

RUTAS HACIA EL ÉXITO

ALCANZA LA CIMA EMPRESARIAL

PUNTOS DE PARTIDA

-  ALMANSA
-  CAUDETE
-  HELLÍN
-  LA RODA
-  VILLARROBLEDO

Colabora:



FUNDACIÓN
Globalcaja
Albacete



Lograr que las empresas de la provincia de Albacete alcancen la cima empresarial

La vida empresarial, como la escalada, puede ser un deporte extremo en el que se desafía la resistencia y el sacrificio. La inexperiencia, falta de planificación y equipos inadecuados, pueden traer consecuencias graves. A pesar de lo negativo, cuando se hace bien, es una experiencia emocionante, estimulante y gratificante.



PARA LLEGAR A LA CIMA SE NECESITA



CLARIDAD.
Define exactamente
dónde quieres ir, y
cuándo quieres llegar



PERSEVERANCIA.
Debes resistir las
caídas y no darte
por vencido.



ESTRATEGIA.
Planifica con táctica.



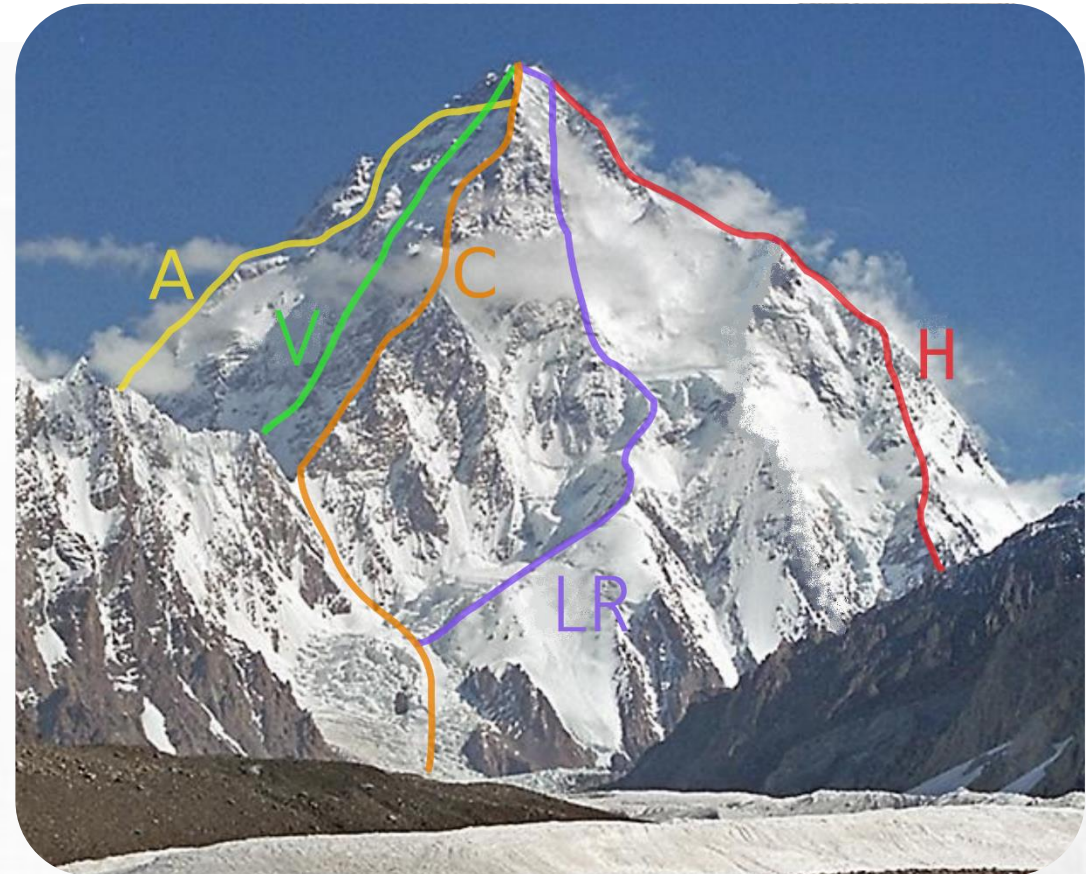
RESILIENCIA.
Asume las
situaciones límite
y sobreponete a ellas.



RUTAS ESTRATÉGICAS

El objetivo es ayudar a las empresas, a conseguir las herramientas necesarias para alcanzar la cima empresarial a través de las Rutas Estratégicas impartidas en cada una de las Delegaciones de FEDA.


- A- Ruta de Almansa
- V- Ruta de Villarrobledo
- C- Ruta de Caudete
- LR- Ruta de La Roda
- H- Ruta de Hellín



Cuando uno se plantea alcanzar la **cima del éxito**, debe saber que cierta preparación precede de todo intento de triunfar en la vida.

Así como un escalador organiza su mochila y se ejercita días antes de iniciar su travesía para alcanzar la cima del éxito, debes reunir las herramientas necesarias que te permitan hacer del camino una experiencia más agradable.

Cuando uno está preparado para **lograr el éxito**, puede llegar mucho mas fácil y rápidamente a él, a diferencia de las personas que sencillamente se conforman con creer que lo tienen todo.



Nuestro objetivo es cubrir las necesidades formativas de los asistentes, maximizando el aprovechamiento y evitando pérdidas de tiempo en herramientas que posiblemente nunca se vayan a utilizar.

Potenciar en el participante una visión global, integrada y estratégica de la empresa, profundizando en las áreas más importantes de conocimiento requeridas para los profesionales de la realidad actual: habilidades, finanzas y marketing

Planteamos esta formación como algo dinámico y participativo con la mínima inversión de tiempo y dinero. Nuestro propósito es que las sesiones no sean vistas como algo metódico y aburrido, carente de aplicación práctica, y que los alumnos se impliquen en su formación y no sean meros oyentes.

DIRIGIDAS A:

Autónomos y profesionales de empresa, emprendedores y en general a todas las personas interesadas que quieran adquirir unas determinadas competencias y deseen actualizar sus conocimientos, así como introducirse en distintos ámbitos del saber o profundizar en ellos.

¿Qué herramientas nos facilitarán para allanar nuestro camino?

Cada RUTA contará con 3 herramientas (15 horas en total)

- i. Herramientas Financieras (5 h)
- ii. Herramientas de ventas (5 h)
- iii. Herramientas sociales (5 h)

HERRAMIENTAS FINANCIERAS

Descubre los indicadores relevantes de tu negocio y anticipáte en la toma de decisiones

OBJETIVO

El objetivo es que los participantes conozcan las herramientas que le permitan comprender la situación de su empresa y cómo utilizar la información económico-financiera anticipándose en la toma de decisiones.

CONTENIDOS

MODULO 1. Introducción.

Que el participante sea capaz de dar una opinión económico-financiera de su empresa utilizando las herramientas básicas del análisis económico-financiero.

- Balance de situación.
- Cuenta de resultados.

MODULO 2. Balance de Situación.

En este módulo se conocerá la estructura y ordenación del balance y cómo analizarlo correctamente interpretando los indicadores financieros.

- Ratio de endeudamiento.
- Calidad de endeudamiento.
- Ratio de solvencia.
- Fondo de Maniobra.
- Las NOF (Necesidades Operativas de fondos).

MODULO 3. La Cuenta de Resultados.

En este módulo conoceremos como se lee, ordena e interpreta una cuenta de resultados, además de como analizarla para llegar a establecer un cuadro de mandos que nos ayude a gestionar la empresa.

- Concepto y tipos de margen.
- Costes de explotación.
- Costes fijos.
- Punto Muerto.
- Rentabilidad.

HERRAMIENTAS DE VENTAS

El marco en el que se desarrolla la venta ha cambiado notablemente y lo de siempre ya no nos sirve. Es hora de reciclarse, de explorar nuevos métodos. Conoce las 5 claves para vender hoy

OBJETIVO

El objetivo es analizar el proceso comercial, desde la identificación y captación de potenciales clientes hasta el cierre de la operación.

CONTENIDOS

1. Tu estilo de venta

Autodiagnóstico para identificar tu estilo de venta.

2. La preparación

- Herramientas para encontrar a mi cliente...y hacerlo rápido.
- Recopila información de tu cliente. Inteligencia comercial
- El mapa de experiencia de cliente. Sus emociones y su experiencia.
- La verdad sobre la venta: la perspectiva del cliente.

3. La aproximación

- ¿La llamada comercial?
- Despertar el interés.
- Pero por qué te va a comprar.

4. La visita

- Preparar la visita. La mejor improvisación una buena preparación
- Romper el hielo o “deslizarte sobre el”
- El arte de preguntar, el arte de escuchar.
- De la venta transaccional a la venta consultiva.

5. La venta

- La preparación de la oferta
- El margen comercial
- El precio
- O eres diferente o eres barato.
- Tu promesa
- La negociación
- Los cierres
- OJO, los 10 errores más comunes en la venta.

HERRAMIENTAS SOCIALES

La actitud positiva es productiva

OBJETIVO

Proporcionar a los asistentes las herramientas necesarias para afrontar los desafíos profesionales del día a día con eficiencia e ilusión..

CONTENIDOS

➤ **Variables científicas que explican nuestra felicidad**

Las 3 variables que explican la felicidad según los estudios de Sonja Lyubomirsky, y los porcentajes de incidencia de cada una de ellas

➤ **La actitud de las personas de éxito: vivir desde la responsabilidad**

Fórmula para conocer nuestro valor como profesional
Vivir desde la responsabilidad

- Cómo construir “Buena Suerte”
- Hacernos cargo de nuestros resultados y de nuestras emociones
- Técnicas para afrontar problemas

➤ **Técnicas de gestión emocional**

Esquema del funcionamiento del ser humano
Técnica para extraer aprendizajes de hechos del pasado
Técnica para abordar las preocupaciones del futuro
Técnica para dar la importancia adecuada a cada suceso

➤ **Herramientas de auto-motivación**

Diferencia entre motivación de “horno” y de “microondas”
La pregunta clave para auto-motivarnos
Herramienta de auto-motivación

➤ **La fórmula de la confianza: cómo generar relaciones positivas**

La importancia de saber cómo tratar con los demás
La fórmula de la confianza: cómo “kaer bien”
Claves para conectar con los demás con efectividad
Dinámica para establecer las cualidades del “Crack de las Relaciones”

➤ **Cierre: las dos fuerzas que nos mueven en el día a día**

“Miedo” vs “Ilusión”

¿QUIÉNES SERÁN NUESTROS GUÍAS DE ESTAS RUTAS?

ISABEL CUENCA CALERO



Su pasión, *"Vivir el crecimiento profesional de las personas"*.

FABIÁN VILLENA GUIRAO



Speaker, formador y consultor en felicidad y productividad.

JUAN CARLOS REQUENA



Director Comercial en Aquora Business Education.



Isabel Cuenca Calero



Fabián Villena Guirao



[@fabian_villena](https://twitter.com/fabian_villena)



Juan Carlos Requena



[@jcrequena](https://twitter.com/jcrequena)



Todo viaje comienza con un
primer paso...

La adquisición de las tres herramientas, te
allanarán el camino para alcanzar la cima.





**El éxito no es producto de la
casualidad, es el resultado del
trabajo.**