



→ PROGRAMA EMPRESARIAL

Gestionar una empresa motivada y rentable



El **programa empresarial** está especialmente diseñado para PYMEs. Los cursos que lo componen están específicamente pensados para que todos los departamentos de la empresa dispongan de la formación necesaria para obtener la máxima rentabilidad de sus equipos a través del **adiestramiento** adecuado de las habilidades personales y el **desarrollo** del potencial individual.

Además, este programa le aportará a su empresa un mejor clima laboral y una mayor motivación que se traducirá en una considerable mejora de la rentabilidad para su negocio.

→ CURSOS DEL PROGRAMA

PROGRAMA EMPRESARIAL

Gestión Eficaz del Tiempo

8 horas - 1 de marzo de 2010

La gestión de los RRHH

20 horas - 9, 10 y 11 de marzo de 2010

Finanzas para gerentes

20 horas – 14, 15 y 16 de abril de 2010

Vender con creatividad. Psicología aplicada a las ventas

16 horas – 26 y 27 de abril de 2010

Calidad y Medioambiente

16 horas - 12 y 13 de mayo de 2010

Las nuevas tecnologías en la empresa

16 horas – 26 y 27 de mayo de 2010

Comunicación (conferencia)

Producción (conferencia)



→ OBJETIVOS DEL PROGRAMA

- Dotar a las PYMEs del conocimiento suficiente y necesario para hacer más rentable su negocio.
- Desarrollar las habilidades personales de diferentes departamentos de la empresa. Desarrollar el potencial individual.
- Mejorar la motivación y el clima laboral en la empresa.
- Crear equipos de alto rendimiento en todas las áreas de la empresa.
- Mejorar la rentabilidad de la empresa.

→ METODOLOGÍA DEL PROGRAMA

- 100% presencial.
- Apoyo continuo de plataformas de elearning para compartir documentos, opiniones, debates, etc.
- Totalmente práctica para aumentar el índice de recuerdo de la información proporcionada en la formación.

→ DURACIÓN DEL PROGRAMA

- 6 módulos de 16 / 20 horas.
- 2 módulos adicionales (conferencias).
- 2 módulos al mes, comenzando en marzo de 2010.

→ PRECIO DEL PROGRAMA

- El precio del programa corresponde a la suma de los precios de cada módulo.
- Las comidas se realizan en grupo y están incluidas en el precio.
- Existen descuentos especiales por la realización de 2 módulos o más. Consultar.

→ BONIFICACIONES

- Existen bonificaciones totales o parciales a través de la Fundación Tripartita. Consultar.

→ LUGAR DE CELEBRACIÓN DEL PROGRAMA

- Centro de Negocios de Alicante.
- Las comidas se realizarán en el restaurante del Centro de Negocios de Alicante.



→ GESTIÓN EFICAZ DEL TIEMPO

Un curso práctico para mejorar en qué invertimos nuestro tiempo.

¿Cómo gestiona el tiempo nuestro cerebro?

Modificando hábitos, mejoramos nuestra eficacia



→ OBJETIVO

Dotar de habilidades y conocimientos para que los alumnos dejen de ser “víctimas del tiempo” y aprendan estrategias para gestionarlo con la mayor optimización y eficacia posible.

→ DIRIGIDO A

- ✓ Empresarios.
- ✓ Gerentes.
- ✓ Directivos.
- ✓ Jefes de equipo.
- ✓ Vendedores.
- ✓ Personal de administración.
- ✓ RRHH.

→ METODOLOGÍA

Presencial 100%, con una amplia parte práctica, experiencial y vivencial para el correcto asentamiento de los contenidos.



→ CONTENIDO

- ✓ **Cuestiones para la reflexión**
- ✓ **Dificultades para la gestión del tiempo**
 - En qué invierte el tiempo.
 - El tiempo como recurso.
 - Las dimensiones del tiempo.
 - Las 3 generaciones en la gestión del tiempo.
- ✓ **Eficacia versus Eficiencia**
 - Planificar el tiempo.
 - Las bases de la efectividad: gestión inteligente del tiempo.
- ✓ **Actividades que hacen perder tiempo**
 - “Ladrones de tiempo”, cómo detectarlos.
 - Delegación.
- ✓ **Enfoque hacia los objetivos**
 - Lo urgente y lo importante.
 - Manejar el estrés.
 - Gestión del tiempo en reuniones.
 - Asertividad: aprender a decir “No”.
- ✓ **Practicando la mejor gestión del tiempo**
 - Análisis de tareas.
 - Matriz de prioridades.
 - Test de Asertividad.
 - Test de Matutinidad-Vespertinidad.
 - Test de los 2 minutos.
 - Proyecto de mejora de la gestión del tiempo por cada alumno (individual).

→ DURACIÓN

- ✓ 8 horas.

→ FECHAS

- ✓ 1 de Marzo 2010.

→ PRECIO

- ✓ 450 € + IVA / alumno.



→ DESARROLLAR EL POTENCIAL

Cómo desarrollar los Recursos Humanos de la empresa

¿Dónde está el talento?

Adiestrar habilidades para conseguir equipos de alto rendimiento



→ OBJETIVO

Enseñar a los directivos a desarrollar el potencial individual como una vía de mejora de la motivación, el clima laboral y la rentabilidad del negocio.

→ DIRIGIDO A

- ✓ Gerentes
- ✓ RRHH
- ✓ Directores de departamento
- ✓ Jefes de Equipo
- ✓ Empresarios

→ METODOLOGÍA

Presencial 100%, con una amplia parte práctica, experiencial y vivencial para el correcto asentamiento de los contenidos.



→ CONTENIDO

- ✓ **El equipo como el núcleo de los resultados y del éxito de la empresa.**
 - La cultura del equipo dentro del sistema de la empresa.
 - Perfil cultural del equipo de Dirección.
 - Creencias, valores y estrategias.
 - La fórmula del éxito empresarial.
 - Alineación de los valores y comportamientos individuales y grupales.
- ✓ **El principio sistémico: comprendiendo al equipo como a un todo. Implicaciones.**
- ✓ **La dimensión individual: cómo convertir a los subordinados en colaboradores de gran valor.**
- ✓ **Principios del Coaching de Equipos: conciencia, autocreencia y responsabilidad.**
 - Cómo hacer Coaching en la empresa.
- ✓ **Cómo hacer Coaching en la empresa.**
- ✓ **Herramientas de Coaching de Equipos y Coaching Empresarial.**
 - La exploración de la realidad en el contexto de trabajo.
 - Desarrollo de competencias.
 - Herramientas específicas para el desarrollo de habilidades y competencias.
 - Disciplina emocional.
 - Gestión del tiempo.
 - Gestión del estrés: buscando el equilibrio.
 - Organización y planificación.
 - Gestión de equipos y liderazgo.
 - Comunicación y escucha.
 - Seguimiento del cambio y gestión del compromiso.

→ DURACIÓN

- ✓ 20 horas.

→ FECHAS

- ✓ 9, 10 y 11 de Marzo 2010.

→ PRECIO

- ✓ 750 € + IVA / alumno.



→ LAS FINANZAS EN LA EMPRESA

Conocer la situación a través de los balances

Finanzas para gerentes

¿Qué se necesita saber para interpretar correctamente los balances de la empresa?



→ OBJETIVO

Dotar al empresario del conocimiento contable, fiscal y jurídico imprescindibles para el buen control de su negocio.

→ DIRIGIDO A

- ✓ Gerentes.
- ✓ Empresarios.

→ METODOLOGÍA

Presencial 100%, con una amplia parte práctica, experiencial y vivencial para el correcto asentamiento de los contenidos.



→ CONTENIDO

- ✓ **¿Cómo tomar decisiones sobre la base de la información contable? Interpretación de estados contables para no contables.**
 - Posición Económico-Financiera.
 - Balance.
 - Cuenta de Pérdidas y Ganancias.
 - Caso práctico.
- ✓ **Nadie como usted conoce su empresa, pero... ¿puedo tener una visión integrada y sencilla de mi negocio? El análisis financiero como herramienta de gestión.**
 - Ratios financieros.
 - Liquidez.
 - Solvencia.
 - Ratios económicos.
 - Rentabilidad económica.
 - Rentabilidad financiera.
 - Enfoque de negocio y ROI.
 - Ratios funcionales.
 - Período medio de cobro.
 - Período medio de pago.
 - Crecimiento de ventas.
 - Caso práctico.
- ✓ **¿Cómo puedo adaptarme al entorno reinante? (¿Darwin? ¿O un gerente?) Lecciones de una crisis.**
 - Apalancamiento financiero.
 - Cash-Flow.
 - Estrategias y finanzas.
 - Caso práctico (2).
- ✓ **¿En qué pueden ayudar las finanzas a mi empresa? Introducción al control de costes.**
 - Clasificación de los costes.
 - Márgenes.
 - Modelo del punto muerto. Apalancamiento operativo.

→ DURACIÓN

- ✓ 20 horas.

→ FECHAS

- ✓ 14, 15 y 16 de Abril 2010.

→ PRECIO

- ✓ 750 € + IVA / alumno.



→ VENDER CON CREATIVIDAD

¿Cómo nos ayuda la psicología a vender?

Psicología aplicada a la venta

Un curso práctico para mejorar la motivación y aumentar las ventas



→ OBJETIVO

Dar a conocer los procesos psicológicos básicos que tienen presencia en las interrelaciones humanas, sobre todo en las interacciones que tienen lugar en el proceso de venta entre vendedor y cliente.

→ DIRIGIDO A

- ✓ Vendedores.
- ✓ Jefes de equipo.
- ✓ Directores comerciales.
- ✓ Gerentes.

→ METODOLOGÍA

Presencial 100%, con una amplia parte práctica, experiencial y vivencial para el correcto asentamiento de los contenidos.



→ CONTENIDO

- ✓ **Normas básicas del funcionamiento de nuestro cerebro**
 - ¿Qué impresión genera cuando se le ve por primera vez, aun antes de que hable? ¿Sabe usted cómo mejorarla?(personalizado por alumno).
 - Definición de personalidad y qué personalidad es más apropiada para ser un buen vendedor.
 - Cuidado, nuestro cerebro nos engaña. Cómo nos han “enseñado” a pensar.
 - Rompamos esquemas.
 - Qué recuerda mejor el ser humano y cómo ser recordados cuando el cliente tome la decisión de compra.
- ✓ **¿Qué transmitimos?**
 - ¿Cómo automotivarnos?
 - ¿Por qué nos caen bien unas personas y otras no aún sin hablar?
 - ¿En qué consiste y cómo se establece el feeling?
 - ¿Por qué el atractivo vende? ¿Cómo funciona nuestro rostro?
 - ¿Qué comunica?
 - Diferentes estilos de compradores y cómo vender a cada tipología.
- ✓ **Técnicas de venta desde la psicología**
 - Identificación de las necesidades del cliente.
 - La Comunicación Persuasiva desde la Psicología.
 - ¿Sabe Ud. Escuchar? Test de Escucha Activa.
 - Objeciones a la venta y cómo vencerlas psicológicamente.
- ✓ **La asertividad y la inteligencia emocional en la venta**
 - ¿Es usted asertivo? Test de Asertividad y resultados.
 - ¿Considera que tiene usted inteligencia emocional?
 - Test de inteligencia emocional y resultados.
 - Comunicación no verbal.

→ DURACIÓN

- ✓ 16 horas.

→ FECHAS

- ✓ 19, 20 y 21 de abril 2010.

→ PRECIO

- ✓ 675 € + IVA / alumno.



→ CALIDAD Y MEDIOAMBIENTE

Sentirse consciente y responsable con el entorno

¿Con calidad? Sí, gracias...

La mejora de la atención al cliente a través de las políticas de calidad



→ OBJETIVOS

- ✓ Conocer que toda empresa, independientemente del tamaño y sector, debe considerar un plan de calidad y sostenibilidad a corto, medio y largo plazo para que su empresa no esté sentenciada.
- ✓ Adquirir conocimientos básicos para entender la Gestión Ajustada (Lean Management).
- ✓ Identificar y evaluar los beneficios económicos y de satisfacción del cliente al implantar un Sistema de Gestión Ajustada (Lean Management) y Gestión de Calidad (ISO 9000).
- ✓ Adquirir conocimientos básicos para entender qué es una empresa sostenible y qué supone para una PYME la sostenibilidad.
- ✓ Identificar y evaluar principales riesgos e impactos económicos, sociales y ambientales.
- ✓ Adquirir el conocimiento adecuado para determinar la estrategia de sostenibilidad adecuada a su empresa.

→ DIRIGIDO A

- ✓ Gerentes
- ✓ Dpto. Producción
- ✓ Dpto. Calidad
- ✓ Empresarios

→ METODOLOGÍA

Presencial 100%, con una amplia parte práctica, experiencial y vivencial para el correcto asentamiento de los contenidos.



→ CONTENIDO

- ✓ **Concepto de calidad**
 - Seguridad del consumidor como punto de partida de calidad.
 - Legislación.
 - La calidad como prestaciones añadidas a la seguridad del producto/servicio.
- ✓ **Factores determinantes para ser competitivos**
 - Calidad, coste, respuesta rápida y flexibilidad.
- ✓ **Evolución de la calidad**
 - De la producción en masa a la producción ajustada.
 - Control de la Calidad vs. Gestión de la Calidad.
 - Sistema de Gestión de Calidad: la Gestión del Valor.
- ✓ **Gestión del Valor. Gestión Ajustada o Lean Management**
 - Valor y flujo del valor.
 - Flujo de actividades.
 - Stock cero: procesos en modo "pull".
- ✓ **Los despilfarros**
- ✓ **Los indicadores como evaluadores de la Gestión de Calidad**
 - Indicadores de clientes, empleados y proveedores.
- ✓ **La calidad demostrada: Sistema de Gestión de la Calidad SGC**
 - Homologación y Normalización.
- ✓ **Los ocho principios de la Gestión de Calidad**
 - Orientación al cliente.
 - Liderazgo.
 - Participación del personal.
 - Gestión por procesos.
 - Enfoque del sistema de procesos hacia la Gestión.
 - Mejora continua.
 - Enfoque a la toma de decisiones: los indicadores.
 - Relación mutuamente beneficiosa con los proveedores.
- ✓ **Medioambiente: Sistema de Gestión Ambiental**
 - Concepto de empresa sostenible. Sostenibilidad ambiental en PYMEs.
 - Determinación de la estrategia de sostenibilidad (Dimensión Ambiental). Buenas prácticas ambientales. ISO. Ecodiseño. UNE. Etiqueta ecológica.
 - Elaboración de Memorias de Sostenibilidad.

→ DURACIÓN

- ✓ 16 horas.

→ FECHAS

- ✓ 12 y 13 de Mayo 2010.

→ PRECIO

- ✓ 675 € + IVA / alumno.



→ INTERNET: LA FIERA DE MI NIÑA

¿Cómo nos ayuda Internet a ser más productivos, eficaces y rentables?

Nuevas tecnologías en la empresa

El retorno de la inversión en herramientas tecnológicas



→ OBJETIVO

Conocer todas las posibilidades que nos ofrece Internet para complementar y facilitar el desarrollo del negocio.

→ DIRIGIDO A

- ✓ Gerentes
- ✓ RRHH
- ✓ Directores de departamento
- ✓ Jefes de Equipo
- ✓ Empresarios

→ METODOLOGÍA

Presencial 100%, con una amplia parte práctica, experiencial y vivencial para el correcto asentamiento de los contenidos.



→ CONTENIDO

- ✓ **¿Para qué se usa Internet?**
 - La búsqueda de información.
 - Compartiendo documentación.
 - Buscadores de Internet: cómo funcionan.
- ✓ **Internet como una mejora del rendimiento del negocio**
 - Qué hacer para tener una web atractiva.
 - Tipos de webs:
 - Corporativas.
 - Personales.
 - Blogs.
 - Web 2.0.
 - Aplicaciones web para relacionarse con el cliente.
 - El retorno de la inversión en nuevas tecnologías.
- ✓ **La comunicación a través de Internet**
 - El email.
 - Blogs.
 - Foros.
 - Modelos de comunicación con el cliente a través de la web.
- ✓ **La venta online**
 - Vender a través de Internet: modelos y herramientas.
 - ¿Por qué la gente compra por Internet?
 - Normativas y legislación.
- ✓ **Redes sociales**
 - El funcionamiento de las redes sociales.
 - Networking.
 - El márketing viral.

→ DURACIÓN

- ✓ 16 horas.

→ FECHAS

- ✓ 26 y 27 Mayo 2010.

→ PRECIO

- ✓ 675 € + IVA / alumno.

→ FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

Para inscribirse en nuestros módulos de formación, rellene, por favor, el siguiente formulario:

PROGRAMA EMPRESARIAL	
NOMBRE:	
APELLIDOS:	
EMPRESA:	CIF:
TELÉFONO:	
EMAIL:	
DIRECCIÓN:	
LOCALIDAD:	
Señalar la opción que corresponda:	
GESTIÓN EFICAZ DEL TIEMPO (GET)	DESARROLLAR EL POTENCIAL (DP)
LAS FINANZAS EN LA EMPRESA (FE)	VENDER CON CREATIVIDAD (VC)
CALIDAD Y MEDIOAMBIENTE (CM)	INTERNET: LA FIERA DE MI NIÑA (IN)

Debe remitir este formulario por correo electrónico a info@chgformacion.com para completar el proceso de inscripción.

Forma de pago: 50% en el momento de la inscripción. 50% 48 horas antes de la acción formativa.