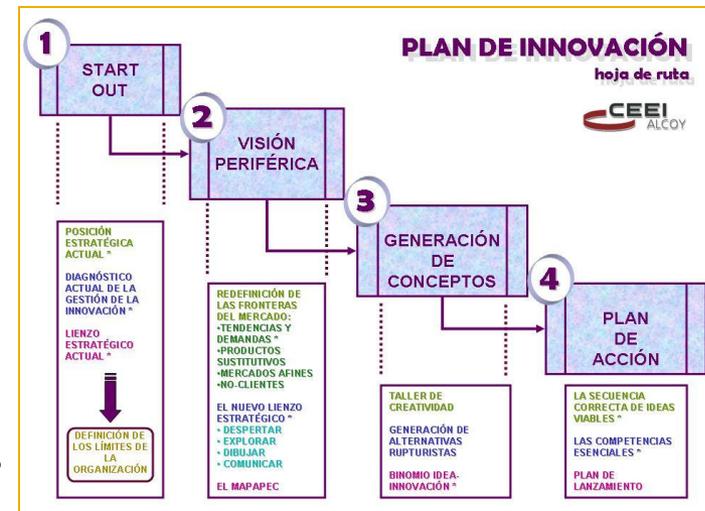
- Diagnosticar la situación actual, y el potencial innovador de la empresa.
- Ampliar la visión de la empresa, para detectar las demandas de la sociedad.
- Generar conceptos que converjan en nuevos productos y servicios.
- Sistematizar el plan de lanzamiento .

## ■ Objetivos:

- Mediante este taller el alumno será capaz de:
  - Conocer una metodología eficaz para implantar planes de innovación en la Pyme

## ■ Programa:

- Innovación... ¿moda o necesidad?
- ¿Qué es y qué NO es INNOVACIÓN?
- ¿Cuál es el PUNTO DE PARTIDA?
- La verdad está ahí AFUERA
- Ampliar las FRONTERAS de nuestra empresa.
- La empresa EXTENDIDA
- Generando IDEAS y CONCEPTOS
- La innovación es ALGO MÁS que una IDEA.
- ¿Estamos PREPARADOS para llevar a cabo esta innovación?



# FINANCIACIÓN DE LA INNOVACIÓN

El desarrollo de un proyecto empresarial requiere la financiación adecuada para cada etapa del proceso

Emprendedores que quieran desarrollar su idea en un proyecto empresarial y que necesiten conocer las diferentes fuentes de financiación públicas y privadas existentes para poner en marcha su actividad.

## Objetivos:

El alumno será capaz de:

- Identificar las etapas del proyecto
- Analizar las necesidades de financiación en cada una de las etapas.
- Conocer las fuentes de financiación que mejor se adaptan a las necesidades del proyecto.
- Elaborar su propia memoria financiera.

## Programa:

- Métodos de planificación financiera del proyecto
- Identificar las características de cada una de las fuentes de financiación.
- Metodología de elaboración de una Memoria Financiera.
- Análisis de viabilidad económica.
- Proyecciones financieras.

**ACCIONES FORMATIVAS DIRIGIDAS A  
EMPREENDEDORES CON IDEA O PROYECTO  
EMPRESARIAL**

# DE LA IDEA AL PROYECTO EMPRESARIAL

Triunfar en el mundo de la empresa exige no sólo disponer de la idea sino tener un mínimo de maduración.

- Emprendedores que quieran transformar su idea en un proyecto empresarial y que deseen conocer y trabajar con herramientas que facilitan la generación y maduración de ideas.
- **Objetivos:**
- El alumno será capaz de:
  - Generar nuevas ideas.
  - Analizar las diferentes ideas hasta seleccionar aquellas que más posibilidades de éxito puedan tener.
  - Desarrollar habilidades para la generación y maduración de ideas.
  - Elaborar su propio plan de acción.
- **Programa:**
- Dinámica de generación y valoración de Ideas, talleres de creatividad.
- Transformación de mi idea en una Idea empresarial. Definición de mi plan de empresa.
- Análisis de Pre-viabilidad.
- Puesta en marcha, hacia el proyecto de empresa.
- Módulo de sensibilización medioambiental.

# SEMINARIO DE PLANIFICACIÓN EMPRESARIAL

Planificar supone crear, marcar y organizar mi proyecto para la consecución de unos objetivos empresariales a medio-largo plazo definiendo las decisiones y los medios que a corto plazo deben ir adoptándose para alcanzarlos.

- **Objetivos:**
- El alumno será capaz de:
  - Evaluar el entorno en el que se va a desenvolver su proyecto.
  - Evaluar el tipo de negocio que quiere desarrollar.
  - Conocer las necesidades financieras, físicas, humanas y tecnológicas tanto para su puesta en marcha como para su posterior actividad.
  
- **Programa:**
- El emprendedor y la empresa, el Plan de empresa.
- El análisis externo.
- La Estrategia de la empresa.
- Los procesos comerciales y de MK.
- Los recursos humanos.
- Los recursos técnicos o económicos.
- El proceso Logístico.
- Viabilidad económica.
- Viabilidad financiera.

# FINANZAS PARA NO FINANCIEROS

Interpretar y analizar la información financiera es un requisito imprescindible para comprender la situación global de la empresa, comprender la importancia de los números, como afectan críticamente a las operaciones diarias y como relacionarlos con los objetivos del negocio.

- **Objetivos:**
  - Mediante esta acción formativa el alumno conseguirá:
  - Tener una visión integrada de los aspectos clave de la contabilidad y finanzas.
  - El alumno será capaz de;
  - Conocer las herramientas básicas para el análisis, planificación y control de la empresa.
- **Programa:**
  - El valor temporal del dinero.
  - El balance de situación.
  - Fuentes de financiación a corto plazo: línea de crédito, línea de descuento, factoring crédito comercial.
  - La cuenta de pérdidas y ganancias.
  - Fuentes de financiación a largo plazo.
  - Inversión de productos financieros.
  - Análisis de los estados financieros.
  - Análisis de Inversiones.

# PROCESO DE TRAININGS ESTRATÉGICOS CON EMPRESAS



**DIAGNÓSTICO DE LA EMPRESA**

**TRAINING ESTRATÉGICO**

**APOYO A LA IMPLANTACIÓN**

Conocer y reflexionar todos los aspectos tanto internos como externos de la organización que pueden influir en el éxito o fracaso del proceso.

Diagnóstico desde el punto de vista de la organización, marketing, operaciones, administración, finanzas, innovación ...

Comisión de trabajo entre empresa + técnicos CEEI en la que se establecen reuniones periódicas donde se abordan las distintas áreas de la empresa desde un punto de vista estratégico bajo el paradigma de *"learning by doing"*

Sistema de seguimiento y control de la correcta implantación de las acciones definidas en la fase de training estratégico . A través de reuniones trimestrales se analiza la correcta consecución de las acciones que nos llevarán a los objetivos definidos.



# CONTACTO

Jordi Tormo Santonja  
Tel.: 96 554 16 66  
E-mail: [jordi@ceei-alcoy.com](mailto:jordi@ceei-alcoy.com)

Elena Soliveres Sanjuán  
Tel.: 96 554 16 66  
E-mail: [elena@ceei-alcoy.com](mailto:elena@ceei-alcoy.com)

CEEI Alcoy  
Plaza Emilio Sala, 1 / 03801 Alcoi  
Tel.: 96 554 16 66  
Fax: 96 554 40 85  
Web: [www.ceei-alcoy.com](http://www.ceei-alcoy.com)

