

CONSULTORÍA

EMPRESAS

SUMARIO





SERVICIOS CLÁSICOS DE CONSULTORÍA

- Planificación de estrategias y tácticas futuras que conduzcan al crecimiento sostenido de la empresa a largo plazo, aportar visión de empresa.
- Supervisión de las acciones propuestas, de la implementación de mejoras y del proceso de toma de decisiones.
- Optimizar los recursos humanos, financieros, estructurales y logísticos de la empresa.
- Mejorar la organización y estructura empresarial.
- Mediación y solución de problemas y conflictos internos.
- Gestión del cambio, gestión de recursos humanos y gestión de procesos internos.
- Perfeccionamiento de estrategias de productividad para aumentar resultados positivos.
- Mejorar la imagen de la empresa de cara al exterior.
- Crear en los trabajadores identidad corporativa y promover su participación e implicación emocional en los proyectos, hacer que la empresa la sientan suya.
- Estrategia interna de organización, ayudar en la estructura de la empresa, organigramas, cargos, funciones, coordinación eficiente entre los distintos departamentos.
- Aminorar el impacto negativo de un rápido crecimiento de la organización o de una diversificación de su estructura de negocio, evitar el conocido epitafio "morir de éxito".
- Mejorar la comunicación interna y externa de la empresa.
- Análisis pormenorizado de la situación financiera de la empresa e implementación de medidas para corregir, sanear o mejorar la misma.
- Crear bases sólidas e inteligentes de crecimiento sostenido.





PROPUESTA PARA DESARROLLAR EL CAPITAL HUMANO

Entrenamiento **para los trabajadores** de la organización:

- **Desarrollo Personal** – aprender a conocerse a sí mismo, aprender a amarse y respetarse a sí mismo, identificar sus propios talentos, capacidades, cualidades y defectos, iniciar un camino de superación de las propias limitaciones y de exigencia y progreso sobre las propias destrezas, tomar consciencia de su propio ser, identidad y destino, adquirir responsabilidad personal y tomar las riendas sobre su propia vida, desarrollar una relación sana con su entorno humano, no solamente cambia la vida de una persona en sus facetas interiores, personales, familiares y sociales, sino que también repercute directamente en su faceta laboral como profesional.

Si la ciencia del Desarrollo Personal se aplica al conjunto de los trabajadores y consigue en ellos un entusiasmo por la vida y por su profesión, y un constante ánimo y propósito de ser mejores cada día, ello incidirá en el crecimiento sano e integral de la empresa.

- **Inteligencia Emocional** – es el tipo de inteligencia más importante y el que tiene mayor capacidad de influir en el éxito de un ser humano, es el poder de la empatía, que cuando se domina hace que se mejoren las relaciones interpersonales e interprofesionales hasta límite insospechados.

Estos no son anhelos de romanticismos abstractos, pues el saber elegir la manera en que vas a afectar el corazón de otros, repercute directamente en el rendimiento interno y externo de la empresa.

- **Productividad** – planificación de acciones c/p, metas m/p y objetivos l/p, construcción eficiente de calendarios de trabajo, organización de la propia agenda y establecimiento de prioridades, gestión eficiente del tiempo, uso de tablas de auto-evaluación y progreso, implementación de plataforma eficiente de organización y gestión de proyectos.

Generar hábitos correctos es la base para buscar la propia excelencia, que al final repercutirá en la organización entera.





Entrenamiento **para los cargos responsables** de la organización (altos directivos, jefes de departamento, jefes de equipo) y vendedores, comerciales, etc.

- **Comunicación Persuasiva 1** – comunicación directa uno-a-uno. El arte de cerrar una venta con el cliente delante, sea cara a cara o por teléfono.
- **Comunicación Persuasiva 2** – comunicación en copywrite. El arte de vender usando palabras escritas, ya sea por valla publicitaria, cartel, carta postal, e-mails, webs, landingpages, chats, webinarios, páginas de venta, etc.
- **Comunicación Persuasiva 3** – comunicación masiva o para las masas. El arte de la venta por oratoria, presentaciones públicas, dominio de auditorio, webinarios, televisión, radio, etc.
- **Comunicación Persuasiva 4** – comunicación inspiracional. El arte de vender ideas, de vender una creencia, el arte de influir, de liderar a tu equipo de trabajo, de inspirar a tu gente, de influir a tus seguidores.
- **Habilidades Sociales** - Storytelling, Elevator Speech y el Arte de Hacer Networking. Desarrollar habilidades sociales crea oportunidades y abre puertas allá donde vayas.
- **Las 21 Leyes Irrefutables del Liderazgo** – una organización no crecerá jamás por encima del tamaño de sus líderes, pero si el líder crece la organización crece. Un líder que produce otros líderes multiplica sus influencias.
- **Cómo Hacer Amigos e Influir Sobre Las Personas** – quienes han llegado más lejos en la vida son quienes han comprendido la naturaleza humana y han aplicado las leyes de la influencia interpersonal.
- **Los 7 Pilares Universales del Mercadeo** – la ciencia de saber diseñar la cajita y lazo en la que tienes que envolver cualquier producto o servicio que vendas.
- **Ejercicios Para Mejorar Tu Inteligencia Financiera** – a nivel personal, familiar y empresarial, aprender cómo manejar óptimamente tus recursos financieros es de vital importancia.
- **Principios De Éxito** - Los Pergaminos Ocultos del Vendedor Más Grande del Mundo.
- **Otros aprendizajes** que necesiten los “trabajadores cruciales”.

