

Programa Dinamitza't

Programa d'alt rendiment per empreses TIC

Seminari de Metodologia de Negoci

Objectius

L'objectiu del Seminari és aportar el coneixement i les millors pràctiques en l'organització, processos, models de creixement i gestió d'empreses TIC. Durant les tres sessions que dura el seminari aprofundirem en la metodologia de negoci enfocada a cobrir les diferents àrees de l'empresa com el Management, Recursos Humans, Màrqueting, Vendes i Projectes, des de la definició de models de negoci, organització, mètodes, processos, planificació, desenvolupament d'activitats de màrqueting i publicitat, fins a la seva aplicació pràctica amb el mesurament dels resultats.

Continguts

Aquest programa està estructurat de manera que es revisin i adquireixin una sèrie de coneixements que donin una base important sobre les habilitats necessàries per a una correcta gestió de l'empresa TIC.

Management

Visió i direcció del negoci	Aspectes crítics als que cal fer front
Posicionament i "especialització"	Augmentar la rendibilitat
Organització per departaments	Accelerar el procés d'implementació
Sistemes de retribució	Entendre el mercat
Visió general de processos i mètodes	Beneficis de definir processos i mètodes
Principals punts de la metodologia	Reflexions i conclusions

Organització i Models de Creixement

Models de creixement	Recursos Humans:
Estructures i fases	<ul style="list-style-type: none">Plans de carreraRemuneracions fixes i variables
Comptes d'explotació	Quadre de comandament:
Organització empresarial:	<ul style="list-style-type: none">Informes que són imprescindibles
<ul style="list-style-type: none">Centres d'explotacióOrganització per processos	

Màrqueting

Cicles en la generació d'oportunitats	Posicionament
Anàlisi i planificació	Pla d'accions de màrqueting
Segmentació	Maquinària de màrqueting
Objectiu de mercat	Qualificació i assignació a vendes

Vendes

Des d'on les vendes:

- Convertir les oportunitats en vendes
- Hàbits altament inefectius
- Hàbits altament efectius
- Posicionar en el temps, grau d'accions

Processos de Vendes:

- Qualificació
- Posicionament
- Accelerar cicle de vendes

Tractament dels temors:

- Proposta / Pressupost
- Compromís / Tancament

Projectes

Fases de la metodologia:

- Anàlisi
- Disseny
- Desplegament i posada en marxa

El projecte:

- Equips de treball
- Garantir l'èxit, fases
- Direcció del projecte