

PLANES DE REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL – Torrent

Escuela de Negocios
Lluís Vives

Cámara
Valencia



Información

Horario y duración

Del 28/09/21 al 12/11/21
Martes y miércoles de 08:30 a 11:30 h

Ubicación

Sala Cívica de l'Antic Mercat
C/ Baviera, 2. - 2ª planta
46900 Torrent

Precio

GRATUITO (Financiado por la Generalitat Valenciana)

Información y consultas

acarmona@camaravalencia.com



Objetivos

La crisis sanitaria y socioeconómica provocada por el COVID-19 está teniendo un gran impacto sobre los diferentes sectores económicos, afectando negativamente tanto al bienestar ciudadano, como a la actividad productiva.

Este programa quiere ser un vehículo para ayudar y dar impulso a las empresas valencianas poniendo a su disposición conocimientos, técnicas y herramientas clave para acometer un proceso de reestructuración e implementar los cambios necesarios en su modelo de negocio con el fin de lograr su adaptación a las nuevas necesidades operativas que se presentan.



Metodología

Combina **42 horas de formación en sesiones conjuntas** para todas las empresas participantes (lunes y martes) con 2 sesiones de 3 horas para cada uno de los 7 módulos, **con 10,5 horas de tutoría-consultoría individual para cada empresa** (1,5 horas semanales).

Las sesiones conjuntas se desarrollarán en formato presencial y las consultorías individuales a través de medios telemáticos.



Preinscripción

Estos planes están dirigidos a empresas de cualquier sector de actividad radicadas en la Provincia de Valencia y que estén constituidas con al menos 3 meses de anterioridad al comienzo del Programa. Cualquiera que sea la fórmula de constitución (autónomos, sociedades...).

Si cumple estos requisitos podrá preinscribirse a través de nuestra página web.



Titulación

Para obtener el Diploma acreditativo, por su aprovechamiento, la empresa deberá participar en las sesiones conjuntas, y cumplir con las tutorías en modo telemático. Deberá **realizar su Plan de Reestructuración con compromiso de aplicación, acompañado y validado por los Tutores y los Directores de cada Plan.**

Programa

1. Diagnóstico de situación y refuerzo de la posición competitiva de la empresa.

- 1.1. Qué ha cambiado en el mercado: análisis de tendencias de mercado y cambios en los hábitos de consumo.
- 1.2. Punto de partida: la situación actual de la empresa.
- 1.3. Hacia dónde enfocar la empresa. Determinación de la misión, la visión y los valores de la empresa.
- 1.4. Ventajas de la economía social (cooperativas de trabajo asociado) como un modelo alternativo de actividad empresarial.
- 1.5. Propuesta de valor.

2. Área de marketing y entorno digital de la empresa.

- 2.1. Marketing estratégico.
- 2.2. La estrategia de posicionamiento.
- 2.3. El marketing mix: análisis y reorientación.
- 2.4. La estrategia comercial. El plan de ventas.
- 2.5. El plan de acciones y objetivos.
- 2.6. El marketing digital.

3. Sistemas de organización para la puesta en marcha del plan estratégico. Liderazgo y gestión de equipos.

- 3.1. La importancia del líder en momentos de incertidumbre para el correcto alineamiento de las personas en la empresa y alcanzar los objetivos.
- 3.2. Gestión de las personas del equipo.
- 3.3. Mejora de las competencias del equipo para adaptarse a las nuevas exigencias del entorno y al nuevo plan estratégico.

4. La sostenibilidad aplicada a la estrategia empresarial

- 4.1. La empresa responsable y sostenible: conceptos clave.
- 4.2. La estrategia empresarial para el desarrollo sostenible.
- 4.3. La memoria de sostenibilidad.

5. Área de transformación digital.

- 5.1. Definición y fases de la transformación digital.
- 5.2. Cómo afrontar un proceso de transformación digital.
- 5.3. Competencias básicas de la transformación digital.

6. Área de finanzas y gestión.

- 6.1. Análisis de la situación patrimonial a través del balance.
- 6.2. La cuenta de resultados.
- 6.3. La previsión de tesorería. Su importancia como instrumento de gestión en épocas de incertidumbre.

7. Define la estrategia y elabora un plan.

- 7.1. La importancia de definir una estrategia en mercados competitivos y en tiempos de incertidumbre.
- 7.2. Decidir la estrategia de la empresa.
- 7.3. Buscar nuevos mercados de oportunidad: la internacionalización.
- 7.4. Pasar de la estrategia a la acción. Pautas para realizar un plan estratégico.