



Montpellier Business School

Soporte empresarial & Formación profesional

Sesiones 100% remotas

Una oferta en 3 temas principales disponible de inmediato

Tema #1	Tema #2	Tema #3
Dirigir en tiempo de crisis / en entorno incierto	Agilidad - Desempeño comercial y marketing	Eficiencia profesional y desarrollo personal

Métodos pedagógicos adecuados :

- ◆ Entrega de métodos y elementos reutilizables.
- ◆ Clase virtual con trabajos dinámicos en pequeños grupos.
- ◆ Intercambio de experiencias y practicas.
- ◆ Las herramientas estarán a disposición en la plataforma pedagógica, disponibles después de la formación.
- ◆ Constitución de un documental de viaje con plan de acciones personalizadas.

Tema #1

Dirigir en tiempo de crisis / en entorno incierto

Módulo 1 : Leadership : Liderazgo con coraje - 8 h

- Conectarse consigo mismo y con la significación de su propia actividad para comprender los otros y el mundo
- Comunicarse eficazmente durante crisis y tiempos difíciles
- Fortalece su confianza y intuición para tomar las decisiones correctas, de manera coherente y humana

Módulo 2 : Estrategia: repensar el desarrollo post-Covid-19 – 8 h

- Nuevos modelos económicos: de lineal a circular
- De Asia a África, innovación vista desde otros lugares
- Diversidad y resiliencia
- Innovar en productos, inventar nuevos modelos de negocio y revisar procesos integrar avances en inteligencia artificial y tecnología digital y su impacto en la sociedad

Módulo 3 : Gestión: gestionar la incertidumbre y la complejidad - 8 h

- Liderar, innovar y crear equilibrio en la inestabilidad
- Comunicarse bajo estrés, conversaciones difíciles, negociación, mediación
- Trabajo a distancia, trabajo compartido y otros modos de nuevo trabajo
- Inclusión y diversidad, hoy y mañana

Tema #2

Agilidad- Desempeño comercial y marketing

La transformación digital para la agilidad y desempeño comercial

Módulo 1 - Programar su éxito comercial en un nuevo mundo con 10 consejos – 4h

- Estructurar su desarrollo comercial.
- Llevar al cabo una estrategia de prospección y fidelización.

Dicho módulo, basado en consejos de expertos asesores, trata de estrategias eficientes para alcanzar y agilizar su éxito comercial.

Módulo 2 – Desarrollar su eficiencia comercial para reforzar su excelencia – 4h

- Preparar las metas en el futuro, adaptadas a sus prácticas.
- Ofrecer una experiencia cliente notable
- Integrar las exigencias de responsabilidad y ética en la relación al cliente.

Este módulo, basado en la eficiencia comercial, trata de las mejores practicas para transformar sus «prospectos «en «clientes muy rentables»

Módulo 3 – Arranquen con el digital Marketing – 6h

- Cultivarse con Web Marketing.
- Entender la base del Marketing digital.
- Dominar la puesta en marcha de una estrategia adaptada.

Este módulo basado en el entendimiento de las apuestas del Marketing digital para llevar a cabo su estrategia digital.

Módulo 4 - Manejar comercialmente a sus equipos en un entorno incierto y complejo – 4 h

- Los nuevos métodos ágiles del mánager comercial.
- Estimular la eficiencia de sus empleados en un entorno incierto.

Este módulo basado en los nuevos métodos ágiles del mánager, que se anticipa y se adapta a un mundo que siempre evoluciona.

Módulo 5 - Optimizar sus citas comerciales con el digital – 4 h

- Reducir los tiempos de visita, optimizando la satisfacción cliente y el volumen de facturación.
- Poner nuevas citas interactivas, innovadoras y personalizadas para aumentar las ventas.

Este módulo basado en la transformación del trabajo de comercial presenta el digital como un fregadero para el business.

Módulo 6 – Arranquen con el data driven Marketing – 6 h

- Utilizar datos para mejorar su marketing digital.
- Obtener datos y elegir las buenas herramientas.
- Mejorar los datos.

Este módulo está basado en la colecta, la utilización y variación de los datos Marketing para tomar buenas decisiones.

Tema #3

Eficiencia profesional y desarrollo personal

Desarrolla nuevos recursos para gestionar tu actividad y tus equipos en contextos complejos

Módulo 1 : Fortalece su confianza e intuición para tomar las decisiones correctas, de manera coherente y humana - 2h00

- Moviliza tus recursos internos: aprende a escuchar tu intuición
- Comprender la dinámica del equipo a movilizar al servicio de un proyecto empresarial común

Este módulo, basado en el autoconocimiento, trata de los mecanismos de decisión, la gestión de situaciones complejas, la gestión del cambio y la organización

Módulo 2 : Desarrolle su visión para pensar la empresa y adaptarse - 2h00

- Comprender y confiar en los principales movimientos económicos y tecnológicos para cambiar
- Escuchar variados señales puede cambiar la manera en que nos preparamos para el mundo de mañana

Este módulo, basado en las principales tendencias económicas mundiales, trata de la estrategia, la innovación, la creatividad, el pensamiento complejo y la gestión de equipos

Módulo 3 : Pilotar, innovar y recrear el equilibrio con los fundamentos de su actividad - 2h00

- Alinear los equipos con los fundamentos empresariales
- Redefinir y comunicar una estrategia
- Gestionar equipos con calma en período de transición

Este módulo, basado en los fundamentos de la gestión, trata del desarrollo de empresa, de marketing, comunicación y delegación

Precios

	Precio intra empresa (Maximum 8 participantes de la misma empresa)	Precio individual (Minimum 5 participantes de diferentes empresas)
Tema #1 – Módulo 1 - 8 horas	2640 euros	660 euros / participante
Tema #1 – Módulo 2 – 8 horas	2640 euros	660 euros / participante
Tema #1 – Módulo 3 - 8 horas	2640 euros	660 euros / participante
Tema #2 - Módulo 1 – 4 horas	1320 euros	330 euros / participante
Tema #2 - Módulo 2– 4 horas	1320 euros	330 euros / participante
Tema #2 - Módulo 3 – 6 horas	1980 euros	495 euros / participante
Tema #2- Módulo 4 – 4 horas	1320 euros	330 euros / participante

	Precio intra empresa (Maximum 8 participantes de la misma empresa)	Precio individual (Minimum 5 participantes de diferentes empresas)
Tema #2 – Módulo 5 - 4 horas	1320 euros	330 euros / participante
Tema #2 – Módulo 6 – 6 horas	1980 euros	495 euros / participante
Tema #3 – Módulo 1 - 2 horas	660 euros	165 euros / participante
Tema #3 - Módulo 2 – 2 horas	660 euros	165 euros / participante
Tema #3 - Módulo 3– 2 horas	660 euros	165 euros / participante