



ESCUELA
SUPERIOR
DE
NEGOCIOS

Business school

CÁMARA TERUEL

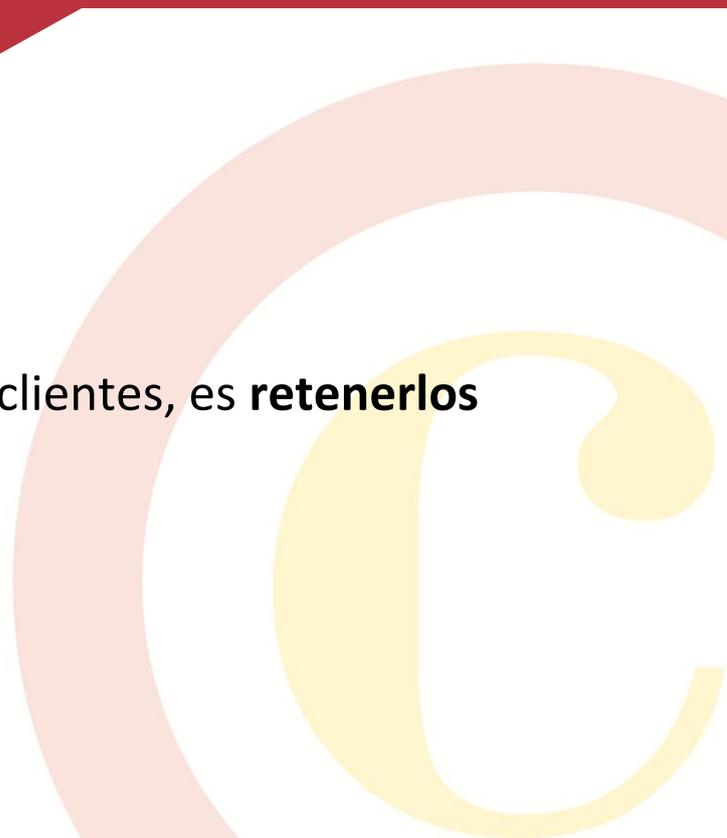
En la **Escuela SUPERIOR de Negocios de Cámara TERUEL** encontrarás todo lo que necesitas para alcanzar el éxito profesional

EMPRESA 10.0

2ª Edición

Lo difícil no es hacer clientes, es **retenerlos**

Ven a **TU CÁMARA**
Trabajamos por **TU FUTURO**



PRESENTACIÓN DE LA ESCUELA SUPERIOR de NEGOCIOS de CÁMARA TERUEL ESNeT

La Escuela Superior de Negocios nace en el seno de Cámara Teruel para ofrecer una **formación superior de calidad** a nuestros clientes, una formación/consultoría que apliquen inmediatamente en su día a día laboral, y les permita profesionalizarse, especializarse y ganar competitividad. **Dirigida a** recién licenciados, empresarios actuales y/o potenciales, empresas e instituciones, en ESNeT diseñamos **soluciones a tu medida** para que te diferencies y destaque entre tu competencia, aumentes tu productividad y mejores tu cuenta de resultados. **Potenciamos tu crecimiento personal y profesional**

ESNeT es la primera Escuela de Negocios de la provincia de Teruel y nace con el compromiso de contar con **los mejores profesionales** del mercado, aquéllos que han alcanzado el éxito, y traerlos a nuestra casa para guiar y acompañar a los profesionales **turolenses hacia su propio éxito**.

Ya no tienes que irte fuera a especializarte: ven, habla con nosotros, dinos lo que necesitas y diseñaremos un **programa ad hoc** para ti (o tu empresa) o te invitaremos a participar en alguno de los programas que tengamos programados, ajustados a tus demandas, las demandas de las empresas y de la economía turolense.



DIRIGIDO A:

El Programa Empresa 10.0 programa está dirigido a todas aquellas personas con responsabilidad en la consecución de los objetivos de su empresa que quieran hacer crecer su negocio de forma sostenible, incrementando su rentabilidad.

PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA:

El mundo está cambiando y lo hace cada vez más deprisa, por lo que la primera pregunta que debemos hacernos es... **¿Se mueve mi empresa al ritmo necesario para crecer de forma sostenible? ¿Evoluciona en paralelo a los cambios que arrastra el mercado actual?**

Ser una **Empresa 10.0** es la que, además de conseguir la excelencia, sabe evolucionar en sus procesos de negocio y métodos de trabajo de forma que podamos llegar a ser más productivos y rentables.

Una **Empresa 10.0** trabaja sus estrategias de venta offline y online de la misma forma que evoluciona en sus metodologías en Recursos Humanos, capacita a sus directivos y empleados en gestión por procesos y estrategias de venta, mejora sus capacidades de negociación con clientes y proveedores y optimiza su comunicación interna y de cara al exterior.

En este programa vamos a centrar nuestro esfuerzo en ayudarte a crecer, mejorar, vender más y ser más productivo. Desde el minuto 1 te proporcionamos herramientas, estrategias y tácticas para **convertirte en una Empresa 10.0**

Empresa 10.0 es un programa de capacitación empresarial en el que te acompañamos, formamos y enseñamos a identificar y maximizar tus oportunidades y recursos con el objetivo de ser más **RENTABLE** e incrementar tus **VENTAS**, a partir de una estrategia global que incluye el trabajo sobre el diseño de estrategias de venta offline y online, gestión por procesos, Empowerment, técnicas de negociación, comunicación interna y liderazgo y estrategias de comunicación con potenciales y clientes.

Igual que no irías a la guerra sin un plan de ataque, sin saber donde se ubica el enemigo y que armas usa,

¿Cómo esperas vender sin un plan de acción para tu equipo, tus ventas y tu estrategia de negocio?



OBJETIVOS:

1. Incrementar la **rentabilidad empresarial** y mejorar el volumen de **ventas**.
2. Desarrollar y **mejorar las habilidades sociales** en la gestión y dirección **de equipos verticales y horizontales** de las personas con responsabilidad en la consecución de los objetivos de la empresa.
3. **Crear y/o mejorar la marca personal y corporativa** a través de una metodología de trabajo *Learning by Doing* apoyada en herramientas concretas y válidas para los **canales offline y online**.
4. **Desarrollar estrategias de comunicación** y venta a través de internet en consonancia con las acciones offline de la empresa.
5. Potenciar el **Liderazgo en la gestión de equipos y personas**, dirección eficaz, pensamiento sistémico y experiencia de cliente.

PROFESORADO:



Alberto Alcocer Rodríguez

es.linkedin.com/in/albertoalcocerrodriguez

Socio fundador de **DOBLEAGLOBAL** y CEO en **SOCIETIC BUSINESS ONLINE**. Analista Programador y Master en Comercio Electrónico, es especialista en consultoría empresarial y en el desarrollo y ejecución de estrategias de marketing online enfocadas en la venta y a la comunicación por internet.

Formador con más de 15 años de experiencia en cursos especializados para empresas y directivos y docente en programas Máster, MBA y posgrado en marketing digital y estrategia en internet.

Es conferenciante y ponente en eventos relacionados con el marketing online, las nuevas tecnologías y la estrategia online.

Jesús Alijarde Caverro.



Diplomado en Ciencias Empresariales Graduado en Administración y Dirección de Empresas. Máster Universitario en Liderazgo y Administración Pública. Máster Universitario Profesorado.

Experto en planificación estratégica, tramitación administrativa, negociación, marketing, RSE, organización y dirección de empresas, y sostenibilidad empresarial. Fue asesor laboral en procesos de negociación colectiva, convenios y expedientes de regulación de empleo.

Así mismo fue técnico de planificación y desarrollo en la Red Aragonesa de Desarrollo Rural asesorando en el proceso de diseño y redacción de las Estrategias de Desarrollo Local Participativo bajo la metodología LEADER 2014-2020. En la actualidad es consultor empresarial en Viados Gestión Integral de Proyectos.



Eduardo Sánchez Salcedo

Licenciado en Comunicación Audiovisual por la Universidad de Navarra.

Master en Dirección y Gestión de Empresas Turísticas y Postgrado en Dirección de Asuntos Públicos. Especializado en comunicación corporativa, institucional y política.

Ha sido asesor de comunicación en el Gobierno de Aragón, Instituto Aragonés del Agua, Cortes de Aragón y seis campañas electorales. Fue miembro del Comité de Asesores y Consultores de la Asociación de Comunicación Política (ACOP), de la que fue Delegado en Aragón. Ha trabajado en Antena 3 TV, Grupo Radio Huesca y Radio Voz.

Secretario del Consejo de Administración de la Corporación Aragonesa de Radio y Televisión durante la pasada legislatura. Autor o coordinador de seis publicaciones sobre gestión de servicios públicos y sobre etnología.

Actualmente gestiona la comunicación de empresas de sectores diversos, como las energías renovables o la educación superior en la consultora Comunicanza, Comunicación y Asuntos Públicos.



PROGRAMA

El programa **Empresa 10.0** tiene una duración de 40 horas, que se realizarán en 8 sesiones de 5 horas de trabajo (viernes y sábados) durante un periodo 4 fines de semana, a partir de la fecha de inicio (Mayo 2017).

El programa Empresa 10.0 pretende ser eminentemente práctico por lo que se compone de **talleres específicos** donde se trabajarán técnicas y estrategias y se proporcionarán las herramientas adecuadas para poder poner en marcha lo aprendido desde el minuto 0.

El **programa formativo de Empresa 10.0** se compone de 8 talleres.

- **Estrategia de ventas orientada al cliente (5 horas)**

Estrategia operativa enfocada a la venta offline y online. Orientación al usuario, determinación de objetivos, diagnóstico de situación, metodologías y procesos de trabajo

- **Usabilidad y orientación al usuario, cómo vender por internet (5 horas)**

Normas y recomendaciones sobre cómo construir una web o tienda online sencilla pero eficaz y enfocada a la venta online. Orientación al usuario, experiencia de cliente, procesos específicos de venta por internet, enfoque a la conversión.

- **Técnicas de negociación para no perder dinero. (5 horas)**

La negociación está presente en todas las áreas de la vida, por lo que saber hacerlo nos va a permitir obtener mejores resultados en cualquier ámbito, consolidando relaciones y evitando futuros conflictos. Conocerse a uno mismo como negociador, identificando tus puntos fuertes y débiles.

Establecer metodologías para afrontar cualquier proceso de negociación, pensando en cada concesión en términos de dinero y valor.

El diseño de una estrategia de marca personal nos ayudará a establecer las acciones que nos permitan conseguir nuestros objetivos. Coherencia entre marca personal on line y off line y herramientas específicas de trabajo.



- **Visibilidad en internet. Marketing de contenidos y Posicionamiento web. (5 horas)**

¿De qué te sirve una web o tienda online si tus potenciales clientes no te encuentran en internet? ¿Sabe Google que existes? ¿Apareces en las primeras posiciones de los buscadores?. Trucos, técnicas y estrategias para ser más visible en internet y conseguir más ventas

- **Empowerment (5 horas)**

Recursos Humanos enfocados a la venta. (Taller) Herramientas para trabajar el potencial de venta de todas y cada una de las personas de nuestra empresa, desde el personal de limpieza hasta el director General.

- **Publicidad en internet y redes sociales. (5 horas)**

Las redes sociales conforman la pata de la generación de marca, Branding corporativo y comunicación online, fundamental para toda empresa que trabaje en internet. Se trabajará la estrategia en redes sociales, así como métricas y analíticas, funciones y tareas del community manager y cómo preparar un plan de comunicación online. Big Data y su aplicación al marketing online y a la consecución de Leads y Ventas.

- **Comunicación efectiva en la empresa, off line y online. (5 horas)**

Es importante que revisemos nuestra estrategia de comunicación en el caso de tenerla o en su defecto como debemos elaborarla.

Labor del líder en la comunicación interna de la empresa. ¿Cómo debo expresarme, me entienden? ¿Establezco un proceso de intercambio de información y genero una actitud proactiva para la venta en todos mis empleados?.

Herramientas, metodologías y procesos para mejorar la comunicación y la difusión en el entorno offline y online.

- **Marca personal y marca corporativa. (Off line y on line) (Taller)**

Todos poseemos una marca personal que nos hace distintos al resto pero, ¿sabemos cuál es?. ¿Somos capaces de mostrarla y sentirnos cómodos con ella? ¿Qué nos hace diferentes? ¿Cómo aportamos valor?



PROYECTO PERSONALIZADO POR EMPRESA

Cada alumno tendrá la oportunidad de realizar un proyecto (**MINI PLAN DE MARKETING**) desde el inicio del programa EMPRESA 10.0, pudiendo poner en práctica todo lo aprendido en un proyecto que se supervisará por los profesionales que imparten el curso.

Este programa formativo incluye un acompañamiento y tutorización de los proyectos de los alumnos a la hora de resolución de dudas, así como la entrega de textos y documentación complementaria de interés.

La realización de este proyecto está incluido en el programa del curso.

OPCIONES ADICIONALES DEL PROGRAMA

Consultoría personalizada

El programa **Empresa 10.0** se complementa con una fase de consultoría personalizada (opcional, no incluida en el programa) para todas aquellas empresas que deseen realizarla. *El coste de esta fase es de 400€/empresa.

Esta fase incluye para todas aquellas empresas que deseen realizarla:

- Una sesión de trabajo personalizada con cada empresa participante.
- Elaboración de documento "**Análisis de situación y Recomendaciones de Mejora**" a través de la herramienta propia "**Diagnóstico 10.0**".
- Presentación de resultados y de un **plan de acción** con cada empresa.

DURACIÓN: El programa tiene una duración de **40 H** lectivas distribuidas en 8 sesiones:

- MAYO 2017: 5,6,12,13,19,20,26,27 (viernes y sábado)

HORARIO: se imparte el viernes (horario de 16.00h a 21.00h) y sábados (horario de 09.00h a 14.00h)

CURSO BONIFICABLE CON FUNDAE – FUNDACIÓN TRIPARTITA

*Cámara de Comercio de Teruel · Entidad Organizadora *



Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO
Fundación Estatal

MATRÍCULA

- 500€ para trabajadores por cuenta ajena.
- 400 € para desempleados, clientes Club Cámara e Ibercaja.

*Reserva de plaza previo pago de matrícula. Plazas limitadas.

*La Dirección se reserva el derecho de realizar las modificaciones del programa que considere oportunas.

INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA

Jorge López Esteban

formacion@camarateruel.com

978 61 81 91

También en este Link → [FORMULARIO](#) ←



ESCUELA
SUPERIOR
DE
NEGOCIOS

Business school

CÁMARA TERUEL

En la **Escuela SUPERIOR de Negocios de Cámara TERUEL** encontrarás todo lo que necesitas para alcanzar el éxito profesional

EMPRESA 10.0

2ª Edición

INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA

Jorge López Esteban

formacion@camarateruel.com

978 61 81 91

También en este Link → [FORMULARIO](#) ←

Ven a **TU CÁMARA**
Trabajamos por **TU FUTURO**