

Sesión en streaming

10 áreas CLAVE para la gestión empresarial

Tips y recomendaciones vitales en la nueva era digital para mejorar los resultados de tu empresa y digitalizarte

Jueves, 25 de febrero de 2021, de 9:30 a 11:30 horas

CONTENIDOS

La mayoría de los empresarios o gestores de empresa conocen muy bien a nivel técnico su producto o servicio y saben las ventajas competitivas de los mismos. También, a lo largo de los años, han ido incorporando hábitos a su forma de gestionar que a veces les funcionan bien, pero otras veces sin los resultados esperados.

Se analizarán 5 áreas de la gestión empresarial a través de 22 buenas prácticas y rutinas que catapultan la eficacia y el rendimiento de los mejores empresarios. Conocerás los trucos que pueden ayudarte a cambiar y mejorar tu forma de gestionar y con ello, los resultados de tu empresa o unidad de negocio.

Te llevarás un plan de acción con el que podrás incorporar estas buenas prácticas a tu gestión diaria.

Por otra parte, con una buena estrategia digital conseguirás multiplicar tu número de clientes, pasando de lo local a lo global. La digitalización ya no se presenta como una opción.

La transformación digital es una herramienta vital para ampliar las oportunidades de negocio en tu sector que en estos momentos tiene una gran carga de trabajo, es cierto, pero por un tiempo limitado.

Los asesores fiscales y contables están viendo en estos momentos como su día a día es sortear y ayudar en la medida de sus posibilidades a que una gran parte de sus clientes no cierren o cierren sin grandes pérdidas.

Eso significa que en unos meses una parte de su cartera de clientes va a dejar de serlo y ello no va a poderse resolver desde una perspectiva local, la única solución es ampliar a una visión global, y para ello la implantación de la digitalización e iniciar un proceso de transformación digital va a ser esencial.

La transformación digital no es para todos, no es para los que esperan sobrevivir, es para los que de verdad saben que no hay vuelta atrás, que la transformación digital o se integra en nuestra forma de trabajar o nuestro negocio tiene fecha de caducidad.

OBJETIVOS

- Identificar buenas prácticas para mejorar tu gestión como empresario o directivo
- Ser consciente de los aspectos que afectan a la motivación de tu equipo
- Diseñar un plan concreto y práctico para mejorar un área de tu gestión
- Mejorar tus resultados como gestor de empresa
- Ofrecer a tus clientes respuestas y soluciones durante 24 horas al día, 7 días a la semana.
- Ayudarles a SENTIRSE TRANQUILOS Y SEGUROS
- Mejorar su trabajo ampliando tus servicios complementarios.
- Tener una atención flexible, cercana y adaptada a los nuevos medios digitales.
- Adaptar productos online que les ayuden en su mejora personal y profesional.

PROGRAMA

1. GESTIONAR Objetivos y Proyectos: Cómo identificar, definir, planificar y organizar objetivos y sus planes de acción
2. ORGANIZAR Organización en tu lugar de trabajo: el orden y la concentración
3. EQUIPO Trabajo en equipo: delegar y reunirse, no es tan difícil hacerlo bien
4. GESTIONAR Gestión del día a día: tu agenda, las listas de tareas, tu energía y tu resistencia a pensar
5. CREAR un entorno que favorezca la motivación de tu equipo: tres factores clave que cambiarán tu equipo
6. CONCRETAR nuestro nicho de mercado, y especializarnos en un ámbito concreto para poder desarrollar nuestra marca personal en el mundo online.
7. PLANIFICAR nuestra transformación digital a 60 días, analizando nuestra digitalización actual.
8. CREAR nuevos productos digitales adaptados a nuestro nicho de mercado y nuestras habilidades profesionales.
9. DISEÑAR nuestra estrategia de captación de clientes.
10. OFRECER oportunidades Reales de mejora y crecimiento a nuestros clientes en una situación de incertidumbre, miedo y crisis. ¿Qué nos diferencia? ¿O solo nos eligen por precio?

PONENTES

Carolina San Miguel. Gerente de Cuatro Noventa, Subdelegada de Castellón de la Asociación Española Multisectorial de Microempresas. Ponente en temas relacionados con transformación digital, marca personal, comunicación, y marketing digital. Es emprendedora y empresaria, cuenta con una experiencia en gestión de empresas de 18 años. Se ha reinventado en varias ocasiones y eso se suma a su inquietud por formarse continuamente y adaptarse a los cambios. Diplomada en Gestión y Administración Pública por la Universitat Jaume I, MBA Executive por E & S Business School, Master en Comunicación Política y Empresarial por la Universidad Camilo José Cela, Curso Superior Universitario en Marketing, Comunicación y Eventos por la Universidad Complutense de Madrid, Community Manager por el Instituto Internacional de Marketing y Curso en Liderazgo y Participación Pública por la Fundación Luis Vives.

Javier Arnal. Economista y Diplomado en Consultoría. Se dedica principalmente a ayudar a las personas que, en su ámbito profesional, se sienten un “apaga fuegos”. A las personas que pasan gran parte de su jornada estresados, con la sensación de realizar mucho esfuerzo para los resultados que consiguen. A las personas que no tienen un rumbo muy claro y tampoco saben cómo poner orden y darle la vuelta a la situación. Javier les ayuda a tomar el control de su actividad, a marcarse objetivos y desarrollar planes para alcanzarlos. Les enseña cómo motivarse y cómo utilizar herramientas de autogestión para ser más productivos en su faceta profesional y tener una mejor calidad de vida. Actualmente es consultor independiente de productividad y eficacia. Trabaja con empresarios, ejecutivos, profesionales libres y vendedores. Compagina esta actividad con la formación en empresas y en programas de posgrado. Con anterioridad ha ocupado el puesto de Director Comercial en Bluekey, Director Gerente en JM Systems, Gerente del Canal Distribución Especialista en Telefónica Móviles México y Responsable de Formación Comercial en Telefónica Móviles.

INSCRIPCIONES

- Colegiados, personal de despachos y colaboradores de colegiados: GRATUITA
- Otros asistentes no colegiados: 30€

Plazas limitadas por riguroso orden de inscripción.

Toda inscripción no anulada 24 horas antes del inicio del curso supondrá el pago íntegro de la matrícula.