

-
- 1. Objectius generals**

 - 2. Continguts**

 - 3. Format de la formació.**

 - 4. Consultor**

 - 5. Referències**

 - 6. Pressupost**



INDEX

OBJECTIUS



Sessions que tenen l'objectiu de conscienciar i provocar les ganes de realitzar algun canvi en els aspectes tractats. I per això es faciliten eines als participants per estructurar els diferents temes.



CONTINGUTS

- **Curs 1:** Com gestionar una de les principals resistències: El canvi.
- **Curs 2:** Fidelització de clients: El repte comercial.
- **Curs 3:** Vendre i emocions.
- **Curs 4:** Com definir polítiques de preu i el seu càlcul.
- **Curs 5:** Orientació a resultats i direcció per objectius.
- **Curs 6:** sistemes de retribució variable.
- **Curs 7:** Gestió de reunions: d'un espai de millora a un moment de desil·lusió.





COM GESTIONAR UNA DE LES PRINCIPALS RESISTÈNCIES: EL CANVI.

Com a responsable d'un equip de treball o una microempresa, constantment estic gestionant canvis per adaptar-me a l'entorn, per millorar eficiències, o perquè ho he decidit, doncs:

- Entendre el canvi com un realitat absoluta, permanent i cada vegada més ràpida.
- Actituds necessàries per convertir el canvi en una oportunitat, i per tant evitar riscos.
- El rol del líder en un procés de canvi: estratègia, organització, persones i comunicació interna.
- Fases claus d'un procés de canvi per evitar resistències.
- Per quines fases passem durant un procés de canvi.

Metodològicament es treballarà amb metodologia inductiva, el grup plantejarà les resistències davant els canvis, i a partir d'aquí es desenvoluparan metodologies, idees i actituds necessàries.



FIDELITZACIÓ DELS CLIENTS: EL REPTE COMERCIAL.

Seguin aquella famosa frase que “és més difícil mantenir-se que arriba”, un dels grans reptes comercials en entorns competitiu és fidelitzar els nostres clients, així:

- Identificar les avantatges del “més enllà”. Encara n’hi ha més de les que pensem!
- Aspectes bàsics per idear i implantar una estratègia per fidelitzar.
- Com gestionar la relació amb el client:
 - Pel que fa a les negociacions dels nostres productes / serveis.
 - I pel que fa a la relació personal.

Metodològicament utilitzarem microcasos d'exemples reals a partir dels que en traurem conclusions..



VENDRE I EMOCIONS.

Històricament hem dedicat molts esforços a les especificacions del producte, doncs es tracta d'entendre que la relació entre persones adquireix tota la seva dimensió, i per això:

- Entendre el paper del vincle emocional i per tant què és una emoció.
- Identificar quines emocions podem provocar en les diferents fases de la venda.
- Gestionar les pròpies emocions del venedor, tant positives com negatives.

Metodològicament la sessió es desenvoluparà a partir d'una conversa de venda.



COM DEFINIR POLÍTIQUES DE PREUS I EL SEU CÀLCUL.

Quan decideixo un preu del meu producte/ servei, sempre tinc dubtes de si el mercat l'acceptarà ? si hi guanyo diners?, doncs:

- Saber projectar l'impacta de la política de preu, en la previsió i anàlisi de resultats, a partir del concepte econòmic del punt mort.
- Entendre i practicar què és el mix producte i el marge de contribució.
- Com fer una lectura general d'una compte de pèrdues i guanys.
- Trencar un creença de com fer l'operació matemàtica del que guanyo en un producte.
- Diferenciar els productes Standard, dels de valor. Avantatges i riscos de cada un d'ells.

Metodològicament utilitzarem un cas numèric d'una empresa i el seu mix producte.



ORIENTACIÓ A RESULTATS I DIRECCIÓ PER OBJECTIUS.

A vegades ens hem il·lusionat amb uns resultats i objectius, tangibles o intangibles, però si reflexionem en el que estem fent en un moment determinat no te res a veure amb l'objectiu final, doncs la sessió té l'objectiu de :

- Aprendre a crear una estructura mental orientada als resultats:
 - De les il·lusions als objectius.
 - Dels objectius a l'estratègia.
 - De l'estratègia a les accions.
 - De les accions a la valoració.
- Derivar els objectius, estratègies i accions als diferents departaments i/o col·laboradors, i com fer-ne un seguiment.

Metodològicament es treballarà amb un cas.



SISTEMES DE RETRIBUCIÓ VARIABLE.

Hi ha molts factors de motivació, i un d'ells és l'econòmic, així que en moltes ocasions hem pensat en dissenyar un sistema de retribució variable, però ens trobem resistències en nosaltres mateixos, en el sistema, en els col·laboradors, etc. Doncs el curs ens ha d'ajudar a vèncer les resistències, així:

- Com quantifico què oferir i per quin objectiu?
- Com valoro l'impacta a la compte d'explotació?
- Quin percentatge ha de representar sobre el fix segons tipologia de treballadors.
- Dos factors claus: auto mesurable i assumible.
- Identificar els riscos d'un mal disseny, o una mala cultura.
- Identificar les resistències que ens poden posar els equips.

Metodològicament es treballarà a partir de diferents exemples de sistemes de retribució variable.



GESTIÓ DE REUNIONS: D'UN ESPAI DE MILLORA A UN MOMENT DE DESIL·LUSIÓ.

Per comunicar-nos internament i millorar constantment necessitem reunir-nos entre els diferents membres i departaments d'una organització, i depenen de com es condueixin les podem convertir en una eina efectiva o bé que generin desil·lusió, així:

- Saber identificar els diferents tipus de reunions que realitzem al llarg d'un any, els seus objectius i continguts.
- Metodologia per preparar els objectius i continguts, així com els canals de comunicació per convocar-les. Depèn què comuniqui i com ho comuniqui tindrem una predisposició o una altre de l'equip.
- Actituds necessàries de l'organitzador de la reunió, en funció de l'objectiu.
- Els Timings d'una reunió, i el paper de la creativitat i la cultura.

Metodològicament es treballarà amb metodologia inductiva, el grup plantejarà els problemes que es troba durant les reunions i a partir d'aquí es desenvoluparan metodologies, idees i actituds necessàries.



EQUIP CONSULTOR



- Titulats superiors.
- Post grau en direcció.
- Mes de 10 anys d'experiència.
- Càrrecs executius de màxim nivell.
- Empreses nacionals i multinacionals.
- Activitats acadèmiques.



Consorci del Transport Sanitaria Regió de Girona



PPG Ibérica



... T ... Systems



Caixa Sabadell

CUATRECASAS



Talleres Autolica

Referencias





gestión del cambio empresarial

C/ Ferran Puig 13, Bajos BARCELONA (08023) – Tel. 93 243 04 04 – Fax 93 218 25 02
C/ Velázquez 86, B Bajo Centro MADRID (28006) – Tel. 914321415 – Fax. 915782797
gce@gestionce.com
www.gestionce.com