

NIVEL AVANZADO

ÁREAS A TRATAR	CONTENIDO	ENTREGABLES/OBJETIVOS DE LA SESIÓN <i>*(Cada entidad decidirá qué 3 va a desarrollar)</i>	SESIONES PRESENCIALES	APOYOS INDIVIDUALES
1 ESTRATEGIA (Gestión información, reflexión, despliegue y seguimiento)	<ul style="list-style-type: none"> • Grupos de interés, fuentes de información, métodos análisis información (interna y externa) • Métodos para realizar reflexión estratégica y despliegue (plan de gestión, acción...) • Seguimiento de la Estrategia 	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión Estrategia y PG • Método para la reflexión estratégica 	1 sesión de 3 horas	2 horas
2 CLIENTES (Necesidades, marketing, mejora de la planificación)	<ul style="list-style-type: none"> • Segmentación clientes, conocimiento motivaciones de compra, propuesta de valor... • Definición posicionamiento y valores de la marca • Métodos para mejorar la eficiencia de la planificación, garantizando calidad de los productos/servicios • Cierre del proyecto/servicio (fidelización) 	<ul style="list-style-type: none"> • Tabla de identificación clientes • Acciones comunicación con clientes (fidelización) • Planificación comercial 	1 sesión de 3 horas	2 horas
3 PERSONAS (Formación y atención a las personas)	<ul style="list-style-type: none"> • Matriz de competencias • Establecimiento planes de formación orientados a necesidades de las personas, la empresa y la estrategia • Satisfacción de las personas (encuesta, reuniones...) 	<ul style="list-style-type: none"> • Medición satisfacción • Planes formación y • Matriz/perfil competencias 	1 sesión de 3 horas	2 horas
4 PERSONAS (Compromiso de las personas)	<ul style="list-style-type: none"> • Canales de comunicación interna • Sistemas de gestión participativos (reuniones eficientes, equipos de trabajo, gestión por procesos, 5S...) 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de canales de comunicación interna 	1 sesión de 3 horas	2 horas
5 RESULTADOS (Definición y gestión)	<ul style="list-style-type: none"> • Identificación de indicadores clave • Despliegue de objetivos y cuadro de indicadores (ejemplos prácticos). 	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión/creación cuadro de indicadores 	1 sesión de 3 horas	2 horas
6 INNOVACIÓN (Definición y gestión)	<ul style="list-style-type: none"> • Definición objetivos y estrategia para innovar • Análisis información (vigilancia tecnológica) • Potenciar contexto interno (gestión ideas, entornos colaborativos...) • Aprovechar el potencial del entorno (alianzas, innovación abierta, TIC's...) 	<ul style="list-style-type: none"> • Definición Innovación 	1 sesión de 3 horas	2 horas