

# *Cursos de formación profesional y académica empresarial “a la carta”*



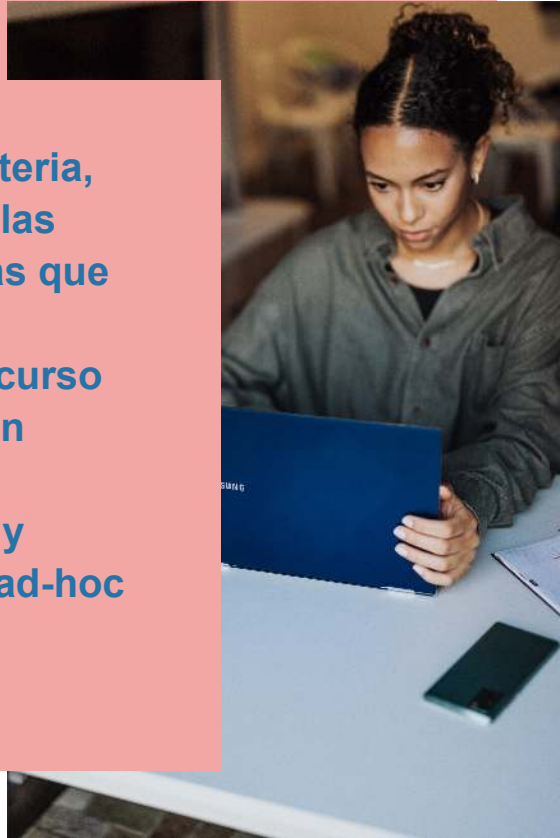
Eliges la materia, el módulo y las metodologías que prefieres



Consulting ExnovO

# Formación “a la carta”

Eliges la materia, el módulo y las metodologías que prefieres y recibirás tu curso de estudio en formación empresarial y profesional ad-hoc para ti



## Metodologías para aprender

- Plantillas y PDF
- Podcast
- Vídeo curso grabado
- Vídeo curso en directo



# Formación “a la carta”

**166 Módulos, 30 Temas, 6 Materias. Hecha un vistazo!**

**Como funciona:**

## Orientación

Hablamos e identificamos juntos cual es tu programa formativo

## Producción

Elige tus metodologías y desarrollamos tu curso

## Entrega

Pacienta, son cursos personalizados! Pronto lo tendrás

**Principio di democratizzazione dell'Alta formazione!**

En Consulting ExnovO queremos facilitar el acceso de todas y todos a nociones y contenidos empresariales y profesionales adquiridos a lo largo del tiempo mediante experiencias laborales y estudios académicos, de alta formación y profesionales

# Formación “a la carta”

**DIRECCION Y ESTRATEGIA DE NEGOCIO**

**MARKETING ESTRATÉGICO Y OPERATIVO**

**DIRECCIÓN COMERCIAL Y VENTA**

**HABILIDADES DIRECTIVAS Y PERSONAS**

**MARKETING Y CONCEPTOS DIGITALES**

**TRANSFORMACIÓN DIGITAL**

# Formación “a la carta”

## DIRECCION Y ESTRATEGIA DE NEGOCIO

### Planificación estratégica

Concepto, contenidos y niveles de la estrategia  
Unidad Estratégica de Negocio (U.E.N.)  
Formulación e implantación de estrategias  
Misión, Visión y Cultura empresarial  
Ventaja competitiva en coste, diferenciación, nicho  
Estrategia de negocio, corporativa y funcional  
Matriz crecimiento / participación de Boston Consulting Group (BCG)  
Matriz de Igor Ansoff y el crecimiento corporativo  
Evolución y ciclo de la vida del sector

### Recursos y capacidades, entorno y competencia

Los «Stakeholders» o «co – interesados»  
Diagnóstico interno y gestión del conocimiento  
La matriz DAFO: análisis interno y externo de la empresa  
Matriz McKinsey y la cadena de valor de PORTER  
Análisis PESTEL(CO): factores externos que considerar  
La competencia y las 5 Fuerzas de PORTER  
Previsión del entorno: método Delphi y de los Escenarios

### Lean Startup y business model Canvas

Conceptos del Lean Manufacturing y Management  
Método Lean Startup  
CANVAS: modelo de negocio efectivo  
Modelo de negocio digital  
Propuesta de valor y mercado poco competitivo

# Formación “a la carta”

## DIRECCION Y ESTRATEGIA DE NEGOCIO

### **Emprendimiento: innovar o imitar**

El planteamiento empresarial y la generación de ideas  
Implicaciones con la cultura y el mercado  
Concepto y categorías de emprendedores  
Utilizo de la tecnología: innovar o imitar

### **Creatividad: técnicas y aplicaciones**

El planteamiento creativo  
Errores y bloqueos creativos  
Técnicas y aplicaciones creativas

# Formación “a la carta”

## MARKETING ESTRATÉGICO Y OPERATIVO

### Elaboración de plan estratégico de marketing

- Filosofía e función del marketing
- Marketing estratégico e operativo
- Elaboración del Plano de Marketing Estratégico
- Segmentación del mercado e posicionamiento
- Estrategias de marketing

### El consumidor y la demanda

- La compra y sus tipologías
- El cliente y el consumidor
- Comportamiento y necesidades del consumidor
- El Proceso de decisión de compra
- Estructura de la demanda

### Marketing Mix y las 4 P

- Definición y planificación del Marketing Mix
- Estrategias de Producto y gama
- Estrategias de Precios
- Estrategias de Placement (Distribución)
- Estrategias de Promotion (Promoción)

# Formación “a la carta”

## MARKETING ESTRATÉGICO Y OPERATIVO

### Internacionalización y nuevos mercados

- Multiculturalidad y globalización
- Atractivo de mercados emergentes y países en desarrollo
- Ventaja competitiva internacional
- Diagnostico e identificación de mercados internacionales
- Modelos de expansión internacional de empresa
- Proceso de internacionalización
- Partners, franquicias y Joint Ventures

### Investigación de mercado

- Concepto y determinación de objetivos de la investigación de mercados
- Aplicaciones y tipologías de investigación
- Proceso de investigación de mercados
- Recogida de información



# Formación “a la carta”

## DIRECCIÓN COMERCIAL Y VENTA

### Organización y planificación comercial

Organización y la finalidad de la empresa  
La organización comercial  
Metodología para la gestión de una organización comercial  
Evolución de la venta y nuevo escenario  
El plan estratégico y operativo de ventas

### Coaching y control del equipo de venta

Sistemas de control de ventas  
Actitud, conocimientos y habilidades  
Competencias profesionales y pruebas psicotécnicas

### Psicología, técnicas y tácticas de venta

Proceso de comunicación interpersonal  
Fases y procesos de venta:  
-Preparación  
-Toma de Contacto  
-Detención de Necesidades  
-Argumentación y Demostración  
-Objeciones y Negociación  
-Cierre / No Cierre  
-Seguimiento  
Conversión a venta de solicitudes de contacto (leads)  
Eventos y congresos online para productos digitales

# Formación “a la carta”

## DIRECCIÓN COMERCIAL Y VENTA

### Negociación empresarial

- Negociación y psicología
- Estrategias de negociación
- Modelos y estilos de negociación
- Como conocer la otra parte
- Habilidades y técnicas para lograr el acuerdo

### Gestión de clientes y proveedores estratégicos

- Cliente estratégico, criterios y definición
- Plan estratégico cliente (Plan Account)
- Colaboración entre cliente y proveedor
- Trade Marketing
- Departamento de ventas internacional

# Formación “a la carta”

## HABILIDADES DIRECTIVAS Y PERSONAS

### Tareas y funciones de la dirección por objetivos

- Competencias directivas
- Tareas y función de la dirección
- Orientación de la función directiva
- Definición e identificación de objetivos

### Liderazgo y dirección por competencia

- Liderar personas según sus competencias
- Estilos de mando y dirección
- Inteligencia emocional

### Gestión del cambio y comunicación

- El Cambio, entre sociedad y cultura de empresa
- Factor motivacional y las resistencias al cambio
- El Activo: la persona y su talento
- La Comunicación en la empresa y entre personas
- Equipos remotos efectivos
- e-Work y la comunicación síncrona
- Netiqueta y la regulación comunicativa
- Alfabetización digital, correo electrónico e fake news

# Formación “a la carta”

## HABILIDADES DIRECTIVAS Y PERSONAS

### Habilidades directivas y gestión de personas

- Talento personal y su gestión
- Delegación
- Toma de decisiones
- Gestión del conflicto
- Gestión de crisis
- Gestión reuniones
- Gestión del tiempo
- Public speaking de valor y eficacia

### Selección de personas y retribución

- Proceso de selección del personal
- La entrevista de selección
- La entrevista de feedback y evaluación del desempeño
- Sistemas de compensación y retribución del equipo comercial
- Medición del valor de un puesto de trabajo, salario, cuota fija y variable
- Retribución para directivos y estrategias salariales

# Formación “a la carta”

## MARKETING Y CONCEPTOS DIGITALES

### Estrategia digital y e-marketing

El Embudo (funnel) digital y la pirámide de conversión  
Visión integral del funnel y sus procesos de micro conversiones  
-Atracción de trafico con branding e imagen de marca  
-Captación de solicitudes (leads) y sistemas de conversión a venta  
-Fidelización de clientes y sistemas de retención  
-Metodologías de recomendación y acciones de viralización  
Planificar una estrategia digital  
3 Media Plan

### E-Commerce y venta digital

Ideación del brand, mercado y buyer persona  
Customer journey y enfoque user centric  
Identidad visual y estrategia de comunicación  
Identificación del software, implementación y utilizzo  
Técnicas y tácticas de venta online

### Social Media, Blog e Influencer

Las redes sociales y el Plan Social Media  
Linkedin  
Facebook  
Instagram  
YouTube  
Blogs Y Wiki  
Influencers  
Recomendadores, embajadores y Advocacy Plan

# Formación “a la carta”

## MARKETING Y CONCEPTOS DIGITALES

### Posicionamiento SEO y visibilidad orgánica

Conceptualización del SEO y posicionamiento en google  
Ilusiones, esperanza y resultados en el seo  
Las palabras clave y la búsqueda de Long Tail  
Estrategia de contenidos orgánicos  
Google Search Console, site map y actualización constante

### Métricas y analítica

La pirámide de los indicadores  
KPI, métricas clave y dimensiones digitales  
Objetivos y plan de medición digital  
Seguimiento, mejora continua e informes de resultados  
Actualizaciones y herramientas de análisis

# Formación “a la carta”

## TRANSFORMACIÓN DIGITAL

### Transformación digital de empresa

La digitalización de empresa  
El cambio de paradigma empieza con las personas  
La madurez digital de una empresa

### Implementación y hoja de ruta

Implementación y Roadmap de la transformación digital  
Hoja de ruta y programa de desarrollo  
La tecnología como nueva compañera de trabajo  
Análisis de datos y métrica

### Metodologías Ágiles y Scrum

El nuevo escenario y el entorno VUCA  
«Lean Change Management» y Metodologías Ágiles  
Scrum, Sprint y los nuevos equipos de proyecto

# Formación “a la carta”

## TRANSFORMACIÓN DIGITAL

### Seguridad y aspectos legales

Seguridad y proteger la red  
Ciberataques más comunes y vulnerabilidad  
Contenidos digitales y el «Copyright»  
Protección y tratamiento de datos, textos legales  
Identidad digital y privacidad

### TIC – Herramientas tecnológicas y digitales

Capsulas:  
Big Data  
Realidad Aumentada y Mixta  
Block Chain  
La nube (Cloud)  
IoT (Internet of Things)  
Inteligencia Artificial y Machine Learning  
UI y UX  
Impresión 3D



# Formación “a la carta”

## Eliges TU formación!

**Abre el documento y selecciona los módulos de tu interés marcando las casillas correspondientes**

 **Abre el documento!**

[www.consultingexnovo.com](http://www.consultingexnovo.com)

[info@consultingexnovo.com](mailto:info@consultingexnovo.com)



Protección datos: tus datos personales serán usados para nuestra relación y poder prestarle nuestros servicios. Dichos datos son necesarios para poder relacionarnos con usted, lo que nos permite el uso de su información dentro de la legalidad. Asimismo, podrán tener conocimiento de su información aquellas entidades que necesiten tener acceso a la misma para que podamos prestarle nuestros servicios. Conservaremos sus datos durante nuestra relación y mientras nos obliguen las leyes aplicables. En cualquier momento puede dirigirse a nosotros para saber qué información tenemos sobre usted, rectificarla si fuese incorrecta y eliminarla una vez finalizada nuestra relación. También tiene derecho a solicitar el traspaso de su información a otra entidad (portabilidad). Para solicitar alguno de estos derechos, deberá realizar una solicitud escrita a nuestra dirección, junto con una fotocopia de su DNI: Sergio Scibilia, C/ Las Rosas, 21 - 1º - 3º, CP 38631, Las Galletas (Arona) (Santa Cruz de Tenerife) o enviando un correo: [info@consultingexnovo.com](mailto:info@consultingexnovo.com). En caso de que entienda que sus derechos han sido desatendidos, puede formular una reclamación en la Agencia Española de Protección de Datos ([www.aepd.es](http://www.aepd.es)).