

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!

Palma de Mallorca

José Almansa

16
horas

1 mes

Jueves por
la tarde



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, 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.....

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.

José Almansa Serra

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



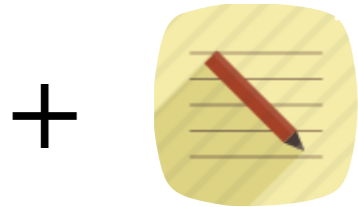
- Inbound marketing. Crear contenidos. Aprovecha tu know how.
- Ser la imagen de lo que quieres transmitir.
- Web. Newsletter. Firma mail. Para vender/comunicar.
- Personal branding. Qué imagen damos.
- Calendario marketing digital.

#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.

José Almansa



#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.

José Almansa

*Save
the
Date*

	Jueves 5 de Octubre	Jueves 19 de Octubre	Jueves 2 de Noviembre	Jueves 16 de Noviembre
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.				✓





Jose Almansa

almansa consultores

Jose Almansa Serra

Palma de Mallorca, 18 Mayo de 2017

691588935

josealmansaserra@gmail.com

Jose Almansa

José Almansa Serra

#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.

20m Almansa



#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.

José Almansa

#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.

José Almansa Serra

#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.

Jose Almansa



Jose Almansa Serra

Palma de Mallorca, Septiembre/Octubre de 2017

691588935

josealmansaserra@gmail.com

Jose Almansa