

 **REACTÍVATE** 

La nueva normalidad empieza hoy

1. OBJETIVOS DEL PROYECTO.

Dotar a las empresas participantes de herramientas útiles y de rápida aplicación para afrontar la “nueva normalidad”, independientemente de cuál sea tu tamaño o sector de actividad.

Aprender a poner al cliente en el centro de la estrategia empresarial, para poder rediseñar y redefinir los modelos de negocio y las actuaciones que tienen que convertirse en cifra de negocios y rentabilidad.

2. CONTEXTO.

La situación de los últimos meses ha provocado un vuelco en muchos aspectos de nuestras vidas, haciendo cambiar una buena parte de nuestros hábitos y motivaciones de compra. Además cada día aparecen nuevas amenazas y oportunidades que eran diferentes solo unas horas antes. Y además se ha producido todo en un lapso de tiempo realmente corto, por lo que nos estamos viendo obligados a tomar decisiones, seguramente trascendentales para nuestros negocios en plazos muy cortos. No hemos tenido que crear un sentido de urgencia, que diría Kotter, para gestionar el cambio, nos lo crean desde fuera todos los días.

La vuelta a la actividad, a mayor o menor velocidad, según las normativas y nuestras capacidades, nos obliga a pensar desde ya en cómo vamos a afrontar la “nueva normalidad”, cuál va a ser la realidad que nos vamos a encontrar con nuestros clientes, nuestros proveedores, nuestros empleados.

Por todo esto es importante conocer herramientas que nos guíen y no nos dejen “solos ante el peligro”. Y compartir con otros nuestras preocupaciones, nuestras dudas, nuestras ideas, propuestas, etc.

Aprovechar la fuerza de lo colectivo para impulsar los proyectos individuales, generar sinergias, alianzas nuevas o diferentes.

3. TALLERES ONLINE.

La estrategia formativa para responder a esta “nueva normalidad” pasa por tres núcleos de contenidos a trabajar desde el punto de vista conceptual como práctico:

- 1- REDEFINICIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO
- 2- VENDER DESDE LA MENTE DEL CLIENTE

En ese mismo orden temporal, para que la secuencia formativa tenga sentido y se desarrolle con congruencia.

4. TALLER DE REDEFINICIÓN DE MODELOS DE NEGOCIO

Objetivos específicos del taller:

- Identificar las diferentes partes que constituyen el modelo de negocio con la herramienta Business Model Canvas.
- Conocer y aplicar los conceptos de Lean Startup, Producto Mínimo Viable y metodologías ágiles para validar cambios en el modelo de negocio.
- Explorar posibles alianzas y sinergias entre los miembros de la comunidad para redefinir modelos de negocio.

¿Por qué un taller de redefinición de modelos de negocio?

“Tengo que ajustar mis costes, mi estructura, además no sé si mi producto sigue siendo competitivo en el mercado. Debo hacer algo, mi competencia seguro que saldrá con algo”.

En este taller se mostrará cuáles son los elementos fundamentales de un modelo de negocio para aplicarlos al propio, y detectar áreas susceptibles de cambio, adaptándose a los nuevos tiempos. Metodologías ágiles para validar modelos de negocio.

Dos sesiones de tres horas.

5. VENDER DESDE LA MENTE DEL CLIENTE

Objetivos del taller:

- Conocer y analizar los nuevos comportamientos de clientes y consumidores a través de la herramienta “Customer Journey Map”.
- Aprender a segmentar el mercado en función de nuevos parámetros
- Aprender a conocer al cliente con la herramienta “Mapa de Empatía”.

- Entender y aplicar los elementos comunicativos del proceso de venta en función de las nuevas tecnologías, nuevos comportamientos, etc.

¿Por qué un taller sobre vender desde la mente del cliente?

“Todo el mundo dice que el cliente ha cambiado, y yo también lo creo, pero ¿cómo puedo conseguir que siga siendo mi cliente, cómo lo puedo fidelizar ahora, cómo ha de actuar mi equipo de ventas?”

En el taller se trabajará herramientas para segmentar a los clientes de forma diferente, desde la empatía y el verdadero entendimiento de sus motivaciones. La venta es un proceso basado en la comunicación, así que revisaremos conceptos clave y nuevas aplicaciones: ¿es posible la venta por videoconferencia?

Dos sesiones de tres horas.

6. QUIÉNES SOMOS.

Desde hace 20 años EQUIPO HUMANO ofrece soluciones de gestión empresarial basadas en la innovación y enfocadas a las personas como núcleo fundamental de cualquier acción en el ámbito de los negocios.

Uno de los ámbitos de actuación de EQUIPO HUMANO es la formación y el asesoramiento a empresarios, directivos y equipos comerciales en metodologías y herramientas de gestión para mejorar los resultados de ventas de las organizaciones, siempre buscando una forma diferente, atractiva y poderosa de transmitir el conocimiento y poder aplicarlo a la actividad empresarial.

José Enrique García, Director General de EQUIPO HUMANO ha publicado diversos libros sobre innovación y creatividad: “El libro que quería cambiar tu mundo” (Ed. Obrapropia, 2013), “Yo en Foco” (NPQ Editores, 2017) y “El Cuaderno del Dragón del Cambio” (NPQ Editores, 2019).

Además de diferentes webinars y artículos publicados en el blog de EQUIPO HUMANO, podemos destacar las últimas actuaciones llevadas a cabo para ayudar a las organizaciones en la definición y validación de sus modelos de negocio:

- Programa CREA Y GESTIONA CON ÉXITO TU PROPIA EMPRESA (Ayuntamiento de Torrent, ediciones en 2019 y 2020).
- Programa ReCoRe. Apoyo al emprendimiento turístico (Turisme Empren CV, edición 2020).
- Iniciativa ADELÁNTATE AL FUTURO para dar servicios gratuitos a empresas y trabajadores en el contexto de COVID19 en las siguientes materias:
 - o Análisis sobre el test de resistencia de tesorería de las empresas.

- Consultoría sobre transformación digital.
- Asesoría en cuanto al modelo de negocio que deben desarrollar las empresas en este nuevo tiempo.
- Ayuda sobre qué tipo de perfiles profesionales van a necesitar.
- Análisis sobre la propuesta de valor que las empresas deben presentar al mercado.
- Apoyo para las empresas en cuanto a su organización interna.
- Evaluación sobre qué tipo de estrategia deben llevar a cabo.
- Análisis sobre las características del talento que la empresa va a necesitar.
- Valoración sobre qué tipo de organización debería crear para adaptarme lo antes posible.
- Orientación del tipo de formación que será imprescindible aplicar en la empresa para ser competitivo.
- Valoración sobre cómo debe la empresa relacionarse con su cliente.

7. EQUIPO DE FORMADORES.

JOSÉ ENRIQUE GARCÍA.

Estudié Psicología por la vocación que sentía por las personas, la cual aprendí entrenando al tenis a equipos de alto rendimiento. Terminé los estudios universitarios y comencé a trabajar como técnico de selección en la Fundación Servicio Valenciano de Empleo pero pronto la abandoné para emprender mi propio negocio. Equipo Humano. 18 años formando a personas en metodología outdoor training pues compaginaba la psicología con lo nuevo, lo diferente. Pronto me adentré en la Creatividad e Innovación y escribí mi primer libro “El Libro que quería cambiar el mundo. Creatividad para no creativos”. Al mismo tiempo me llamaron para dar clase en la universidad como profesor asociado del departamento de psicología económica. Por su puesto, como todo empresario estudié mi Master en Dirección de Empresas en Barcelona, pero en realidad todo lo que sé sobre empresa lo he aprendido de compañeros/as empresarios/as.

Imparto formación en las áreas de liderazgo, inteligencia emocional, dirección de personas, neuromarketing, venta emocional, en instituciones y empresas como por ejemplo, UA (Universidad Alicante), UV (Universidad de Valencia), varias federaciones empresariales, Escuela de Empresarios EDEM, Universidad Católica, Universidad Florida, entre otros.

Seguí escribiendo y en el año 2017 escribí el libro “Yo, en foco” pues focalizarte es fundamental para tener éxito. Y hace unos meses publiqué mi libro “Un sueño compartido. 18 años en la gestión de personas”.

FEDERICO SEGARRA

Licenciado en Psicología por Universidad de Valencia.

He desarrollado mi carrera profesional como Director de Recursos Humanos en empresas del sector cerámico, de distribución y de servicios de telecomunicaciones, lo que me ha permitido tener visiones diferentes a la hora de seleccionar los equipos comerciales y diseñar sus planes de formación y sus sistemas de objetivos y de retribución.

Desde 2005 trabajo como consultor, poniendo a disposición de mis clientes el know how adquirido durante la etapa anterior para gestionar durante estos años numerosos procesos de selección de talento, programas de formación a equipos comerciales diseñados a medida y programas de acompañamiento y coaching a directivos y comerciales de empresas de producción y de servicios, y actuaciones de consultoría, tales como diseño de planes comerciales, análisis de productividad de los equipos, mystery shpping, etc.

Ha participado como ponente en diversos encuentros y Masters de profesionales de Recursos Humanos.

8. FECHAS

El programa se desarrollará durante los meses de septiembre y octubre de 2020, siendo el punto de inicio la primera sesión del taller de redefinición del modelo de negocio.

Dicha primera sesión se realizará el lunes 28 de junio de 16:00 a 19:00 horas.

La segunda sesión se el 1 de octubre en el mismo horario.

9. INSCRIPCIÓN

El programa **Reactívate: La nueva normalidad empieza hoy** es de inscripción gratuita para los asociados de ASECAM.

Para formalizar la inscripción se deberá rellenar el formulario online del siguiente enlace:

<https://www.equipo humano.com/reactivate-asecam>