

Silvia Torralba

La crisis: un empujón para superarla

¿Quién de nosotros no abre los periódicos a cada día esperando encontrar un mensaje positivo que nos lleve a creer que salimos del bache? Pero esto no ocurre y seguimos esperando... ¡Quizás este sea el gran error! ¿No somos también responsables de cambiar esta situación? Probablemente en menores proporciones que otros, pero sí lo somos. Es la hora de actuar, plantearse qué acciones se pueden llevar a cabo para paliar una situación de crisis que ya alcanza unos índices de bajas empresariales sorprendentes. ¿Vamos esperar a que nos pase también a nosotros?

“Hay que coger el toro por los cuernos”.

Y para ello, tenemos que saber cuáles son nuestras alternativas, tenemos que estar informados de todas las herramientas que nos pueden ayudar a hacer frente a esta situación, desde los pilares más importantes de nuestra empresa: la informática, la tecnología, la comunicación, el marketing, la publicidad y la economía.

Por esta razón, os vengo a proponer este proyecto de didáctica empresarial interna, compuesto de formación específica y repartidos en módulos de corta duración. Dichos módulos pueden ser impartidos en distintas sesiones en las sedes de las propias empresas.

El objetivo que se pretende alcanzar con esta propuesta de formación es que las empresas eduquen a sus propios trabajadores y directivos para crear una situación de combate hacia la crisis.

Silvia Torralba

Propuesta de formación

Informática y Tecnología

Impartido por: Juan Cantarell

Módulo 1

Situación actual del mercado

- Análisis global de los casos más representativos.
- Dos posibles opciones: evolutiva o correctiva.
 - o Evolucionar: "Renovarse o morir" Aprovechar este momento para hacer un cambio integral de la tecnología.
 - o Corregir fallos: "En tiempos de crisis, recoger las redes" Se solventan los fallos del sistema actual.
- Tendencias a corto y medio plazo.

Módulo 2

PYME: "Perdida en el ciberespacio"

- Detectar y corregir los fallos es el primer paso para hacer frente a una crisis.
- Analizar las posibles soluciones (las adquisiciones no son caras o baratas; simplemente son rentables o deficitarias).
- Calidad del servicio (también las ".com" viven la crisis).
 - o Transparencia en investigación, diseño, desarrollo e implantación.
 - o Compromiso de calidad / Estándares / Documentación / Formación.
 - o Servicios de mantenimiento: hay muchas y variadas fórmulas para mantener una empresa tecnológicamente segura y a la vez operativa en el día a día.

Módulo 3

Soluciones reales para problemas reales

- Servicios de mensajería gratuitos para agilizar la comunicación.
- Videoconferencias nacionales e internacionales gratuitas o a bajo coste.
- Servicios de televigilancia sobre IP. Recepción de la imagen en tiempo real de un local a través de internet o en un móvil particular.
- VoIP (Voz sobre IP): una alternativa más barata a la comunicación móvil en la oficina.
- Redes de ADSL urbanas.
- Beneficios e inconvenientes: análisis crítico.

Silvia Torralba

Comunicación, Marketing y Publicidad

Impartido por: Silvia Torralba

Módulo 1

Comunicación interna y externa

- **Los empleados**
 - “Barrer la casa antes de llamar a los invitados”
 - ¿Con qué empleados puedo contar realmente?
 - ¿Ellos son conscientes de la situación y aportan algo de su parte para que la empresa siga adelante?
 - ¿Tengo a mis empleados informados y motivados para que apoyen las posturas de la empresa?
 - ¿Hay “escapes” de información desnecesarios hacia el exterior?
 - ¿Todos tienen claro sus funciones e incluso sus nuevas funciones que han tenido que asumir por recorte de personal?
- **El cliente**
 - Un repaso por la lista de invitados
 - ¿Cuál es el perfil de mi cliente tipo?
 - ¿Puedo ampliar mi oferta de servicio a otros clientes?
 - ¿El contacto que tengo es realmente la persona que toma decisiones?
 - Cómo puedo ampliar mi base de datos de posibles clientes?
 - ¿Grandes clientes, grandes deudores?
- **Mi imagen**
 - Pintar los muebles viejos o cambiarlos por nuevos
 - ¿Mi imagen causa el impacto que necesito?
 - ¿Cómo la gestiono hacia el exterior? (¿siempre igual o con variantes?)
 - ¿Es el momento de renovar? (tengo recursos suficientes para hacerlo BIEN?)
 - ¿Qué consecuencias traería el cambio? (físicas y económicas).

Módulo 2

Marketing

- **Estudio de mercado**
 - ¿Qué hace la competencia?
 - ¿Cuáles son sus puntos fuertes y sus debilidades?
 - ¿En qué me puedo diferenciar de ellos?
- **Planificación de la estrategia a seguir**
 - Desarrollo de un Plan de Marketing
 - Estrategias online
 - Estrategias offline

Silvia Torralba

Puesta en práctica del Plan de Marketing

¿Qué y quién necesito para llevar a cabo mi PM?

Cómo llegar a los medios y la forma adecuada de hacerlo en cada circunstancia

- **Valoración del Plan de Marketing**

¿He seguido al pie de la letra la estrategia planificada?

¿Qué acciones fueron positivas y cuáles fueron negativas?

Siempre estamos a tiempo de cambiar...

Módulo 3

Publicidad

- **Mis recursos**

¿Cuento con profesionales para su desarrollo?

¿Soy capaz de transmitirle lo que realmente necesito?

¿Cómo valoro la importancia de su trabajo?

("Mi primo sabe hacer páginas web...")

- **Mis objetivos**

Creatividad x efectividad

¿Qué quiere ver mi cliente?

¿Qué me interesa realmente enseñar?

- **El resultado final**

Formatos publicitarios efectivos

¿Publicidad en papel ...?

- Impresión digital

- Impresión offset

- Rotativas

- Otros formatos y proveedores

- Costes y repercusiones

¿...o por Internet?

- Oficinas virtuales

- Newsletter

- Banners

- Campañas de posicionamiento

- Costes y repercusiones

Silvia Torralba

Economía y Gestión

Impartido por: Learn and Win, S.L.N.E.

Módulo 1

Gestión de Tesorería

- **Fuentes de financiación a corto plazo:**
 - Pólizas de crédito
 - Descuento comercial (remesas)
 - Descuento por pronto pago
 - Factoring

- **Fuentes de financiación a largo plazo:**
 - Préstamos:
 - Tipos: elemental, americano, de cuotas de amortización constante, francés. Construcción del cuadro de amortización.
 - Préstamos diferidos o con carencia.
 - Préstamos con interés revisable.
 - Cancelación anticipada de un préstamo. Determinación del coste.
 - Subrogación y novación de un préstamo. Determinación del coste.
 - Leasing y renting:
 - Principales diferencias.
 - Ventajas e inconvenientes.
 - Otras fuentes de financiación
 - Capital Riesgo.
 - Préstamos participativos.
 - Sociedades de garantía recíproca.

- **Medios de cobro y pago:**
 - Confirming
 - Factoring
 - La gestión de recobros
 - Los seguros de caución
 - Comparación de alternativas de financiación utilizando Excel.

Silvia Torralba

Módulo 2

La Planificación Fiscal desde el punto de vista de la Gestión Financiera

- Ventajas y desventajas de las distintas alternativas de financiación/inversión.
- Obligaciones del empresario respecto a los principales tributos.

Módulo 3

Obtención de Ayudas Públicas, Subvenciones y Bonificaciones.

- Trámites, plazos, documentación a aportar ante las distintas AA.PP y privadas que prestan subvenciones y/o bonificaciones a las empresas.

Tarifas y observaciones

Coste por módulo (independiente del nº de asistentes): 150,00 €

El coste del material didáctico será de 5,00€ por asistente/ módulo.

Obs.

Cada módulo podrá ser impartido en la propia empresa en los horarios acordados con cada ponente previa cita y tendrá una duración de aproximadamente 1 hora.

La no cancelación de dicha cita con una antelación mínima de 24h repercutirá en el abono del 30% del valor del módulo.

Silvia Torralba

M. 61 51 44 377
s.torralba@tribom.com