

José Almansa



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

APRENDE A SURFEAR EL TSUNAMI!

Palma de Mallorca

Descripción del curso: Aprende a surfear el tsunami, si este llega!! 4 cápsulas de formación real. 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!

José Almansa



#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.



#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.

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



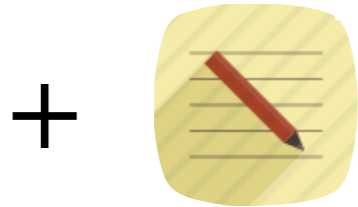
- Inbound marketing. Crear contenidos. Aprovecha tu know how.
- Ser la imagen de lo que quieres transmitir.
- Web. Newsletter. Firma mail. Para vender/comunicar.
- Personal branding. Qué imagen damos.
- Calendario marketing digital.
- Tendencias empresariales, ser más actual.

#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.

José Almansa



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

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



#1 Quick wins de Cápsula “plan comercial”

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



#1 Quick wins de Cápsula “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 Cápsula “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 4 de Mayo	Jueves 18 de mayo	Jueves 25 de mayo	Jueves 1 de junio
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

#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.

Jose Almansa



Jose Almansa Serra

Palma de Mallorca, 18 Mayo de 2017

691588935

josealmansaserra@gmail.com

Jose Almansa