

NIVEL BÁSICO

ÁREAS A TRATAR	CONTENIDO	ENTREGABLES/OBJETIVOS DE LA SESIÓN	SESIONES PRESENCIALES	APOYOS INDIVIDUALES
1 ESTRATEGIA (Gestión de la información)	<ul style="list-style-type: none"> Identificación de fuentes de información (grupos de interés) Análisis interno + análisis externo (competencia, información sectorial...) 	<ul style="list-style-type: none"> Tabla necesidades grupos de interés Tabla identificación fuentes información externa e interna DAFO 	<i>1 sesión de 3 horas</i>	<i>2 horas</i>
2 ESTRATEGIA (Reflexión y desarrollo planificación estratégica)	<ul style="list-style-type: none"> Definición proceso/método para realizar reflexión estratégica Fijación objetivos de largo plazo (Misión, Visión) 	<ul style="list-style-type: none"> Definir Misión y visión Definir largo plazo (líneas estratégicas) 	<i>1 sesión de 3 horas</i>	<i>2 horas</i>
3 ESTRATEGIA/RESULTADOS (Despliegue y revisión)	<ul style="list-style-type: none"> Despliegue Estrategia: planes de acción y reparto responsabilidades Despliegue objetivos y definición de un cuadro de objetivos e indicadores 	<ul style="list-style-type: none"> Plan de gestión/acción Cuadro de objetivos e indicadores básico (no sólo estratégicos) (Opcional) 	<i>1 sesión de 3 horas</i>	<i>2 horas</i>
4 CLIENTES (Segmentación, comunicación y mkt)	<ul style="list-style-type: none"> Identificar diferentes tipologías de clientes actuales y potenciales (motivos de compra) Definición método/s para conocer necesidades/expectativas/satisfacción de los clientes. Desarrollar planes de marketing y comunicación (posicionamiento, desarrollo marca...) 	<ul style="list-style-type: none"> Cuadro identificación clientes/adaptación base de datos ... Método medición satisfacción clientes (encuesta/check-list/focus group...) (Opcional) 	<i>1 sesión de 3 horas</i>	<i>2 horas</i>
5 CLIENTES (Planificación de la actividad)	<ul style="list-style-type: none"> Planificación de la actividad (metodologías y herramientas: mejora eficiencia, gestión horas imputadas a proyectos...; metodologías: gestión procesos/proyectos, 5S...) Presupuestos, ofertas, facturación, tesorería... 	<ul style="list-style-type: none"> Identificación de actividades principales (operativas) Asignación de tareas/actividades/proyectos (Opcional) 	<i>1 sesión de 3 horas</i>	<i>2 horas</i>
6 GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA (*Sesión opcional impartida por ELKARGI)	<ul style="list-style-type: none"> Estados Financieros. Balance de situación y cuenta de resultados Indicadores para la obtención de Financiación (cash flow, endeudamiento, solvencia...) Planificación Económica y Presupuesto 	<ul style="list-style-type: none"> Será una sesión eminentemente práctica 	<i>*1 sesión de 5 horas</i>	<i>0 horas</i>
7 PERSONAS (Perfil y selección)	<ul style="list-style-type: none"> Definición perfil de personas/puestos (tareas, responsabilidades, funciones...) Selección (necesidades estratégicas, conocimientos, actitudes...) 	<ul style="list-style-type: none"> Identificación funciones/perfiles (Opcional) 	<i>1 sesión de 3 horas</i>	<i>2 horas</i>