

E.1 Plan Comercial: Una reflexión imprescindible

Mentor: Luis Miguel Capelo del Valle



Soy Ingeniero Técnico con especialidad en Electrónica y llevo más de 30 años dedicado a la Venta de productos y servicios, básicamente en compañías multinacionales del sector tecnológico, aunque he tocado otros, como el del Seguro o el Inmobiliario.

Durante mi carrera profesional, donde empecé como de Ejecutivo de ventas, he ocupado posiciones de Sales Manager, Business Manager, Gerente territorial, Director y Consultor. Actualmente y desde hace tres años, gestiono mi propia empresa, dentro del sector Inmobiliario.

Las compañías más conocidas para las que he trabajado son:

Hewlett Packard
Xerox
Vodafone
Iguatorialio Médico Quirúrgico

En paralelo con el conocimiento empírico obtenido en estos años en el desarrollo de mis funciones y habiendo compartido equipo y objetivos con directivos y profesionales de éxito, he tenido la fortuna de haber recibido formación específica en áreas de Gestión y desarrollo de equipos de alto rendimiento, Cuadros de mando, Técnicas de venta consultiva, Mentoring para el desarrollo profesional, Comunicación e imagen y el Proceso de cambio organizacional.

Creo firmemente en las personas trabajando en equipo para conseguir un objetivo, en las decisiones de negocio basadas en datos medibles y en el desarrollo de las personas como método de compromiso con las organizaciones.

Programa

Al diseñar el “Plan de Negocio” de una compañía, hay que considerar que además de estar alineado con la estrategia señalada por su Consejo de Administración, requiere de la participación, el acuerdo y el compromiso de un equipo directivo multidisciplinar. Por tanto, cuando desde la posición de una dirección comercial se construye el “Plan Comercial”, debe tenerse en cuenta que no estamos haciendo un ejercicio de voluntarismo aislado, sino un plan ejecutable que ha de sincronizar con el resto de la compañía y que debe plantearse con el suficiente nivel de detalle, para asegurar el éxito del “Plan de Negocio”.

¿Sobre qué debemos y no debemos preguntarnos a la hora de elaborar nuestro “Plan Comercial”?

¿Cuál es el nivel de detalle adecuado y cuáles son los temas prioritarios que han de estar incluidos en el “Plan Comercial”?

Evidentemente hay infinidad de preguntas a realizar y diversas respuestas válidas, en función del mercado al que te diriges, los recursos disponibles, los tiempos comprometidos, etc. De esto va nuestra reflexión imprescindible.

Objetivos

Ser capaces de construir un Plan Comercial que tenga los cuatro ingredientes fundamentales:

1. Alineación con el “Plan de Negocio” de la compañía. Es decir, ha de ser construido con la prioridad de conseguir los objetivos del mismo.
2. Sincronización con el resto de los departamentos en sus procesos vitales y considerando todas las unidades de negocio con sus objetivos particulares, así como el plan estratégico en vigor.
3. Detallado en las acciones a realizar, los responsables de las mismas y fechas concretas en las que se inician y finalizan, así como los resultados esperados de ellas.
4. Identificando y comprometiendo todos los recursos necesarios. Personas, presupuestos, soporte de otros equipos, canales externos, etc.

El Plan Comercial, como cualquier otro Plan, es infinito por definición, por lo que en cada caso y en función de las circunstancias, es conveniente delimitar el núcleo de su contenido para conseguir un equilibrio razonable entre lo perfecto y lo ejecutable.

E.2 Intraemprendimiento, espíritu empresarial y emprendizaje

Mentora: Nerea Sesumaga



6 años como Adjunta a la Dirección de RRHH en Mecánica de la Peña, S.L. (1998 a 2004)

14 años en el sector cubertero de Gernika con distintas fases:

2005 a 2008: Dirección de la empresa fabricante de Cruz de Malta con el objetivo de hacerla rentable tras su conversión en SAL.

2008 a 2013: Dirección de la empresa resultante de la fusión de las dos fabricantes de cubiertos de Gernika, control del presupuesto disponible para la construcción, equipamiento y puesta en marcha de una nueva

planta de producción.

2014 a la actualidad: Dirección y coordinación del centro de trabajo de Gernika de la empresa comercial (Rhointer) y de la fabricante (Gernika Cubiertos y Menaje) desde su paso al grupo Magefesa tras la quiebra de la anterior razón social

Programa

Las personas en las empresas han dejado de ser actores para ser directores. Se ha quedado muy atrás la ciega obediencia de aquellos trabajadores que solo tenían que hacer lo que se les indicara sin pensar por sí mismos. Ahora las empresas quieren y necesitan empleados que las sientan como suyas, que sean capaces de provocar el cambio, de aportar ideas y para ello, además de sus conocimientos técnicos, deben conocer el porqué de una empresa, su finalidad, sus objetivos. Deben ser capaces de analizar su modelo de negocio y poder generar y valorar nuevas propuestas.

No todas las personas emprendedoras han de ser empresarios, pero es necesario tener unos conocimientos mínimos y fomentar y desarrollar el espíritu emprendedor para que, llegado el caso, puedan tomar la decisión de embarcarse en la aventura del emprendizaje y se sientan preparadas y seguras afrontando este reto.

El taller no está pensado como una guía para montar un negocio en la que se explican los requisitos legales o las ayudas existentes para montar un negocio sino como un ejercicio en el que las asistentes, realizando su propio análisis personal de competencias, conozcan cuáles tienen que poner en marcha o fortalecer para lograr un espíritu emprendedor que puedan utilizar tanto en un negocio propio como en uno ajeno. El fin principal de este taller es dotar a las asistentes de herramientas para que cuando se les presente un reto que requiera emprender estén preparadas para afrontarlo.

Objetivos

1. Entender la necesidad del carácter emprendedor en nuestro día a día tanto en proyectos propios como trabajando por cuenta ajena.
2. Ser capaces de generar nuevas ideas y diseñar un modelo de negocio desarrollando una visión estratégica y orientada a resultados.
3. Hacer ver que el emprendizaje es una opción para el futuro laboral tan válida como el trabajo por cuenta ajena.
4. Poner en relieve las potencialidades de los asistentes enfocando dichas fortalezas hacia una idea emprendedora (adquisición de valores como la confianza en sí mismo, empuje, perseverancia).
5. Aprender la importancia de la colaboración.

L.1 Negociación: consigue tus objetivos negociando

Mentora: María José Bilbao

Licenciada en Derecho por la Universidad de Deusto. Diplomada en Economía y cuenta además con un MBA por el Instituto de Empresa.

Durante su carrera profesional he abordado diferentes proyectos relacionados con el sector inmobiliario, en los que ha desarrollado su capacidad comercial y negociadora.

Ha sido Directora Comercial en DBK -grupo Databank y del segmento hipotecario de Bilbao en SCH-grupo Catalana Occidente- durante más de 8 años.

Desde 1994 es socia fundadora de la inmobiliaria Gobelás, lo que le ha permitido participar en distintos proyectos y asumir diferentes funciones de gestión.

Desde el 2000 al 2014 responsable de administración, mantenimiento y secretaria del colegio Ayalde de Bilbao. Los dos últimos años cónsul honorario de Islandia en el País Vasco, Cantabria, La Rioja y Navarra

Programa

Saber negociar es contar con una herramienta de poder para consensuar soluciones en todo tipo de escenarios y en particular los conflictivos.

Durante estas sesiones de mentoring veremos las técnicas de negociación más comunes y eficaces. Esto nos permitirá identificar nuestro objetivo y saber qué es lo que realmente queremos obtener, establecer un diálogo de comunicación adecuado y conseguir nuestras metas profesionales (negociación comercial) o personales (negociación de carrera, salario, promoción...)

Objetivos

Apoyar a otras mujeres y hombres en su desarrollo profesional y/o personal poniendo en práctica sus habilidades de negociación para lograr su objetivo.

Durante este mentorizaje, de aproximadamente 6 sesiones practicaremos las siguientes líneas de trabajo:

1. Identificar, definir y matizar el objeto y objetivo de la negociación
Entender y medir los riesgos de sentarse a negociar
Cuál es mi poder de negociación?



El peor de los escenarios

2. El Arte de Negociar
Creación de valor en la mesa de negociación

3. La ciencia de la estrategia
Ponte en los pies del otro
Estilos de Negociación. ¿Cuál es tu negociador?
Diseñar el proceso de negociación

4. Las emociones y el arte de negociar
Negociar con Inteligencia Emocional

5. Consigues lo que negocias, no lo que te mereces
Cómo manejar el proceso de negociación

6. Últimos acuerdos y evaluación del proceso
Un buen contrato- un buen acuerdo

L.2 Lidera tu carrera, disfruta tu vida

Mentora: Rosa Urtubi



+25 años en industria farmacéutica, últimos 10 como directora ejecutiva de negocio, en comité de dirección de la subsidiaria Española (900 empleados, +1000M€ facturación) en ésta posición he ayudado a muchas personas a diseñar su carrera y he entrevistado a cientos de personas externas. Actualmente dirijo mi empresa Let consultores, uno de los servicios que ofrezco es el acompañamiento a directivos y pre-directivos, proceso dentro del cual veo siempre el beneficio de tratar en profundidad la carrera profesional. En ocasiones acompaño también a jóvenes en el inicio de su carrera. Además de LET, llevo muchos años colaborando con PWN, en los últimos años como presidenta de PWN Bilbao; por otra parte colaboro con la institución europea como coach de negocio para proyectos de innovación en sector salud y soy tertuliana ocasional del programa Ganbara en EITB.

Programa

Se trata de ayudar a las mentees a ser proactivas y responsabilizarse de su carrera, acompañándolas con indicaciones, metodología para ir dando los pasos desde la definición de éxito, propósito... hasta la entrevista con potencial nueva jefa/jefe.

Objetivos

Abordamos en cada sesión un paso en el camino hacia el avance de nuestra carrera profesional con una introducción, orientación por mi parte donde comparto teoría y también experiencia personal tanto propia de mi carrera como de tantos casos de carreras que he apoyado. Veremos además las dificultades de cada uno con puesta en común del avance de los ejercicios correspondientes.

1. Sesión 1: introducción, acuerdos, agenda del programa, objetivos de mentees
2. Sesión 2: Definición del éxito, visión, propósito; ejercicios de introspección, autoreflexión de forma holística para obtener como resultado una dirección
3. Sesión 3: marca personal: alineamos lo que somos, sabemos y queremos y nos reconocen en formato de marca personal. Este será nuestro vehículo.
4. Sesión 4-5: Plan de desarrollo. Diseñaremos el mapa señalando nuestro compromiso con lo que hemos de aprender, trabajar, relacionar... con indicaciones a corto plazo de tiempos y nombres propios
5. Sesión 6: Investigación. La ardua tarea de buscar las organizaciones y personas relevantes y saber de ellas para decidir donde y a qué y trazar los primeros contactos para abrir la puerta
6. Sesión 7: Contacto: Trataremos los contactos escritos y presenciales. Como escribir un email para lograr una conversación aunque no haya vacante, cómo un email para agradecer la entrevista y seguir la conversación...



7. Sesión 8: Si se requiere para contenidos y si no se convierte en un encuentro de cierre y celebración

L.3 Oratoria y habilidades para la comunicación

Mentora: Ingar Natalia Romero



Docente de formación profesional para el empleo, Coach de Emprendedores, Facilitadora de Aprendizaje, Mentora en “Emprende Tu Pasión”, presidente de la Asociación para fomentar el emprendimiento sostenible, colaborativo, social y cultural “Tu mundo mejor”. Mi vocación es la de ayudar a mujeres y hombres que necesiten apoyo para resolver conflictos internos que alteran su ritmo de vida personal y por ende la de su emprendimiento. A lo largo de mi trayectoria profesional ha ayudado a emprendedores a conseguir sus objetivos en su vida personal y en los negocios.

Autora de la página EMPRENDE TU PASIÓN la cual busca integrar a mujeres que desean ayuda para avanzar en su vida personal y en su negocio. Mi experiencia como emigrante en España, desde hace 9 años me ha llevado a permitirme orientar y dirigir a mujeres y hombres que tienen miedos, creencias y carecen de conocimiento para ejercer su emprendimiento. He pasado por etapas de difícil contexto, pero las ganas de luchar por mis sueños han permitido que hoy en día sea una mujer emprendedora en un país distinto al de mi origen y me permite vivir de esa pasión que tantos años he buscado poder ejercer.

Hoy en día soy una mujer que busco poder innovar en mi forma de ver la vida día a día, con nuevos objetivos y metas que van determinando cada día la consecución de mi gran sueño.

Programa

Dirigido a todas aquellas personas que quieran ganar confianza en si mismas, eliminar el miedo a hablar en público, mejorar su capacidad comunicativa ante grupos y comunicarse con normalidad en el ámbito personal, familiar y profesional.

Este programa de Mentoring ayuda especialmente a las mujeres profesionales a comunicar de forma eficaz en su entorno profesional, personal y familiar.

Hoy en día, saber comunicar efectivamente las ideas, proyectos o experiencias frente a otras personas es fundamental para tener éxito profesionalmente o en los negocios.

En este programa de Mentoring conocerás técnicas infalibles para hablar en público, que permitirán manejar la voz, el cuerpo y las palabras en cualquier situación de comunicación frente a otras personas, entidades y entorno profesional.

Objetivos

1. Habilidades para la comunicación.
2. El uso de la respiración en la Oratoria.
3. Técnicas de vocalización y Fonación.



4. Técnicas de relajación para contrarrestar el pánico escénico
5. Comunicación verbal y no verbal (lenguaje corporal).
6. Manejo del espacio y medios de apoyo.
7. Inteligencia emocional: Atención e interés del público.
8. Manejo del tiempo, pausa y ritmo en la oratoria.
9. El discurso: Estructura

T.1 Competencias digitales para profesionales

Mentor: Venan Llona



Asesor tecnológico en ASLE, la Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi desde 1992. Formador en el programa "Barnetegis Tecnológicos" de SPRI desde 2009. Miembro de la Junta Directiva de la Asociación Internet&Euskadi desde 2012.

Grado Superior en Administración de Sistemas Informáticos en RED y en Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma. Experto en tecnología imparte cursos, jornadas y talleres de formación en distintos ámbitos y colabora con los medios de comunicación (prensa, radio y televisión) en labores de divulgación asociada a internet, las redes sociales y la tecnología en general. Mantiene su propio blog personal y de empresa, y es participante activo y con perfiles actualizados en las principales redes sociales haciendo de ellas un uso profesional, de ocio y de branding personal.

Programa

¿Qué entendemos por competencias digitales? se refieren a las habilidades para usar la tecnología, las herramientas de comunicación y las redes con el fin de acceder, gestionar, evaluar y crear información en la Sociedad de la Información y del Conocimiento.

Objetivos

En el grupo nos vamos a centrar en las competencias digitales identificadas por el Colegio de economistas en el Estudio de Competencias publicado el 20 octubre 2017, son las siguientes:

1. Ser capaz de buscar y filtrar información de interés en Internet. Con las herramientas digitales adecuadas.
2. Evaluar el interés de la información
3. Almacenar y recuperar la información
4. Interaccionar a través de las nuevas tecnologías
5. Intercambiar información y contenidos
6. Usar de forma correcta los canales digitales (Blog redes sociales respetando los intereses de la empresa)
7. Desarrollar contenidos digitales en el ámbito laboral (presentaciones, textos, hojas de cálculo, tablas, etc, en entornos de trabajo colaborativo)



8. Tener cuidado con el uso de datos de carácter personal (de clientes y plantilla)
9. *¿Quieres desarrollar estas competencias?* En concreto, las relacionadas con el área Información, la primera de las cinco áreas que componen el perfil digital, por ser tal vez donde estamos localizando mayores carencias o necesidades entre nuestro colectivo, según el modelo Ikanos del Gobierno Vasco. En este grupo podrás conocer lo que puedes hacer para adquirir las competencias digitales profesionales de economista.