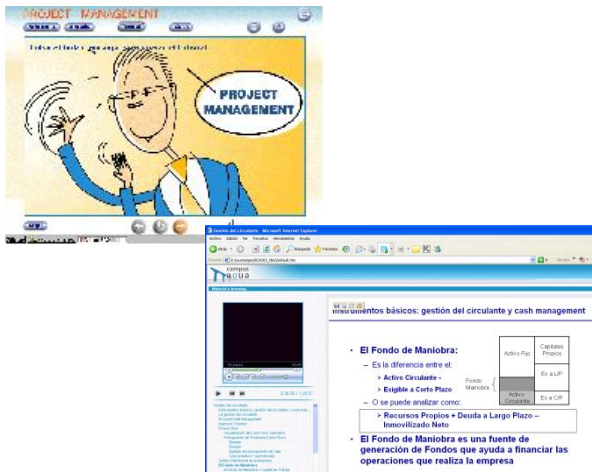


CATÁLOGO DE ACCIONES FORMATIVAS PARA EMPRESAS



Introducción

• Pero, ¿Cómo se gestionan personas?

- ¿Sabemos delegar?
- ¿Trabajamos en equipo?
- ¿Cómo nos comunicamos?
- ¿Sabemos motivar a nuestro equipo?
- ¿Cómo se trata un conflicto?
- ¿Gestionamos bien nuestro tiempo?
- ¿Cómo realizamos las reuniones?
- ...



BES

Figura 2-10 - Introducción herramientas. Dirección - Año 2008
www.sigmaconsulting.com

LA SALLE

• Comunicación:

- Lenguaje Corporal: ¿Qué información nos están dando estos gestos?



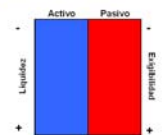
Temas de Comunicación

salvi.hernandez@sigmaconsulting.com

Página 19/32

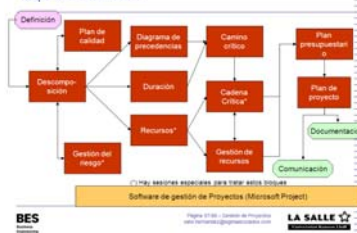
Instrumentos Básicos: El Balance

• Muestra gráfica de un Balance



- El resultado debe ser el mismo del Activo y Pasivo

Mapa de Planificación



Impartimos formación en **Postgrados y Masters** en escuelas de negocios y universitarias, también **organizamos formaciones a medida para empresas (llamados cursos In-Company)**, así como seminarios, talleres personalizados, "Outdoors" y juegos específicos para consolidar la materia a tratar.

Aportamos una gran experiencia del mundo empresarial y un carácter innovador en la forma de realizar las acciones formativas. Utilizamos como herramientas: la teoría, los ejemplos, ejercicios base, los casos empresariales modelo - tipo Harvard, el "Brainstorming", los "Role Playing", simulaciones, formato multimedia - video y eLearning.

Nuestras referencias incluyen escuelas de negocio, universidades y centros formativos como son: "la Salle" - (Universitat Ramon Llull), UPC(Universitat Politècnica de Catalunya), **Fundación UPC - Talent** (Universitat Politècnica de Catalunya), **EAE** (Escuela de Administración de Empresas), **EAE Online y OBS** (Online Business School), **URV** (Universidad Ramón y Virgili), **EIC** (Escola d'Enginyers Industrials de Barcelona y Tarragona), Escuelas Universitarias **GIMBERNAT**, **ASCAMM** Centro Tecnológico, **IL3 -UB** (Institute for Lifelong Learning de la Universidad de Barcelona) , **OBS** (online Business School), **UB** (Universitat de Barcelona), **ICT** (Institut Català de Tecnologia), **InsednetWork**, **BIT Informàtica**, **Netmind**, **ICEI** (Instituto Catalán de Estudios Industriales), y como referencias empresariales: **BBVA**, **CAJA DE INGENIEROS**, **AKZO NOVEL**, **LABORATORIOS ALMIRALL**, **LABORATORIOS LETI**, **LABORATORIOS SANOFI-AVENTIS**, **LABORATORIOS GELOS**, **LABORATORIOS BAYER**, **GRIFOLS**, **SEQC** (Sociedad Española de Químicos Cosméticos), **FUNDACIÓ PUIGVERT**, **ICO "Institut Català d'Ocnologia"**, **ALSTOM**, **MANGO**, **MEDIA MARKT**, **ROCA SANITARIOS**, **IKEA**, **AGBAR "AGUAS DE BARCELONA"**, **CIMENTS MOLINS**, **CANDELSA**, **MB92**, **T-SYSTEMS**, **ATOS-ORIGIN**, **INORME**, **AD - STA** (Servei de Telecomunicacions d'Andorra), **ABERTIS**, **RED ELECTRICA**, **MACSA**, **REXEL**, **F.INICIATIVAS**, **NESTLE**, **MUFACE**, **AMITECH**, **"AGRUPACIÓ AGE"**, **COOPERATIVES AGRARIES DE CATALUÑA**, **SEMILLAS FITO**, **CEAL9**, **REGISRTRO MERCANTIL** de Barcelona, **HOTELES HUSA**, **FIRA DE BARCELONA**, **GENERALITAT DE CATALUNYA**, **ADMINISTRACIÓ OBERTA DE CATALUNYA**, **FEDERACIÓN DE MUNICIPIOS DE CATALUÑA**, **AYUNTAMIENTO DE BARCELONA**, **BARCELONA ACTIVA**,...

Ayudamos a realizar planes de formación en las empresas conjuntamente con el departamento de RRHH o Gestión de Personas, analizando en ellos cuales son las necesidades formativas en la empresa para que los empleados aporten. Simultáneamente ayudamos a tramitar las subvenciones y ayudas específicas para las acciones formativas.

Adicionalmente ofrecemos un conocimiento funcional y tecnológico para la implantación de plataformas Multimedia, eLearning y para la realización de pastillas - acciones formativas usando estas tecnologías, así como la organización de sesiones formativas a distancia o en formato "blended" (combinando parte presencial y parte remota para ayudar al aprendizaje del alumno).

Se personalizan acciones formativas para las empresas. Así mismo se pueden llevar a cabo otras acciones formativas que no estén en la lista adjunta

Nuestro catálogo de acciones formativas cubre las principales áreas de la empresa:

Área de Sistemas de Información (Informática y Ofimática)

- ⇒ Gestión de proyectos:
 - PMBOK, SCRUM, KANBAN
 - Scrum Master, Agile Scrum
- ⇒ Puesta en marcha de PMO (Oficina de proyectos)
- ⇒ Gestión de proyectos tipo SAP u otros ERP's

- ⇒ Gestión y toma de requisitos en entornos del software
- ⇒ Consultor en SAP, Axapta, Navision
- ⇒ Como optimizar la gestión del departamento de Tecnologías información
- ⇒ Como se realizan los requerimientos o requerimientos informáticos
- ⇒ Tendencias del software (estado del arte)
- ⇒ Paquetes empresariales: ERP, CRM, SRM, ERM, BI, eBusiness, LMS, eLearning, KM,...
- ⇒ Intranet/Internet/Extranets. Cómo construir las y su evolución
- ⇒ Gestión de la Implementación de un ERP (SAP, Navision...)
- ⇒ Comercio electrónico y nuevos modelos de negocio
- ⇒ Lanzamiento de proyectos eBusiness
- ⇒ CRM, multicanal y tecnologías emergentes
- ⇒ Como construir una tienda virtual y logística integral
- ⇒ La seguridad en Internet
- ⇒ Ajax técnica de desarrollo web para crear aplicaciones interactivas
- ⇒ Intranets: su crecimiento exponencial
- ⇒ Administración de Intranet/extranet y su mantenimiento
- ⇒ Gestión de bases de datos documentales (Gestión del conocimiento)
- ⇒ ..

Herramientas Informáticas - Ofimáticas

- ⇒ Microsoft Project
- ⇒ Microsoft Visio
- ⇒ Módulos de SAP (SD, FI/CO, MM, PP, etc...)
- ⇒ Entorno SAP en la programación ABAP IV (SAP)
- ⇒ Programación en entorno J2EE (Struts, Hibernate, Spring...)
- ⇒ Formación en Salesforce
- ⇒ Programación en entorno *.net
- ⇒ Programación en entorno PHP
- ⇒ Cursos de herramientas:
 - Herramienta Wordpress, Drupal, Sugar CRM, Joomla, Magento , Liferide (Portal Open Source), Zend Framework, DBA de Oracle, SQL Server, Administrador de Windows, Linux
- ⇒ Otras características:
 - Curso HTML-CSS, HTML5, JavaScript, Ajax
- ⇒ Diseño, programación y mantenimiento de páginas Web
- ⇒ Herramienta Office 365
- ⇒ Ofimática: Word, Excel, Access, Power Point básico y avanzado
- ⇒ ...

Área de Recursos Humanos, Gestión de Personas y Management

- ⇒ Como se gestiona y lidera el personal
- ⇒ La aplicación de la inteligencia emocional I y II
- ⇒ La Motivación y Automotivación
- ⇒ Técnicas de Comunicación y Observación I y II
- ⇒ Técnicas para hablar en público (oratoria)
- ⇒ Lectura del lenguaje corporal
- ⇒ Técnicas de presentación eficientes
- ⇒ Técnicas y habilidades en de negociación
- ⇒ Dirección y gestión de equipos de trabajo
- ⇒ Técnicas eficaces para el trabajo en equipo

- ⇒ Técnicas de Delegación
- ⇒ Gestión del tiempo
- ⇒ Gestión de reuniones eficaces
- ⇒ Reuniones con dirección
- ⇒ La gestión del cambio: como impacta la innovación en las personas
- ⇒ La venta personal y las relaciones personales
- ⇒ Técnicas de venta
- ⇒ Gestión del cliente interno
- ⇒ Resolución de conflictos y tratamiento de quejas internas
- ⇒ Gestión de solicitudes y de quejas: como se organizan
- ⇒ Aplicación del PNL (Programación Neurolingüística)
- ⇒ El Coaching aplicado I y II
- ⇒ Técnicas de Mentoring / Coaching
- ⇒ ...

Área Financiera

- ⇒ Finanzas para no financieros, Finanzas para cargos directivos y cargos intermedios
- ⇒ Contabilidad y Finanzas
- ⇒ Análisis de Estados Financieros
- ⇒ Gestión de la Cuenta de Resultados y el Balance
- ⇒ Análisis de Balances y de varias Cuentas de Resultados
- ⇒ Gestión del circulante-Cash Management
- ⇒ Credit Management
- ⇒ Gestión y aplicación de Costes para ser competitivos
- ⇒ Análisis y selección de inversiones
- ⇒ La gestión del presupuesto anual
- ⇒ Macroeconomía: PIB, Inflación, tipos de interés
- ⇒ ...

Área Marketing y Ventas (mirar también Área de Recursos Humanos, Gestión de Personas y Management)

- ⇒ Como se realiza un plan de Marketing
- ⇒ Marketing estratégico y operativo
- ⇒ Dirección de ventas
- ⇒ Como se realiza un plan comercial
- ⇒ La gestión del equipo de ventas
- ⇒ Técnicas de venta: prospección, captación, negociación, cierre y fidelización
- ⇒ Técnicas de venta en general
- ⇒ Customer Intelligence: Marketing Relacional
- ⇒ CRM y Sales Force

Área de Dirección - Gerencia

- ⇒ Definición de Cuadros de Mando y el Balanced Scorecard
- ⇒ Aplicación de la Gestión de Proyectos a nivel global
- ⇒ Implantación de PMO: Oficinas de proyectos
- ⇒ Definición de procesos y mejora de los mismos
- ⇒ Define for Six Sigma: Curso sobre la metodología Six Sigma
- ⇒ Gestión de la calidad: aplicación de diversos modelos
- ⇒ Metodología y mejores prácticas con PMBOK, ITIL y CMMI
- ⇒ GRPD/LOPD y LSSI/CE: impacto en la organización

- ⇒ Implantación de Normas ISO (9001, 27001, 14001, ...)
- ⇒ El Business Plan: Etapas y confección de un Business Plan
- ⇒ Time to Market
- ⇒ Gestión de proveedores

Acciones Formativas con Contenidos Personalizados para la Empresa

- ⇒ En el área Comercial, de Marketing, Costes, Finanzas
- ⇒ En los productos y servicios que comercializa la empresa
- ⇒ Formación aplicada para la mejora de la empresa. Realizando Consultoría aplicada

Fundación Tripartita (Financiación del curso)

Podrá tramitarse la financiación de la acción formativa mediante bonificación de la Seguridad Social directamente con la Fundación Tripartita permitiendo que la misma pueda ser gratuita para la empresa dependiendo del saldo o importe consumido a tal fin (formación) por sus asalariados.

El importe anual del que disponen las empresas depende la plantilla que disponga. Ejemplo. Una empresa con una plantillas de entre 1 y 5 trabajadores es de 420€ anuales. Este importe es para la totalidad de la empresa, anual y no acumulativo y se pierde si no se consume durante el año.

4. Algunos comentarios de los asistentes a los cursos

Se adjuntan a continuación algunos comentarios de los alumnos de ediciones anteriores:

- "En el curso he tenido la oportunidad de mejorar mi manera de comunicarme y de aprender a dominar el Feedback. Por un lado he podido ver muchos errores que cometía al expresarme ya sea en una conversación de tú a tú, como en una presentación en una reunión".
- "He aprendido mucho durante el curso. Ahora sí me siento preparada para comunicar en público y dominar el Feedback"
- "Mi impresión ahora al acabar es que las clases han estado muy bien, más que clases las denominaría talleres. Estoy contento de que nos hayas dedicado tu tiempo y creo que ha sido una buena inversión hacerlo"
- "El curso ha sido fantástico. Me ha ayudado a mejorar sustancialmente la comunicación y con ello la autoestima personal"
- "No solo el profesor ha sido genial, los compañeros han sido excepcionales"
- "He mejorado muchísimo en mi expresión oral y corporal. Asimismo he aprendido a leer el Feedback y el lenguaje corporal de las personas. Curso muy útil"
- "Curso práctico en el mundo laboral, nada teórico, eso ayuda a conocer mejor como negociar"
- "Me ha gustado mucho el curso. La negociación es una temática muy interesante, no solo para la vida profesional sino también para la personal"
- "Taller muy práctico, aplicación inmediata profesional y personal. Aprendes viendo los errores de otros, comentando otras estrategias"
- ...

Solicitar más información de estas u otras acciones formativas que no aparecen en la lista en el email: info@sigmaasociados.com o salvi.hernandez@sigmaasociados.com. O contactar con el número +34 696-45-02-22 y preguntar por Salvi Hernández Barjola