AVANZANDO Y APRENDIENDO

Convertir la teoría en práctica

1. Experiencia práctica
2. Aprender haciendo
3. **Hazlo**

AVANCE Academy

Avance Academy continúa su camino de éxito – !Únete a nosotros!

Queridos Clientes,

Fuimos valientes al fundar una Academia en 2018, abrimos nuevos caminos en 2019 y ahora la seguimos en España para seguir colaborando con las empresas y así ampliar nuestros servicios desde otro ángulo, la Formación. Una Formación distinta, orientada a resultados como siempre ha sido nuestra filosofía.. Vale la pena probar nuevas formas de hacer las cosas.

No tenemos respuestas finales. Sin embargo, hemos probado en la práctica cómo enfrentar los desafíos, encontrar un enorme potencial y aprovecharlo juntos en las organizaciones. Estamos muy contentos de compartir este conocimiento y experiencia. De esta manera, podemos dar forma al camino hacia un futuro exitoso juntos, con personas apasionadas, transfiriendo nuestro conocimiento e incluso apoyando el desarrollo desde la distancia si así lo definimos.

En Avance ayudamos a las organizaciones poniendo a las personas como centro. Lean, Innovación, Scrum, Neuroventa, Limbic Marketing, … son únicamente ideas … son las personas las que las ponen en práctica, las que las utilizan y desde Avance Academy queremos ayudarles a hacerlo, a acompañar el proceso de Transformación necesario en este nuevo cambio y adaptación al que nos enfrentamos.

Para ello contamos con un equipo experto de profesionales, todos con muchos años de experiencia en el mundo de la empresa que están deseando compartir sus conocimientos de una forma práctica y amena, siempre adaptada a su entorno.

Aquí les presentamos nuestro catálogo de temas que siempre adaptaremos a sus necesidades. Distintos formatos, distintos programas todos con un mismo fin, acompañarle en su proceso de transformación.

Esperamos poder compartir nuestra experiencia contigo.

Tu equipo de AVANCE Academy.

José Antonio López
Head Avance Spain

Carlota Navarro
Business Partner

Fabienne Ferauge
Business Development Manager

Las Personas hacen la diferencia. Tu camino hacia el éxito. Aprendizaje inteligente.

Temas 2020

Le brindamos la
„Esencia de Éxito“
tanto para la Transformación personal como para la Transformación de su organización.

También programas personalizados.

Desde la Práctica hacia la Práctica

Transform

AVANCE

AVANCE es una consultora internacional de gestión que se especializa en la transformación ágil.

Nos centramos en la personas en el centro, promoviendo la comunicación. Eso hace la diferencia.

De esta forma, nuestros clientes logran aumentos superiores a la media en sus beneficios en poco tiempo.

Lean digital. Vivir Agil.

Share

AVANCE Academy

En *AVANCE Academy* combinamos las esencias de años de experiencia en consultoría con nuestra red de formadores expertos para garantizar el éxito de nuestros clientes.

A través de la capacitación pragmática de mejores prácticas, talleres de acción y entrenamiento individualizado, contribuimos a su éxito y aseguramos una transferencia de conocimiento sostenible.

Nos gusta compartir nuestro conocimiento.

Grow

THORVENTURESBERLIN GMBH

Invertimos y apoyamos nuevas empresas a nivel operativo y estratégico y creamos sinergias entre organizaciones y nuevas empresas.

THOR Ventures mantiene asociaciones cercanas en los ecosistemas de Berlín, incluidos con Atlantic Labs, uno de los principales financiadores en la etapa inicial en Europa.

Aquí vemos qué tendencias y herramientas funcionan.

Nuestro laboratorio digital en Berlín.

Clientes y socios que aprenden con Avance

Indice de Contenido

Concepto	Página
✓ Lean | Six-Sigma	8
✓ Producción	28
✓ Logística | Distribución	38
✓ Ventas | Marketing	45
✓ Compras	51
✓ Negociación	59
✓ Liderazgo | Comunicación | Motivación	62
✓ Cultura	73
✓ Innovación | Agile | Actualidad	83
✓ Personalidad | Desarrollo Personal	97

¡RECUERDE!

Si no encuentra el Taller que se ajusta exactamente a su necesidad, lo diseñamos

Lean – Six Sigma

Cultura Lean

Desarrollando riesgos y potencial, campos de acción para una Cultura 4.0

Muchas iniciativas de cambio fracasan debido a la cultura corporativa. Porque son los hábitos, las opiniones y los miedos de los empleados los que determinan el éxito de la estrategia. La motivación, la cualificación y la participación de sus empleados en el cambio cultural presentan a los gerentes innumerables retos. En resumen: "La cultura se come la estrategia en el desayuno".

Contenido

- Influencia de la cultura corporativa.
- Factores de éxito para la cultura Lean.
- Habilidades de liderazgo cruciales para una organización Lean.
- Exigir una acción orientada a la solución.
- La comunicación interdisciplinaria como papel central.
- Análisis de su cultura corporativa con el radar cultural (con evaluación en vivo).
- Definición común de una cultura corporativa positiva.
- Desarrollo de primeros enfoques prácticos.
- Medidas para la transferencia de conocimiento e impartir habilidades metodológicas.
- Métodos para motivar y promover la iniciativa.
- Instrumento de medición para monitorear el progreso del proyecto.

Beneficios / Resultados

- Basado en estudios de casos de proyectos europeos de gestión eficiente y experiencias de varios sectores industriales.
- Presentamos métodos de mejores prácticas y herramientas de liderazgo adaptadas a su organización.
- Identifican riesgos y potenciales y desarrollan campos de acción en el camino hacia la Cultura 4.0.

Fecha / Lugar	A Petición
Grupo objetivo	Miembros Junta Directiva y Gerentes
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Lean Awareness Sesión I

Introducción y conceptos Lean

Un mayor enfoque en el cliente y calidad más estable a costos más bajos: ¿quién no quiere eso? La idea básica del proceso de mejora continua parece simple. Pero, ¿por qué la implementación a menudo no es tan fácil? Los perfiles prácticos de esta sesión le brindan una visión general sistemática.

Beneficios / Resultados

- Esta formación le brinda una sólida introducción a la gestión eficiente a través de profesionales con años de experiencia en la práctica corporativa.
- Aprenderá a evaluar correctamente las herramientas y los efectos de la gestión eficiente.
- El análisis sistemático de los puntos débiles y el uso de métodos lean probados en la práctica mejoran los flujos de valor de una empresa de manera sostenible.
- Las preguntas sobre la implementación de los principios Lean en su organización se analizan en detalle y se responden en profundidad.

Contenido

- ¿Por qué Lean es un tema de actualidad?
- Tipos de desperdicios.
- Comportamientos - Voluntad - Generar participación = ¿Cambio?
- La cultura como fundamento Lean.
- Rol y tareas de los gerentes.
- Motivación y confianza en el proceso de sostenibilidad y éxito.
- Posibles barreras.
- Ejercicio Gemba y simulación Lean.
- Resumen y próximos pasos para la aplicación práctica en la empresa.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Gerentes, directores gerentes, líderes de grupo, gerentes de recursos humanos, gerentes de calidad, jefes de departamento (administración y producción), coordinadores de planificación y control
Idiomas	Español, Inglés, Alemán, Francés
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Lean Awareness Sesión II

Implementando Lean con éxito y de manera sostenible

Lean es una filosofía y el personal desempeña el papel principal en su implementación. Su motivación y hábitos, puntos de vista, opiniones y miedos al cambio. Las personas, la cultura son siempre más poderosas que cualquier concepto, los cambios finalmente fallan debido al factor humano.

Contenido

- Afrontando el miedo al cambio, dando una oportunidad a lo nuevo.
- Aumentar el pensamiento y la concienciación sobre la calidad.
- Errores como oportunidades de mejora.
- Anclaje de comportamientos flexibles y adaptados en la empresa.
- Trabajando con la resistencia profesionalmente.
- La subestimación del autocontrol.
- Resumen y próximos pasos para la aplicación práctica en la empresa.

Beneficios / Resultados

- Obtiene una sólida introducción al Lean Management a través de profesionales reales con años de experiencia en la práctica corporativa.
- Aprenderá el análisis sistemático de los puntos débiles y el uso de métodos lean probados y testados.
- Se sensibilizará para anclar los cambios de manera sostenible.
- Las preguntas sobre la implementación de los principios Lean en su organización se analizan en detalle y se responden en profundidad.

Fecha / Lugar:	**A petición**
Grupo objetivo	Gerentes, directores gerentes, líderes de grupo, gerentes de recursos humanos, gerentes de calidad, jefes de departamento (administración y producción), coordinadores de planificación y control
Idiomas	Español, Inglés, Alemán, Francés
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Dirigiendo el proceso de Transformación Lean

Mostrando el camino hacia el éxito

Las empresas lean logran rápidamente existencias optimizadas y procesos de producción acelerados, pero los efectos no son visibles de inmediato. Utilice el Control de rendimiento para mostrar de manera transparente el valor añadido de una transformación Lean. ¿Cómo afecta el enfoque lean a los costes, EBIT, flujo de caja o rentabilidad? Genere una base importante para la toma de decisiones para directivos e inversores.

Contenido

- Historia de éxito de la transformación Lean: Negocios Lean sostenibles.
- Lean control como parte de la medición integral del desempeño y el negocio.
- Cifras - datos - hechos: efectos medibles de la transformación Lean.
- Unidad de práctica: medidas ajustadas e indicadores clave (financieras / operativas).
- Proyecto de Transformación concreto: Incrementar el éxito del rendimiento controlando de forma transparente.
- Ejercicio de Implantación práctica: implementación concreta de control de rendimiento.

Beneficios / Resultados

- Aprenderá las técnicas de control de rendimiento y su aplicación para la transformación lean.
- Podrá analizar los efectos financieros de las medidas adoptadas como base para la toma de decisiones.
- Tendrá la oportunidad de aplicar lo aprendido en una unidad práctica.
- Adopta enfoques concretos para la implementación en su empresa.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Gerentes, Ejecutivos y especialistas de las áreas de finanzas, control, producción y producción.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán, Francés
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Lean Start-up

Desarrollar nuevos servicios y modelos de negocio de forma sistemática y ágil

Con el método Lean Startup, usted desarrolla modelos comerciales e innovaciones de productos con métodos ágiles y un enfoque absoluto en el valor añadido para sus clientes. La puesta en marcha Lean difiere radicalmente del enfoque clásico de puesta en marcha e innovación, y también muestra su eficiencia y eficacia fuera del mundo del enfoque tradicional PYME y las grandes empresas.

Beneficios / Resultados

- Desarrollo ágil de modelos de negocio basados en un enfoque sistemático.
- Desarrollo iterativo de productos, ciclos de aprendizaje rápidos y verificación del valor añadido de sus ideas directamente en el cliente.
- Sin desperdicio innecesario de recursos y largos ciclos de desarrollo de innovaciones en última instancia inútiles.
- Minimice el riesgo general al introducir nuevos productos, servicios y modelos de negocio.
- Mejores prácticas, directrices para la acción y listas de verificación, intercambio de experiencias.

Contenido

- Introducción: gestión clásica de la Start-up.
- Presentación del método Lean Start-Up.
- Buscando un modelo comercial escalable y repetible:
  - Sistematice el proceso de aprendizaje, el desarrollo del cliente, la carga básica y la aplicación concreta, los métodos ágiles, el lienzo del modelo comercial, el diseño del modelo comercial,
  - El diseño de propuesta de valor; - Configuración y realización de experimentos: entrevistas con clientes, MVP, puesta en marcha,
  - Revisión de la experiencia inicial, medición y análisis - Ajuste iterativo del modelo de negocio,
  - Ajuste de problema-solución y ajuste de producto-mercado.
- Escalado: aceleración y crecimiento, mejora continua e innovación.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Especialistas y gerentes de las áreas de desarrollo e innovación de productos que implementan el nuevas empresas e ideas de éxito en su empresa y desean fortalecer su propia fuerza innovadora
Precio	
Formador	
Opciones	Inhouse, Nuestro centro, On-line
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Lean Management

¿Cómo alcanzar Excelencia de Operaciones a través de un proceso de Lean Management?

En este seminario aprenderá a diseñar e implantar procesos Lean en toda la gestión de la empresa. A través de un sistematizado proceso de revisión y mejora de la operación, definirá estándares de excelencia operativa en todas las áreas, los que le permitirán mejoras trascendentes en todos los indicadores de gestión. Con el uso de herramientas avanzadas y sistemáticas de excelencia operativa logrará un control de procesos superior en un entorno cada vez más competitivo y desafiante.

Beneficios / Resultados

- Conocimiento pleno de una mentalidad de gestión Lean.
- Aprenderá un procesos sistemático de mejora radical, rápida y eficaz aplicable a cualquier proceso o área administrativa u operativa.
- Aprenderá a distinguir entre "supervisión" y Visual Management e implantará un nuevo modelo de gestión operativa en todos los mandos de la organización.
- Aprenderá a realizar cambios fundamentales en la operación de su empresa que se verán reflejados de manera sustentable y tangible en su estado de pérdidas y ganancias.

Contenido

- Definición y medición de la mejora operacional.
- Cómo lograr la concientización colectiva de la empresa y generar un ambiente de cambio dirigido.
- Desarrollo de las soluciones a implantar y definición del plan de implantación.
- Las herramientas de gestión Lean para lograr la excelencia operativa y la solución de problemas.
- Implantar los desarrollos y medir los beneficios alcanzados. Retroalimentación y seguimiento.

Fecha	
Grupo objetivo	Directores, Gerentes y ejecutivos de alto nivel orientados a la gestión de la empresa y comprometidos con el logro de objetivos retadores y beneficios superiores.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán,
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Lean Leadership en detalle

Mejorando el rendimiento y la cultura

Uno de los principales objetivos en Lean Management es lograr la mejora de manera sostenible. Esto no es posible sin activar permanentemente a los empleados. Los líderes lean logran crear una cultura de confianza en la que los problemas se abordan abiertamente y se prueban nuevas formas. Aprenda, en momentos de creciente complejidad y agilidad, a dirigir y formar capacitar a sus empleados para pensar y actuar de forma independiente de acuerdo con sus objetivos corporativos.

Contenido

- Relaciones entre valores, cultura, actitud y comportamiento.
- Crear visión y transmitir el significado de los objetivos.
- Reflexionar sobre su propio comportamiento y trabajo, desarrollando su potencial.
- Crear un ambiente motivador y transmita Kaizen como algo natural.
- Empoderar a los empleados en lugar de instruirlos.
- Establecer una cultura de error.
- Herramientas de gestión actuales y su aplicación.

Beneficios / Resultados

- Reflexionas sobre tu papel como líder Lean y ampliarás tus habilidades.
- Obtienes nuevos impulsos para tu propio estilo de liderazgo.
- Recibes herramientas para implementar una cultura sostenible de mejora.
- Adoptas enfoques concretos para la implementación en su empresa..

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Ejecutivos y especialistas de las áreas de negocios de finanzas, control, producción y logística.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán, Francés
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Lean Leadership & ORCs

¡Haz lo correcto! Liderazgo ágil. Construye los cimientos con ORC.

En tiempos de creciente dinamismo, se requiere un liderazgo efectivo con un enfoque en lo esencial. "Objetivos y Resultados Clave" (abreviatura: ORC) es un método de gestión ágil para la gestión eficaz de objetivos con horizontes de planificación significativamente más cortos. Muchas empresas innovadoras como Google, Zalando y Twitter han utilizado con éxito los ORC como herramienta de enfoque durante años.

Beneficios / Resultados

- El liderazgo esbelto con liderazgo ágil y sus requisitos culturales y estructurales como respaldo a un desarrollo corporativo permanente.
- Ofrecemos una introducción a los ORCs y consejos prácticos para la integración en el negocio operativo.
- Aprenderá a combinar tareas rutinarias con objetivos y resultados clave y las mejores prácticas para cumplir con las estructuras de la empresa.
- Para la implementación inmediata, se ofrece una visión general de las herramientas, sistemas y otros elementos, incluyendo plantillas

Contenido

- Conceptos básicos de liderazgo ágil.
- Introducción a los ORC, principios básicos, historia, definición, objetivos y ventajas de los ORC.
- Los ORC como herramienta integral para el liderazgo ágil, la organización de redes y la transformación.
- Diferenciación de objetivos, resultados clave, KPI y modelos comparables.
- Consejos para la aplicación práctica de los ORC, ejercicio práctico: formulación eficaz de objetivos.
- Presentación y discusión de casos de estudio y mejores prácticas de diferentes industrias.
- Diseño de procesos para liderazgo ágil y trabajo exitoso con ORC.
- Resumen de herramientas, sistemas y. Plantillas para el despliegue.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Gerentes, directores , líderes de grupo, gerentes de recursos humanos, gerentes de calidad, jefes de departamento (administración y producción), coordinadores de planificación y control
Idiomas	Español, Inglés, Alemán, Francés
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Lean Finance

El centro de costes como motor de crecimiento y beneficio

Se puede digitalizar una variedad de tareas operativas y automatizar los procesos. Pero, ¿cómo se estructura el área hoy? ¿Qué podría contribuir la división al éxito de la compañía en el futuro? ¿Cómo puede impulsar los cambios en la empresa?

Contenido

- ¿Qué es el Lean Finance?
- "Lean": de la industria automovilística japonesa a la vida cotidiana.
- Los procesos internos en el área financiera a prueba.
- Visión holística o "¿quién hace trabajar a quién?": Coordinación de todos los procesos y sistemas de incentivos en la empresa (ejemplo: objetivos de pago en ventas versus compras estratégicas).
- Contabilidad y contabilidad de costes: respalde o evite la "producción ajustada", el valor añadido o los generadores de coste como punto de referencia.
- Finanzas: de centro de costes a motor de crecimiento y beneficios.

Beneficios / Resultados

- Tratamiento a medida de forma flexible y situacional.
- Recibirá apoyo para desarrollar soluciones sostenibles para sus desafíos específicos.
- Desarrollar el papel de las finanzas desde el centro de costes como el impulsor del crecimiento y beneficios de su empresa.
- Mejores prácticas, pautas para el intercambio de experiencias.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Miembros de la Junta Ejecutiva, todos los especialistas y gerentes en las áreas de finanzas y control, así como KVP y coordinadores lean
Idiomas	Español, Inglés, Alemán, Francés
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Lean Administration

Agilidad en los Procesos – Reducción de complejidad

En este seminario aprenderá cómo transferir con éxito el enfoque de gestión ajustada de producción al área administrativa. El enfoque aquí se basa en los flujos de información de clientes internos, departamentos o personas dentro de la empresa. Aprenderá cómo puede mejorar significativamente la colaboración y los procesos a través de estructuras claras y, por lo tanto, ahorrará tiempo si aplica Lean de manera consistente.

Beneficios / Resultados

- Sólida introducción a la gestión eficiente impartida profesionales Lean con años de experiencia en la práctica corporativa.
- Aprenderá a evaluar correctamente las herramientas y los resultados de la gestión eficiente
- El análisis sistemático de los puntos débiles y el uso de métodos lean probados mejoran los flujos de valor de una empresa de manera sostenible.
- Las preguntas sobre la implementación de los principios Lean en su organización se analizan en detalle y se responden en profundidad.

Contenido

- ¿Por qué Lean? Origen, principios, fundamentos.
- ¿Quién es mi cliente aquí y qué necesita realmente? Desafíos en los procesos administrativos.
- Prerrequisitos y condiciones marco para el proceso de mejora continua.
- La cultura como fundamento: comportamientos, disposición, motivación.
- Posibles barreras en las áreas administrativas.
- Métodos y prácticas efectivos utilizando ejemplos prácticos para aumentar la eficiencia.
- Resumen y próximos pasos para la aplicación práctica en la empresa.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Gerentes y empleados de áreas indirectas (por ejemplo, compras, contabilidad, ventas) y áreas relacionadas con la producción en procesos administrativos (preparación del trabajo, planificación de la producción)
Idiomas	Español, Inglés, Alemán, Francés
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Lean Budgeting - Planificación Moderna

Acortar el proceso de planificación y actuar de forma Agil

El presupuesto clásico como un instrumento de control orientado a objetivos se percibe cada vez más como demasiado rígido y se cuestiona su efectividad y eficiencia. Obtendrá una visión general de las debilidades del presupuesto tradicional y reconocerá el potencial de mejora que resulta de la modernización del proceso presupuestario.

Contenido

- Enfocando el proceso: Mejores prácticas en planificación y presupuestación desde la crisis de 2008/09.
- "Digitalización", Big Data y Co: ¿Qué temas podemos esperar en la gestión corporativa?
- "Datos predictivos" y pronósticos: ¿bombo o cambio de juego?
- Mercado de TI para la planificación empresarial: lo que realmente importa en la práctica.

Beneficios / Resultados

- Acortar el proceso de planificación.
- Revisión de la gestión corporativa y enfoque ágil.
- Ponderación adecuada de los aspectos culturales y corporativos.
- Objetivación y despolitización de la previsión.
- Consistencia del modelo de negocio, gobierno corporativo y presupuesto.
- Orientación hacia objetivos, acciones y el futuro en lugar de mirar el pasado.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Directores generales, directores financieros, y otros gerentes empresariales en empresas medianas y grandes, así como controllers
Idiomas	Español, Inglés, Alemán, Francés
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Lean Ventas

Alineamiento consistente de ventas con el cliente

Ciclos de decisión más cortos y los mercados altamente competitivos requieren un replanteamiento en la organización de ventas. La metodología lean permite optimizar y acelerar los procesos con los recursos disponibles, reaccionar de manera flexible a los requisitos del cliente y minimizar el desperdicio en la estrategia de ventas. Con los procesos más eficientes y centrados en el cliente, prepara a su departamento de ventas para los desafíos del futuro.

Beneficios / Resultados

- Establecimiento de una estructura lean y efectiva para implementar la estrategia de compra.
- Gestión transparente de grupos de productos y proveedores.
- Mayor eficiencia del proceso a través de herramientas digitales.
- Nuestro experto lo prepara para Ventas 4.0 y comparte su experiencia práctica.

Contenido

- Los principios lean en ventas y qué aportan.
- Comparación entre la optimización de ventas clásicas y lean.
- Tipos de desperdicio en ventas, estrategias para evitarlo.
- Comprender a los clientes y obtener objetivos de gestión ajustada.
- Establecimiento de una organización de ventas lean.
- Una segmentación multidimensional y el desarrollo de una estrategia centrada en el cliente.
- Maximizar la efectividad de los contactos con los clientes.
- La estrategia correcta como base para la optimización de márgenes.
- Alineación constante de todos los procesos de ventas con el cliente: una evaluación práctica.
- Tendencias de ventas 4.0.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Miembros de la Junta Ejecutiva, todos los especialistas y ejecutivos en las áreas de ventas, administración, así como finanzas y control, KVP y coordinadores lean
Idiomas	Español, Inglés, Alemán, Francés
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Lean Compras

Procesos eficientes utilizando principios Lean

Las compras Lean optimizan la estructura de costes a través de la adquisición estratégica de materiales y la organización eficiente de los procesos operativos. Con una gestión de proveedores y grupos de productos bien organizada y la combinación de herramientas digitales y estructuras de proceso transparentes y Lean, se combate eficazmente el desperdicio en la estrategia de compra de las empresas y se centra la atención en los objetivos de compra de valor añadido.

Contenido

- Introducción: Lean Management, Lean Culture, Agile.
- Compras: apalancamiento en compras, compras estratégicas, compras operativas, influencia en costos directos e indirectos.
- Compras lean: estrategias de optimización, reubicación de las habilidades de los empleados, herramientas electrónicas y digitalización, gestión estratégica del grupo de productos, control de proveedores basado en indicadores clave.
- Perspectivas: consecuencias y tendencias en la compra.

Beneficios / Resultados

- Implantación de una estructura Lean y efectiva para implementar la estrategia de compra.
- Gestión transparente de grupos de productos y proveedores.
- Mayor eficiencia del proceso a través de herramientas digitales.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Miembros de la Junta Ejecutiva, todos los especialistas y ejecutivos en las áreas de compras, adquisiciones, administración, así como finanzas y control, KVP y coordinadores lean
Idiomas	Español, Inglés, Alemán, Francés
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Aplicación de Lean fuera de la producción

Adaptando la filosofía y herramientas Lean a nuevas áreas

Las Herramientas Lean nacen en el ámbito de producción pero la filosofía de Lean también ha sido adoptada por la industria del software para agilizar el desarrollo de aplicaciones y mejorar su calidad. La pregunta es, ¿cómo puede aplicarse este conocimiento a áreas de la empresa como Recursos Humanos, Administración, IT o Finanzas donde no se desarrolla un producto o servicio para un tercero, y así optimizar la gestión de los recursos de la empresa?

Contenido

- Principios Lean aplicables.
- Gestión de equipos Lean definiendo su alcance de control.
- La cadena de valor, para qué sirve y cómo se desarrolla.
- El trabajo estándar y porqué es importante.
- Flexibilidad en los equipos de trabajo, cómo conseguirla y porque es importante.
- La Gestión Visual, el sistema Kanban para gestionar el trabajo y su relación con la cadena de valor.
- Reuniones Lean; cómo se hacen y cuál es su propósito.
- Implementación de prácticas Lean y la importancia de concepto de la mejora incremental e iteraciones.
- Errores comunes y resistencia – de dónde vienen y cómo gestionarlos.
- El Taller se llevará a cabo a través de un caso práctico adaptado a su área.

Beneficios / Resultados

- Adaptar la Filosofía Lean y sus herramientas para planificar, controlar y optimizar el trabajo de sus equipos.
- Usted adquiere los conocimientos básicos para aplicar la filosofía Lean en diversos entornos.
- Información práctica sobre herramientas Lean y como Usted las puede adaptar a su contexto.

Fecha / Lugar	A petición
Grupo objetivo	Todas las personas que tienen equipos a su cargo y quieren aplicar conceptos Lean a la gestión del trabajo. Integrantes de equipos de trabajo o departamentos donde se están introduciendo prácticas de gestión Lean.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán,
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Análisis y Diseño del Flujo de Valor

Eliminar el desperdicio a través de una optimización consistente

La reducción sostenible de los plazos de entrega y el logro de la fiabilidad del proceso en la fabricación y procesamiento de pedidos son el foco de los proyectos de mejora operativa. El objetivo principal es eliminar el desperdicio para reducir notablemente los tiempos de producción y el nivel de existencias.

Contenido

- Origen y objetivo del análisis del flujo de valor.
- Análisis de flujo de valor clásico y sus límites.
- Identificar áreas de actividad y elaborar un mapa objetivo.
- Aplicar sistemáticamente pautas de diseño.
- Análisis del flujo actual y objetivo.
- Desarrollo de una hoja de ruta de implementación del flujo de valor objetivo.
- Evaluación de las medidas de mejora necesarias y el plan de implementación táctica.
- Alternativa de soluciones como guía.

Beneficios / Resultados

- Aprenderá a crear un flujo de valor de acuerdo con un proceso definido.
- Puede identificar cuellos de botella, ciclos y acumulaciones de existencias.
- Usando el estudio de caso, desarrolla medidas de implementación específicas.
- Usted sienta las bases para su sistema optimizado de creación de valor.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Managers, supervisores, especialistas producción
Idiomas	Español, Inglés, Alemán, Francés
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Six Sigma Green Belt

Introducción en Six Sigma con certificación en todo el ciclo DMAIC

En nuestra formación certificada, se le capacitará como Six Sigma Green Belt y, por lo tanto, se convertirá en un experto en el campo de los métodos básicos de Six Sigma. Basado en el ciclo DMAIC (Definir - Medir - Análizars - Mejorar - Controlar) aprenderá los conceptos básicos del método de gestión Six Sigma y podrá utilizar los módulos de manera correcta y rentable para garantizar la calidad de forma continua.

Beneficios / Resultados

- Herramientas para resultados sostenibles, resultados medibles y una mejora en la cultura corporativa.
- Procesos eficientes y gestión sofisticada y basada en números sobre su producción.
- Aumentar la calidad de sus productos y minimizar los rechazos.
- Mayor valor añadido para sus clientes.
- Certificación como prueba de conocimiento de Six Sigma.

Contenido

- Introducción a Six Sigma, presentación de la simulación, voz del cliente, SIPOC, crítica para calidad, plan de proceso, identificación y configuración de proyectos, análisis de partes interesadas.
- Conceptos básicos estadísticos, especificaciones medibles, configuración de un sistema de indicadores clave, análisis y definición del sistema de medición, tamaños de muestra, variaciones, gráficos de control, capacidad de proceso.
- Análisis de datos, análisis gráfico, análisis en espiga, DILO, análisis de procesos, prueba de hipótesis, ganancias rápidas.
- Descripción general del diseño del experimento, la gestión del proceso Realiza - Responsable - Autoridad - Informa - Apoya - Experiencia, gestión eficiente, gestión de la cadena de suministro.
- Poka Yoke, cuadro de mando integral, sistema de control, plan de acción fuera de control, auditoría, finalización del proyecto.

Fecha / Lugar	A petición
Grupo objetivo	Gerentes, especialistas, gestión de calidad, producción con interés en procesos lean y estructuras de toma de decisiones basadas en evidencia y orientadas al cliente y una introducción práctica al complejo mundo Six Sigma.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán, Francés
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Alinear y Dirigir con Hoshin-Kanry

Orientación para alcanzar los objetivos de las empresas

El principio de Hoshin Kanri fue desarrollado para la fijación cascada de objetivos. El punto de partida es la visión de la empresa. Las metas innovadoras a largo plazo y relacionadas con el éxito, así como las metas para el año siguiente, se formulan para alinear a todos los involucrados a con el mismo objetivo compartido. Hoshin Kanri promueve una comprensión uniforme de todas las funciones del estado actual y objetivo y, al mismo tiempo, desarrolla valores globales.

Contenido

- Gestión por objetivos vs. Hoshin Kanri como métodos de acuerdo de objetivos.
- La conexión entre visión y logro de objetivos.
- Establecer objetivos innovadores.
- Influencia y factores de éxito para la implementación sostenible de proyectos de mejora.
- Informe A3 para identificar las palancas de control.
- Métodos para el desarrollo de objetivos y en cascada.
- Herramientas y formas como X-Matrix, plan de acción y tablas.
- La participación de los empleados como factor clave de éxito.
- Explicación usando un caso práctico sobre cómo implementarlo.

Beneficios / Resultados

- Aprenderá cómo escalar objetivos específicos y proyectos de mejora desde una visión
- Aprenderá a orientar a sus empleados.
- Puede brindar a sus empleados una comprensión clara de sus objetivos
- Además de la enseñanza teórica del método, también aprenderá sobre los factores de éxito social.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Ejecutivos, gerentes de proyecto y especialistas experimentados de las áreas de producción, logística, compras, gestión de calidad, desarrollo corporativo, consultores lean.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán, Francés
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Six Sigma Yellow Belt

Introducción profunda y orientada a la práctica en Six Sigma con proyecto práctico durante todo el ciclo DMAIC y posterior certificación

Impartiremos una primera visión general de la metodología de la filosofía Six Sigma en dos días. Yellow Belt sirve como una introducción más profunda y orientada a la práctica de la metodología en torno al ciclo DMAIC y le brinda los conceptos básicos de una de las herramientas más efectivas y completas para una gestión eficaz de proyectos y procesos. Le preparamos para una aplicación específica en el contexto de un proyecto práctico definido conjuntamente.

Beneficios / Resultados

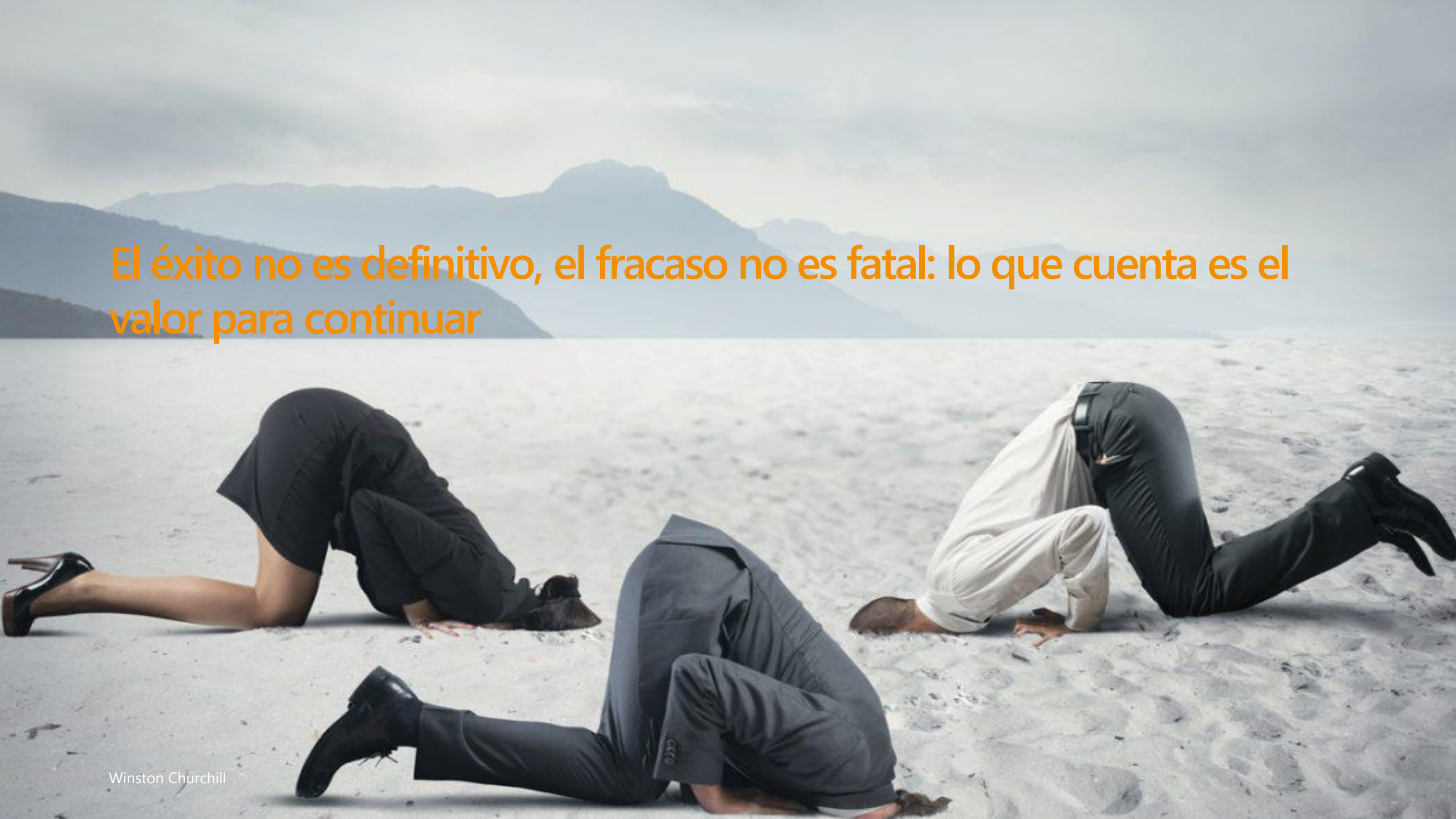
- Procesos más eficientes al evitar el desperdicio y reducir los costos de error.
- Mejora de la calidad, garantía de calidad y una mejora en la satisfacción del cliente.
- Gestión de procesos bien pensada con la ayuda de figuras clave significativas.
- Flujos de procesos confiables en todas las fases de producción.
- Certificación como prueba de su conocimiento de Six Sigma.

Contenido

- Excelencia Ejecutiva, Six Sigma: descripción general, historia, roles, campos de aplicación, presentación de la simulación (aprendizaje en acción).
- Voz del Cliente, Proveedor - Entrada - Proceso - Salida - Cliente, Crítico para Calidad, mapa del proceso, diagrama de flujo del proceso, plan de proceso.
- Conceptos básicos estadísticos, especificaciones medibles, configuración de un sistema de indicadores clave, capacidad de proceso.
- Análisis de espiga, día en la vida de, análisis de procesos.
- Realiza - Responsable - Autoridad - Informa - Apoya – Experiencia.
- Poka Yoke, Plan de Acción, Fuera de Control.
- Definición común de un proyecto práctico en su propia empresa para la aplicación práctica de lo que ha aprendido.

Fecha / Lugar	A petición
Grupo objetivo	Especialistas y gerentes, gestión de calidad, producción con conocimiento básico de Six Sigma e interés en una simulación práctica más profunda y una aplicación concreta en un proyecto en su propia empresa.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán, Francés
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

El éxito no es definitivo, el fracaso no es fatal: lo que cuenta es el valor para continuar



Winston Churchill

Producción

Gestión „a pie de línea“

Liderazgo efectivo donde se crea valor

La Gestión „a pie de línea“ a través de la visualización de indicadores y cifras clave permite a los empleados identificar rápidamente las desviaciones para que se puedan tomar medidas por desviaciones en una etapa temprana.

Beneficios / Resultados

- Se marca la optimización de procesos en la empresa desde cero como parte del negocio diario.
- A través de la visualización y el entrenamiento, se puede formar a los empleados para que el auto-control.
- Recibirá aportes probados en la práctica sobre gestión visual y gestión lean.
- Reduce el esfuerzo de gestión y aumenta la calidad de el proceso. Vincula a los empleados y mejora los procesos de comunicación en la empresa.

Contenido

- Gestión “a pie de línea”: objetivos y potencial para procesos de mejora continua.
- Estándares y desviaciones: aportes para la gestión eficiente.
- Determinación y visualización de indicadores clave.
- Aumentar la transparencia y la capacidad de control de los objetivos.
- Identificación de problemas y solución en el “terreno”.
- Empoderar a los empleados para fomentar el autocontrol.
- Estrategias de implementación concretas y mejores prácticas para su propio entorno de producción (por ejemplo, configurar un centro de información en la línea).

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Gerentes y especialistas de áreas de producción y relacionadas con la producción, como gerentes de planta, gerentes de producción, planificación y control, supervisores, líderes lean, Especialistas Kaizen
Idiomas	Español, Inglés, Alemán,
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Liderar eficientemente en Producción

Desarrollo de habilidades de liderazgo a nivel de planta

Liderar en producción hoy es una tarea con muchas facetas y desafíos. La alta presión del día y la necesidad de maximizar el rendimiento, los clientes exigentes y las innovaciones técnicas (digitalización) caracterizan el negocio diario. En esta formación le explicamos cómo afrontar su papel ante estos retos y adaptar su propia capacidad como gerente.

Contenido

- ¿Qué puedo esperar como gerente?
- ¿Qué expectativas hay sobre mí?
- ¿Cómo puedo cumplir con este rol como gerente?
- Reflexión sobre valores personales, actitudes y comportamientos.
- Ocho tareas principales de un gerente.
- ¿Qué motiva a los empleados?
- Reglas para la transferencia de información y rutinas de información.
- Proceso de comunicación y retroalimentación, también en un sistema de turnos.
- Desarrollo de una estructura de comunicación: duración, alcance, contenido, frecuencia.
- Garantizar la coherencia de la información.
- El papel de la retroalimentación y las reglas de retroalimentación.
- Realización de críticas y comentarios.

Beneficios / Resultados

- Comprender su rol y sus puntos fuertes, y aprender sobre las herramientas modernas de gestión y comunicación.
- Expandir sus propias habilidades, con el apoyo de la retroalimentación de un entrenador profesional y el intercambio mutuo a nivel visual.
- Aprender cómo puede influir en la motivación, la eficiencia y la satisfacción entre diferentes personalidades.

Fecha / Lugar	A Petición
Grupo objetivo	Gerente de producción, líder de equipo, líder de grupo, líder de turno, supervisor, supervisor adjunto, gerente de ensamblaje,
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Puede hacerse de forma individual o como parte de un programa modular
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Liderando eficientemente en Producción

Normas - fortaleciendo los estándares, creando la base para la mejora continua

Las normas y responsabilidades crean claridad en la complejidad de los diferentes procesos de la empresa. Crean la responsabilidad de los resultados entre los gerentes y empleados, los motivan y hacen que las estrategias de resultados y objetivos sean ejecutables en todos los departamentos. Esto permite a los ejecutivos iniciar cambios de manera específica, estimular la mejora continua y clasificar mejor los estándares externos, como los del cliente, dentro el contexto corporativo.

Contenido

- Las 8 características de liderazgo: expectativas, demandas y habilidades.
- Normas y responsabilidades: resumen.
- Planificación con estándares.
- Cumplimiento de los requisitos de planificación.
- Manejo de desviaciones, modelo Blake / Mouton.
- Compromiso y responsabilidad personal: visión general, obstáculos.
- Promover un proceso de replanteamiento: de la acción reactiva a la proactiva.

Beneficios / Resultados

- Fortalecer la comprensión de la responsabilidad por los resultados y el liderazgo.
- Implementación coordinada y consistente de estándares y responsabilidades.
- Implementar estrategias de mejora continua.
- Fortalecer las habilidades de liderazgo.

Fecha / Lugar	A petición
Grupo objetivo	Gerente de producción, líder de equipo, líder de grupo, líder de turno, supervisor, supervisor adjunto, gerente de ensamblaje,
Idiomas	Español, Inglés, Alemán,
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Parte de un programa de desarrollo de producción modular.
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Liderar eficientemente en Producción

Absentismo - fortalecer la resiliencia, reducir la baja por enfermedad

La falta de disposición hacia el desempeño, los altos niveles de baja por enfermedad y un ambiente de trabajo menos favorable pueden tener un impacto decisivo en los gerentes. En esta formación, puede ver qué papel juega su actitud como supervisor. Aprenderá cómo puede reducir el absentismo y promover la capacidad de recuperación de sus empleados con un estilo de gestión "saludable" y herramientas apropiadas sin "desperdiciarlos".

Contenido

- Como gerente, ¿qué puedo hacer preventivamente para fortalecer la capacidad de recuperación psicológica de mis empleados?
- Relación entre estrés - motivación - comportamiento de liderazgo - días de enfermedad.
- ¿Qué es una "al límite" y qué influencia tengo como gerente en ella?
- Como gerente, ¿cómo puedo saber cuándo mis empleados están alcanzando sus límites de desempeño?
- Como gerente, ¿qué opciones tengo para influir en esto y cómo puedo acercarme a mis empleados?

Beneficios / Resultados

- El mantenimiento y el fortalecimiento de la capacidad de trabajo y la productividad.
- Sensibilización para las relaciones entre el comportamiento de liderazgo - presencia – salud.
- Reducir la baja por enfermedad y el absentismo de los empleados.
- Retención de empleados a largo plazo.
- Más éxito a través de un mejor rendimiento y productividad.

Fecha / Lugar	A petición
Grupo objetivo	Gerente de producción, líder de equipo, líder de grupo, líder de turno, supervisor, supervisor adjunto, gerente de ensamblaje,
Idiomas	Español, Inglés, Alemán,
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Parte de un programa de desarrollo de producción modular.
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Liderando eficientemente en Producción

Indicadores clave - Mantenerse en control con números clave relevantes

¿Qué es un buen liderazgo y cómo se puede estructurar a través de números, datos y hechos? Aprenderá a usar los KPI para el análisis, la configuración de objetivos y el seguimiento. Puede ver cómo puede controlar sus procesos y empleados con un sistema de gestión simple. Obtiene la base para una toma de decisiones eficiente y un proceso de mejora continua.

Contenido

- Las 8 características de liderazgo: expectativas, demandas y habilidades.
- Mantente en control con indicadores clave.
- Definir indicadores clave relevantes.
- Evaluar el desempeño en indicadores clave.
- Tomar las decisiones correctas de manera específica.
- El concepto SMART: introducción a la concepción de objetivos y estrategias de establecimiento de objetivos.
- Medición del logro de la meta estratégica.
- Trabajando con desviaciones.

Beneficios / Resultados

- Desarrollará una comprensión de los indicadores clave y sus beneficios.
- Puede establecer y perseguir objetivos INTELIGENTES.
- Desarrolla un sistema de control simple que le permite mantenerse en control en todo momento.
- Recibirá la información que le ayudará a brindar a los empleados comentarios específicos.
- Se fortalecerá su proactividad.

Fecha / Lugar	A petición
Grupo objetivo	Gerente de producción, líder de equipo, líder de grupo, líder de turno, supervisor, supervisor adjunto, gerente de ensamblaje,
Idiomas	Español, Inglés, Alemán,
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Parte de un programa de desarrollo de producción modular.
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

La Comunicación en Producción

Comunicarse con respeto y confianza

La comunicación ocurre de forma natural en el trabajo diario que rara vez pensamos en cómo nos comunicamos. Sin embargo, sus conversaciones tienen un impacto directo en la motivación de los empleados y la calidad del trabajo. A menudo experimentan conflictos y deben mediar entre intereses contrapuestos. Debe confrontar debido a un bajo rendimiento, retraso en la entrega, rotación de los empleados o alta absentismo. En este seminario, fortalecerá específicamente sus habilidades de comunicación.

Contenido

- Conceptos básicos de comunicación apreciativa.
- Condiciones marco y preparación básica para evaluaciones exitosas de los empleados.
- Establecer un buen ambiente para el compañero de conversación.
- Comportamiento del gerente en la entrevista del empleado.
- Involucrar, motivar e inspirar a los empleados.
- Dar comentarios correctamente.
- Expresar crítica constructivamente.
- Practicar situaciones de conversación seleccionadas (por ejemplo, críticas, motivación, comentarios) del trabajo diario.

Beneficios / Resultados

- Se tratarán los modelos de comportamiento de comunicación personal.
- Se conocerán diferentes tipos de empleados y formas probadas de influenciar.
- Se practicarán diferentes situaciones de conversación usando pautas y se ganará seguridad.
- Se ampliarás aún más las habilidades de comunicación.

Fecha / Lugar	A petición
Grupo objetivo	Gerente de producción, líder de equipo, líder de grupo, líder de turno, supervisor, supervisor adjunto, gerente de ensamblaje,
Idiomas	Español, Inglés, Alemán,
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Parte de un programa de desarrollo de producción modular.
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Motivar al personal de Producción, pero ¿cómo?

Los instrumentos adecuados para un mayor rendimiento y calidad

Como supervisor o jefe siempre se está expuesto. Conocemos que los empleados motivados son la clave del éxito de cualquier empresa. Pero, ¿cómo puedo llevar a mis empleados a un alto nivel de compromiso y promover la satisfacción? ¿Y en qué medida soy responsable de motivar a mis empleados y compañeros de equipo? En este taller aprenderá cómo crear un entorno motivador para y con sus empleados en el entorno de producción.

Contenido

- Comprender la relación entre motivación - actitud – comportamiento.
- Saber qué impulsa y motiva a los empleados de producción.
- ¿Cómo logramos el compromiso y el empoderamiento adecuados entre los empleados?
- Definir objetivos que motiven y hagan atractivas las tareas laborales: ¿cómo funciona?
- Motivos que pueden conducir a la desmotivación y quizás al despido.
- ¿Cuál es mi parte de empleados desmotivados?
- ¿Por qué la falta de voluntad para tomar decisiones desmotiva?
- Errores de decisión, ayudas de decisión, cosas que vale la pena considerar y consejos.
- ¿Siempre tiene que ser dinero? ¡Instrumentos de recursos humanos que valen la pena!

Beneficios / Resultados

- Desde la práctica a la práctica: los mejores consejos para motivar a los empleados.
- Aprenderá cómo puede influir en la motivación, la eficiencia y la satisfacción.
- Intercambiará activamente ideas con otros compañeros, obteniendo así aportes y soluciones adicionales.
- Podrá vincular mejor a empleados capaces.

Fecha / Lugar	A petición
Grupo objetivo	Gerente de producción, líder de equipo, líder de grupo, líder de turno, supervisor, supervisor adjunto, gerente de ensamblaje,
Idiomas	Español, Inglés, Alemán,
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Parte de un programa de desarrollo de producción modular.
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Identificar problemas en 8 pasos

Detectar. Actuar. Resolver

"¡No otra vez!" Muchos gerentes piensan todos los días. Desafortunadamente, lidiar con los problemas es una parte integral del trabajo diario. El incumplimiento desmotiva a los empleados y frustra a los clientes. ¡Cambia tu mentalidad! Porque si algo salió mal, todos están abiertos a sugerencias de mejora. No es por nada que una cita dice: "Los problemas son oportunidades". Aproveche esta oportunidad para optimizar los procesos en la empresa, iniciar innovaciones u ofrecer a los clientes mejores servicios.

Contenido

- ¿Qué hace que un problema sea un problema?
- ¿Qué pasa si hay problemas?
- De pensar en problemas a pensar en soluciones
- Estrategias de resolución de problemas: Técnica de POR QUÉ , ISHIKAWA ...
- Medidas inmediatas efectivas para limitar el daño y remediar el problema.
- Implementación exitosa y verificación de efectividad.
- Prevenir efectivamente la recurrencia.
- Los problemas específicos de las operaciones diarias se abordan de manera específica.

Beneficios / Resultados

- Puede identificar problemas de manera efectiva y desarrollar habilidades para resolverlos.
- Puede resolver problemas de manera comprensible y controlable.
- A largo plazo, logrará una mejora constante de sus procesos internos.
- Intercambia activamente ideas con colegas de otras compañías / áreas y, por lo tanto, obtiene aportes y soluciones adicionales.

Fecha / Lugar	A petición
Grupo objetivo	Gerente de producción, líder de equipo, líder de grupo, líder de turno, supervisor, supervisor adjunto, gerente de ensamblaje,
Idiomas	Español, Inglés, Alemán,
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Parte de un programa de desarrollo de producción modular.
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Gestión de conflictos en Producción

Reconocer y evaluar conflictos de manera constructiva y resolverlos

Además de las pequeñas y grandes preocupaciones o deseos de los empleados, los conflictos a menudo están en la agenda. Los conflictos no se pueden evitar en la interacción humana. ¡Tratar con ellos marca la diferencia! Los intentos de esconderlos debajo de la alfombra o aparcarlos generalmente no funcionan. El resultado son conflictos interminables que no solo son incómodos, sino que también cuestan energía, tiempo y nervios.

Beneficios / Resultados

- Usted analiza y reflexiona sobre su propio comportamiento distintas situaciones.
- Aprenderá cómo comportarse en un conflicto y cómo puede reducir la “tensión”.
- Recepción de comentarios constructivos y amplíar tus opciones de acción.
- Encontrarás soluciones para tus propios conflictos.
- Usando el procesamiento de casos, encontrarás soluciones viables para terminar adecuadamente los conflictos.

Contenido

- Manejando situaciones estancadas.
- Diferenciar las causas del conflicto.
- Comprender la dinámica y el comportamiento en los conflictos.
- Identificar a los involucrados en el conflicto.
- Detectar y desactivar conflictos en una etapa temprana.
- Análisis de tus propias reacciones.
- Comunicación en el conflicto.
- Pasos para resolver un conflicto.
- Los casos específicos de la vida cotidiana se tratan de manera específica.

Fecha / Lugar	A petición
Grupo objetivo	Gerente de producción, líder de equipo, líder de grupo, líder de turno, supervisor, supervisor adjunto, gerente de ensamblaje,
Idiomas	Español, Inglés, Alemán,
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Parte de un programa de desarrollo de producción modular.
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Logística | Distribución

Sesión práctica – La logística como factor de éxito

Sugerencias prácticas e intercambio intensivo entre expertos de la industria

¡La logística no lo es todo, pero sin logística todo es nada! En última instancia, los productos tienen que moverse de A a B de forma rápida, eficiente y al 100%. La buena logística marca la diferencia y ha sido durante mucho tiempo una ventaja competitiva clave en la viabilidad futura de las empresas. Es más fácil decirlo que hacerlo. ¿Reinventar la rueda? ¿Qué se necesita para mantenerse al día con los tiempos de digitalización? ¡Consejos reales para su éxito! Estar ahí!

Contenido

- Análisis de los desarrollos actuales en logística. las últimas tendencias y desafíos futuros.
- Digitalización de procesos comerciales: ¿qué significa eso para todos los involucrados en la cadena de suministro?

Beneficios / Resultados

- Visión del panorama actual de tendencias logísticas con un experto experimentado de la industria. Lleva contigo consejos prácticos directos para tu día a día.
- Intercambio y trabajo en red entre especialistas y gerentes regionales para impulsos prácticos adicionales.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Especialistas, gerentes y emprendedores que desean conocer temas y tendencias actuales.
Idiomas	Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

La logística en el e-commerce

Implantar e-commerce trae nuevos retos vs. la logística tradicional

Más del 95% de las incidencias en e-commerce están relacionadas con la logística. El desarrollo del e-commerce en los últimos 15 años es innegable. En plena crisis ha sido de los pocos sectores con crecimientos de dos dígitos. Sin embargo, el e-commerce que requiere movimiento físico de mercancía, todavía no llega al 50% del total. Lo que señala la logística como uno de los puntos limitantes en el crecimiento del e-commerce. Conocer sus diferencias con la logística tradicional traerá clientes satisfechos que ayudarán en nuestro crecimiento de ventas.

Beneficios / Resultados

- Conocer las diferencias entre la logística tradicional y la de e-commerce.
- Adquirir el conocimiento básico y necesario para adaptar la logística de una empresa tradicional en una que también disponga de e-commerce.
- Adquirir el conocimiento básico y necesario para diseñar y montar la logística de una startup.

Contenido

- Importancia de la logística para el e-commerce. Aspectos básicos.
- La cadena de suministro en e-commerce.
- Cómo gestionar el stock.
- Elementos básicos del aprovisionamiento.
- La gestión de los almacenes.
- Aspectos críticos de la distribución.
- Uno de los elementos más importantes: la logística inversa.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Directores Generales, Gerentes de Logística, Mandos Intermedios a cargo de logística.
Idiomas	Español, Inglés
Formador	Javier Pascual Esclatter
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Logística Express y Just-in-time

Saber gestionar el transporte urgente

El Just In Time y el e-commerce son dos de los factores que actualmente han potenciado el uso de transporte urgente. No es difícil encontrar nuevos operadores que ofrecen entregas en una hora. ¿Cómo adaptamos nuestros procesos para mejorar el servicio a nuestros clientes y ser más competitivos que la competencia?

Contenido

- Localización de los HUBS.
- Capilaridad de la red.
- Cuál es la capacidad de las instalaciones.
- Conseguir la seguridad proactiva de los envíos.
- Dando visibilidad de los envíos.
- La importancia de la automatización de procesos.
- ¿Qué es la última milla?

Beneficios / Resultados

- Entender cómo funcionan las empresas de transporte urgente.
- Entender el modelo de negocio de las empresas de transporte urgente.
- Ayudar para poder negociar con las empresas de transporte urgente.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Directores Generales, Gerentes de Logística y Mandos Intermedios a cargo de Logística.
Idiomas	Español, Inglés
Formador	Javier Pascual Esclatter
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Gestión Efectiva de Almacenes

Eficiencia y Transparencia en Almacenes y Logística

El objetivo del seminario es la gestión dirigida y basada en las necesidades de los procesos y rendimiento de los recursos, así como la determinación de la flexibilidad y capacitación relacionadas con la gestión del almacén dependiendo de las necesidades. Utilizando indicadores clave y una base para la evaluación, se muestran los métodos e instrumentos de control para implementar una gestión de almacén transparente y eficiente.

Contenido

- Las capacidades básicas, el rendimiento de los procesos y los recursos en la gestión de almacenes, su evaluación y medición.
- Control de almacén: ¡no es un libro con siete sellos! Fundamentos, procedimientos e instrumentos.
- Indicadores clave como sistema central de gestión en logística de almacén.
- El uso de métodos e instrumentos de control efectivos en la gestión de almacenes.
- Ejemplos prácticos, estudios de casos y trabajo en grupo sobre transferencia y aplicación de conocimientos orientados a la práctica.

Beneficios / Resultados

- Adquirirá el conocimiento básico y necesario para el control del almacén de práctica en práctica.
- Aprenderá el significado de indicadores clave e instrumentos de control y su aplicación práctica.
- Métodos útiles para una mayor transparencia y medida del rendimiento de los procesos.
- Adaptado a la propia función y responsabilidad actual.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Gerentes, Supervisores de almacenes o en centros logísticos con responsabilidad profesional y orientada a la gestión
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Despliegue de personal en Logística

Orientado a consecución de objetivos y resultados

Debido a, o incluso por el aumento de conceptos por la tecnología y automatización en la logística del almacén, la disponibilidad y garantía de personal de almacén calificado, motivado y eficiente es un factor competitivo decisivo. Este seminario de formación muestra cómo, en el caso de requisitos crecientes y cambiantes, las capacidades y los recursos de personal en la gestión del almacén pueden establecerse de manera específica y orientada a las necesidades utilizándose y desarrollándose de manera sostenible.

Beneficios / Resultados

- Recibirá una transferencia de conocimiento orientado lo básico en gestión y control de personal en logística de almacén.
- Reconocerá la importancia del factor de gestión de recursos humanos para una gestión de almacén exitosa, sostenible y eficiente.
- Recibirá ayuda e instrucciones orientadas a la práctica para la gestión y el despliegue del personal en su propia función y área de responsabilidad.

Contenido

- Conceptos básicos de despliegue de personal y gestión de personal en logística de almacén.
- Requisitos de personal / planificación de capacidad en un contexto de requisitos crecientes y automatización en la gestión de almacenes.
- Requisitos, perfiles de habilidad y competencia en la gestión de almacenes en tiempos de logística 4.0.
- Despliegue y control de personal en el almacén; Métodos y herramientas.
- ¿Qué significa la gestión orientada a objetivos (personal) en el almacén?
- Empleados satisfechos a través de una planificación más justa y una comunicación efectiva.
- Reducción de conflictos en el almacén.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Gerentes, Supervisores de almacenes o en centros logísticos con responsabilidad profesional y orientada a la gestión
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

„La transferencia de conocimiento en los talleres estuvo bien fundamentada y resultó de gran beneficio práctico para la gestión del día a día. Las sesiones de coaching específicas relacionadas me ayudaron a adquirir un importante autoconocimiento y realizar un progreso significativo..“

Ventas | Marketing

El Proceso de la Venta Inteligente

Venta consultiva de alto desempeño y eficacia online y presencial

Una venta inteligente es la que se adapta en el momento y en el lugar a las circunstancias y requisitos del cliente de forma que llevamos la negociación hacia una experiencia ganar-ganar. En un mercado en el que cada día los productos y servicios son cada vez más indiferenciables para los clientes entre las muchas opciones de compra que tienen, saber conectar inteligentemente con las necesidades emocionales y lógicas de los clientes es invaluable. Este seminario le enseñará a desarrollar con los clientes, ya sea presencialmente u online, un proceso de venta que inteligentemente le permitirá presentar soluciones reales para la solución de los problemas y necesidades que enfrentan los clientes del siglo XXI.

Beneficios / Resultados

- Aprenderá a entender cuál es el proceso de compra de cualquier cliente con el que se encuentre negociando y sabrá presentar sus productos, servicios o ideas adaptándolo a dicho proceso.
- Aprenderá a usar herramientas de influencia humana que le permitirán presentar sus productos de forma en que se realcen las ventajas de estos.
- Aprenderá a utilizar un proceso de 4 pasos que le llevará a negociaciones en ausencia total de objeciones.

Contenido

- Lo que todo cliente quiere comprar, persuadir e influir en la venta.
- El Proceso de la Venta Inteligente, un proceso de 4 pasos para ofrecer soluciones imposibles de rechazar.
- El Posicionamiento, la clave de una negociación sin resistencia.
- Descubrimiento, investigando con precisión lo que verdaderamente quieren los clientes.
- Presentación, cómo presentar de manera irresistible.
- Conclusión, creando un ambiente en donde el cliente quiere comprar.
- Cómo crear una relación a prueba del tiempo y de la competencia.

Fecha / Lugar	A petición
Grupo objetivo	Ejecutivos de cualquier nivel con necesidades específicas de vender ideas, conceptos, productos o servicios.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	Francisco Senn
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Venta Digital Directa al Consumidor

Cómo construir un negocio B2C Digital y Omnicanal

La revolución de la demanda online está exigiendo una rápida respuesta de nuestra propuesta de valor. Tendencias estructurales como el uso de herramientas colaborativas en la nube, la intensa adopción de e-commerce en bienes masivos, el aprendizaje social de los entornos digitales y la pérdida de canales tradicionales de distribución física hacen imprescindible el desarrollo de un negocio de Venta Digital Directa al Consumidor.En este training aprenderás a gestionar las áreas de innovación necesarias para construir un negocio digital potente, alineado con la estrategia, las actividades operacionales y el modelo de negocio de tu empresa. Profudizarás en la elección de los activos digitales adecuados, cómo hacer convivir los modelos tradicional y digital, el uso de la tecnología y los requerimientos de fulfillment, la gestión del cambio cultural y la implantación de un proyecto transformativo de alto alcance. Insights, metodologías y herramientas para acelerar el paso competitivo de tu empresa y convertirte en el verdadero dueño de tu negocio, conociendo y relacionándote directamente con los consumidores de tus productos y servicios.

Beneficios / Resultados

- Diagnosticar la madurez digital: ecosistema de activos digitales y mindset transformacional
- Sentar las bases del éxito: Compromiso top down y Programa Awake
- Aplicar las herramientas de impacto digital a lo largo de la cadena de valor
- Realizar el Plan Estratégico de Venta Digital

Contenido

- Diagnóstico de Madurez Digital
  - Introducción al concepto de Madurez Digital
  - El sistema inmunitario de la compañía
  - Proyecto de Transformación Digital. Equipo Agil, Milestones y Dashboard
- Areas de Innovación Digital
  - Ecosistema de Activos digitales
  - Integración del negocio digital en la cadena de valor
  - E-commerce, Digital Marketing, Fulfillment
- Omnicanalidad y Customer Journey
  - Omnicanalidad e integración de canales tradicionales y digitales
  - Gestión del Customer Journey
  - Marketing mix digital
- Road to Digital Market
  - Customer Discovery
  - Business Digital Model Canvas
- Plan Estratégico de Venta Digital
  - Alineación de la nueva Estructura Organizativa
  - Plan Estratégico de Venta Digital

Fecha / Lugar	A petición
Grupo objetivo	Gerentes, Directores Generales, Directores Comerciales, Directores de Marketing,Comités de Dirección
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	Ricardo Castañeda
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Presentar productos complejos de forma sencilla

Usa tu potencial para un lanzamiento efectivo

No es fácil presentar productos o servicios complejos de una manera comprensible y convincente. En este seminario, adquirirá el conocimiento para llevar sus presentaciones de productos al punto de venta, tanto lingüística como visualmente, y para separar lo esencial de lo no esencial. Aprenderá a reducir la complejidad a través de una presentación estructurada y a mantener siempre el argumento central. Usted absorbe la percepción de la audiencia ante sus comentarios y su reacción ante situaciones inesperadas.

Beneficios / Resultados

- proporcionar información reproducible y convencer.
- Conocerá y utilizará el potencial de optimización de su retórica personal.
- Aprenderá y aplicará métodos para la disminuir la complejidad.
- Ganar seguridad y carisma.

Contenido

- Preparación del tema en línea con el destinatario.
- Preparación mental para la presentación.
- Informar, explicar, inspirar o convencer?
- Retórica efectiva: lenguaje hablado y lenguaje corporal.
- De la palabra al vocabulario: el poder de la redacción correcta.
- Formulación sin plastificantes y relativizaciones: precisa y objetiva para el éxito.
- Crear una situación de experiencia: hacer que lo virtual sea comprensible y visible.
- AIDA & Co: dramaturgia, metodología y didáctica
- El convincente formato 4K / 4W.
- "Los hechos cuentan", "Las historias venden".

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Todas aquellos interesados que desean expandir sus habilidades de presentación
Idiomas	Español, Inglés, Alemá
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Marketing Límbico

Un viaje a través de las emociones

¿Por qué los huevos orgánicos son marrones?

Por supuesto que no lo son. Pero asociamos "marrón" con tierra, paja, naturaleza, la imagen romántica de una granja orgánica. Mientras que "blanco" se ve tan limpio, estéril y como una batería. Los productos y servicios virtuales son cada vez más exigentes.

Beneficios, Resultados

- Hace que sus productos y servicios sean emocionales, comprensibles y notables para el cliente.
- Le dan a sus clientes el deseo de comprar.
- Nos acercamos a su producto y aplicamos los principios aprendidos de las neuro ventas al mundo de su producto.
- Aprenderá qué papel juegan nuestros cerebros en las decisiones de compra y cómo dar emoción a su servicio.

Contenido

- Manipulación mental a través de Limbic Marketing y Neuro Sales.
- Cómo nuestro cerebro recibe y conecta la información
  - Principios del procesamiento de la información
  - Pensamiento racional / analítico y emocional / intuitivo
  - El poder de la conciencia y el subconsciente - Sistemas de motivación
  - Mecanismos y métodos
- Fundamentos de marketing límbico y neuroventas.
- Transferencia de efectos y principios a su entorno de marketing.
  - Identifique los entornos de efectos en su entorno de marketing.
  - Implementación: ¿CÓMO puede utilizar los entornos de efectos a su favor?
  - Uso de técnicas de creatividad para encontrar opciones de transferencia y contenido.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Todos los empleados y gerentes interesados del área de marketing
Idiomas	Español, Inglés, Alemá
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Neuro Sales

Concienciación hacia la venta

Basado en los principios del marketing límbico, este taller de Neuro Sales se enfoca en la aplicación de la investigación del cerebro y la conciencia a la distribución de sus productos y servicios. Tendrá amplias oportunidades de forma creativa y metódica para desarrollar ideas y conceptos para su entorno de ventas y transferirlos directamente a su práctica.

Contenido

- Sesión de conclusión de la Parte I Manipulación mental - El poder de las bases subconscientes - Neuro Sales.
- Transferencia de efectos y principios a su entorno de ventas.
- Lista de verificación DONDE: Identifique el entorno de efectos en su entorno de ventas.
- Implementación: ¿CÓMO puede utilizar el entorno de efectos a su favor? Uso de técnicas de creatividad para encontrar opciones de transferencia.

Beneficios, Resultados

- Hace que sus productos y servicios sean emocionales, comprensibles y notables para el cliente.
- Le dan a sus clientes el deseo de comprar.
- Nos acercamos a su producto y aplicamos los principios aprendidos de las neuro ventas al mundo de su producto.
- Aprenderá qué papel juegan nuestros cerebros en las decisiones de compra y cómo dar emoción a su servicio.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Todos los empleados y gerentes interesados del área de marketing.
Idiomas	Español, Inglés, Alemá
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Hermann Hesse

Compras | Supply Chain

Planificando la demanda – „Demand Planning“

Gestionar el ciclo completo para obtener una ventaja competitiva

El objetivo del curso es aprender a optimizar la planificación de la demanda de una empresa. Conseguiremos, en función de un nivel de servicio determinado, realizar un buen pronóstico que nos permita tener flexibilidad en la planificación de la producción, los inventarios y los aprovisionamientos.

La gestión de este ciclo completo de una manera optimizada se convertirá en una ventaja competitiva que nos permita adelantarnos a nuestra competencia, a la vez que nos ayudará a reducir costes, mejorando así los resultados económicos de la empresa.

Beneficios / Resultados

- Aprender los conceptos, las técnicas y las herramientas que permiten pronosticar ma s correctamente la demanda,.
- Gestionar más adecuadamente la producción y los inventarios de nuestra empresa.
- Conocer las mejores prácticas implantadas en empresas punteras.
- Identificar las mejores soluciones tecnológicas disponibles en el mercado.

Contenido

- Qué es la Planificación de la Demanda.
- Por qué hacemos Planificación de la Demanda.
- Nuevo Enfoque en la Planificación de la Demanda:
- Previsión de la Demanda:
- Planificación de Inventario:
- Planificación del Aprovisionamiento:
- Soluciones Tecnológicas.
- Resumen de los Beneficios.
- Caso Práctico.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Directores de Planificación, Directores Comerciales, Directorres Financieros, Directores de Cadena de Suministro, Directores de Compras
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	Luis Vega
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Mejores Prácticas en la Gestión de Compras

La función de compras como aporte de valor añadido a la organización

La mayoría de los compradores han sido autodidactas o han heredado prácticas de lo que se venía haciendo en sus organizaciones. El objetivo de este taller es dotar a los profesionales de compras de una metodología que incluya las mejores prácticas del mercado empleadas por las empresas más competitivas, acompañándolo de un ejercicio práctico para tu departamento.

Contenido

- Introducción a la Función de la Compras.
- Planificación de Compras.
- La Definición de la Necesidad.
- Mercados de Compra y Búsqueda/Evaluación de Proveedores.
- La Selección de Proveedores.
- La Gestión de Categorías de Compra.

Beneficios / Resultados

- Entender el proceso de compras, sus etapas y sus objetivos.
- Saber interpretar los mercados.
- Aprender a buscar y evaluar proveedores.
- Conocer el proceso de negociación con los proveedores.
- Dotarse de un método para gestionar y desarrollar proveedores.
- Adquirir conocimiento sobre las compras en las principales categorías.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Profesionales de compras que deseen formarse en metodología avanzada para optimizar las compras contribuyendo a incrementar la rentabilidad de sus empresas.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	Luis Vega
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Técnicas de negociación con Proveedores

¿Confrontación? ¿Colaboración? Cómo relacionarnos con los proveedores

Llegar a acuerdos satisfactorios con los proveedores es vital para garantizar la rentabilidad de la empresa, así como los niveles de calidad y servicio adecuados. El objetivo de este curso es formarle para llegar a los mejores acuerdos con los proveedores preparando sus negociaciones y conduciéndolas profesionalmente.

Contenido

- El proceso de Compras y Tipologías de categorías.
- Principios de la Negociación.
- Preparación de la Negociación.
- Conocimiento y aplicación de tácticas de Negociación.
- Comportamiento en las negociaciones.
- Gestión del tiempo.
- Pre y Post Negociación.
- Herramientas psicológicas.

Beneficios / Resultados

- Desarrollar una metodología del proceso de negociación.
- Aprender cómo planificar sesiones de negociación.
- Mejorar la comunicación con los proveedores.
- Conocer las técnicas de negociación.
- Gestionar eficientemente reuniones de negociación.
- Cerrar acuerdos satisfactorios que maximicen la rentabilidad de su empresa.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Directores de Compras, Jefes de Compras, Compradores y cualquier Profesional que realice funciones de compras y gestión de proveedores en las empresas.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	Luis Vega
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

La Dirección de Compras

De labor administrativa a función estratégica

La función de compras en la mayoría de las empresas se centra en la labor administrativa de tramitar pedidos para garantizar los suministros. Sin embargo, la competitividad actual de los mercados requiere la transformación de Compras en una Función Estratégica de la Empresa. Para lograrlo, se exigirá un nuevo perfil de Directores de Compras que entiendan el negocio de sus empresas y, como pueden aportar valor desde la función de compras. El objetivo es formar profesionales que transformen la función de compras en un factor generador de rentabilidad e innovación para sus empresas.

Beneficios / Resultados

- Entender de modelos de negocio.
- Contar con los conocimientos necesarios para desde compras ayudar a mejorar la rentabilidad y competitividad.
- Entender la innovación y, como los proveedores pueden ser la principal fuente de innovación de la empresa.
- Saber gestionar equipos, atrayendo y potenciando el talento.
- Ser capaces de incorporar la digitalización y las tecnologías de la información a la función de compras.

Contenido

- La Función de Compras como Función Estratégica de la Empresa.
- El Proceso de Compras: Plan to Pay.
- La Organización de Compras.
- Sistemas de Información de Compras.
- Gestión de Proveedores Estratégicos.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Directores de Compras, Jefes de Compras, Compradores y cualquier Profesional que realice funciones de compras y gestión de proveedores en las empresas.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	Luis Vega
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Gestión estratégica de compras y su aportación de valor a la empresa

Incrementando el beneficio en la Cuenta de Resultados

Cada vez más, la función de Compras está presente en los comités de dirección y se le exige una responsabilidad que va más allá de asegurar el aprovisionamiento en las mejores condiciones económicas. Cómo transformar Compras en una fuente de valor para la empresa, qué impacto económico puede provocar en el negocio, y cómo hacerlo, son los objetivos clave de esta formación.

Contenido

- Punto de partida. ¿Qué son las Compras Estratégicas?
- La apuesta de valor y madurez de Compras.
- Análisis y Gestión de Compras por Categoría.
- El Category Management & Plan.
- Ejemplo de Category Management.
- Estrategias de Compras.
- Implementación y Planes de Acción.
- Ejercicio gamificado.
- Y ahora....¿por dónde empiezo?

Beneficios / Resultados

- Obtener una nueva visión del potencial de la función de Compras dentro de la empresa, más allá del precio y plazo de entrega.
- Conocer la aportación de valor de Compras y el impacto en la cuenta de resultados.
- Definir el mapa de familias o categorías de Compras.
- Construir planes de categorías de compra (Category Plan) y ejecutarlos con éxito.
- Identificar herramientas para Compras.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Compradores, Jefe de Compras , Mandos intermedios y Directores de Compras con ganas de transformar la función de Compras en algo más.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	Sergio Arribas
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Precios de compra objetivo

Identificar y explotar ahorros potenciales

Para lograr el valor añadido de las compras, debe poder evaluar de manera realista los precios de los proveedores. Los costos de los proveedores se analizan de manera estructurada y se incorporan a las discusiones de costos internos y externos. Los diversos métodos de análisis de valor y costo impartidos en el seminario se convierten en la piedra angular de la gestión integral de su proveedor y de las negociaciones que se llevan a cabo activamente.

Beneficio, Resultado

- Aprenderá a identificar y aprovechar los ahorros potenciales.
- Entender las estructuras de precios y costos de sus proveedores.
- Conocer cómo calculan los proveedores.

Contenido

- Determinar estimaciones de costos de fabricación basadas en el cálculo de margen diferenciado y otros métodos de cálculo.
- El desarrollo del desglose de costos y análisis diferenciados del costo total de propiedad.
- La aplicación orientada a la práctica del análisis de valor.
- Utilizar activamente el cálculo de costos objetivo y el diseño de costos como instrumentos de control.
- Crear "cálculos paralelos" para negociaciones de precios.
- Compra de máquinas y herramientas: la aplicación del costeo del ciclo de vida.
- Fuentes de información para compradores.
- Evaluar los flujos y procesos de trabajo internos y externos y evaluar los ahorros.
- Reconocer y explotar el potencial de reducción de costos junto con proveedores a través de una gestión activa de costos.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Compradores, gerentes de compras, calculadoras, controladores de compras y analistas de valor, desarrolladores de proveedores.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Negociar con éxito como comprador

Capacitar estrategias y técnicas de negociación de manera efectiva

Las compras tienen un alto potencial de beneficio y, por lo tanto, las habilidades de negociación del comprador son de importancia central. En este seminario, perfeccionará sus habilidades de negociación y aprenderá a mantener la calma incluso en negociaciones difíciles y situaciones de presión.

Beneficios, Resultados

- Perfeccionas tus estrategias y técnicas de negociación.
- Reconocer prácticas de negociación injustas y manipulaciones.
- Aprender estrategias y tácticas útiles para influenciar.

Contenido

- Analice sus propios objetivos y los de la otra parte de antemano.
- La preparación estructurada necesaria.
- Su "plan director" para una negociación.
- Desarrollar alternativas de negociación conscientemente.
- Uso dirigido del poder, el tiempo, la información y la complejidad.
- Discutir con sensatez y convencer efectivamente.
- Razonamiento diferenciado y tratamiento situacional de las objeciones.
- El enfoque en intereses y beneficios.
- Moderación a través del uso diferenciado de técnicas de cuestionamiento.
- Niveles separados de hechos y relaciones.
- Consideración de "componentes psicológicos" en la conducción de las negociaciones.
- Creatividad e ingenio rápido en las negociaciones.
- Seguridad para la afirmación de sus intereses.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Compradores con experiencia
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Negociación

Negociar para Profesionales

Tratando con socios negociadores injustos

Cuando la competencia se vuelve más dura, cuando hay mucho en juego, los negociadores están cada vez más inclinados a usar tácticas de negociación injustas o extremadamente duras. ¿Cuándo es injusta una negociación y qué es la "conducta comercial normal"? ¿Cuáles son los puntos de partida para las técnicas injustas y cómo puede descubrir los callejones sin salida que surgen? ¡Encuentra puentes donde otros solo ven zanjas!

Contenido

- Formas de negociación y conocimiento de diferentes negociadores.
- Optimice su propia apariencia e influya en las condiciones del entorno.
- Conocer y poder responder a tácticas de negociación justas e injustas.
- Apariencia y poder de negociación real.
- Vea a través de las posiciones de poder: fortalezca su propia posición.
- Acción de negociadores injustos y frente a situaciones difíciles.
- Caminos fuera del callejón sin salida.

Beneficios, Resultados

- Perfeccionas tu comunicación orientada a resultados.
- Puede influir positivamente en las opiniones internas y externas.
- Contrarrestar las prácticas de negociación soberanamente injustas.
- Aprenderá técnicas profesionales para negociar efectivamente por usted mismo.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Partes interesadas que quieren desarrollarse en situaciones difíciles
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Negociar conociendo a nuestro interlocutor

Identificando el perfil y la psicología de la comunicación

La negociación está omnipresente en nuestra interacción profesional tanto internamente como con terceros. Poder negociar de forma efectiva y sin que resulte una experiencia estresante es clave para mejorar nuestros resultados. Todas las personas son únicas pero existen estilos básicos de la personalidad que hacen que la comunicación y comportamiento tenga una base predecible. En esta formación se propone un método para descubrir el perfil básico de la persona con la que se negocia. A partir de este punto, poder modular la comunicación, para optimizar el entendimiento y con ello los resultados.

Contenido

- Conocer el modelo DISC como herramienta conocer los perfiles básicos de la personalidad
- Interpretar nuestro propio perfil DISC y la relación con los otros perfiles al negociar
- Métodos para descubrir el perfil DISC de nuestro interlocutor en el proceso de negociación
- Establecer un proceso óptimo de negociación, con especial énfasis en la preparación y la fase de intercambio del mismo
- Psicología de la comunicación durante la negociación
- Conocer técnicas frecuentes usadas en la negociación y consejos para neutralizarlas

Beneficios / Resultados

- Entender y predecir comportamientos de nuestro interlocutor basado en su perfil
- Mejorar habilidades de comunicación durante la negociación
- Mejorar nuestros resultados al negociar

Fecha / Lugar	A petición
Grupo objetivo	Líderes de la organización comercial, equipo comercial, líderes de unidades de negocio. Directores de compra. Compradores
Precio	
Formador	
Formato	
Opciones	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.eu

Liderazgo | Comunicación |
Motivación

Programa de Liderazgo Inteligente:
"¡Un evento muy interesante con variadas conversaciones personales en un ambiente relajado y agradable!"

PLI(c) - Programa de Liderazgo Inteligente

Laboratorio de liderazgo con coaching en vivo y supervisión de casos

¿Estás listo para descubrir más sobre ti? En condiciones difíciles, prueba diferentes formas de métodos ágiles y en red y experimenta las posibilidades y los límites de la gestión de los empleados. ¡Cómo desarrollar las habilidades que necesita como gerente de éxito! Aprende a través de tus propias acciones y experiencias en nuestro laboratorio de gestión, acompañado y entrenado intensamente por los dos principales expertos Stefan Bayer (ex Amazon) y Gerhard Peschina (ex SAP Business School).

Beneficios / Resultados

- Se analizan intensivamente sus puntos fuertes, recibe comentarios y aprende cómo administrar de manera real a sus empleados.
- Con proyectos en vivo, obtiene una experiencia práctica de liderazgo durante el programa y amplía sus habilidades metodológicas y operativas.
- Aprenderá a gestionar situaciones complejas y dinámicas de forma independiente y auto-organizada.

Contenido

- Análisis personal utilizando MBTI.
- "Laboratorio de liderazgo": análisis de su propia situación de liderazgo, incluido coaching en vivo.
- Pruebe los estilos de liderazgo y úselos adecuadamente.
- Reconocer los efectos del propio comportamiento en el desempeño de los empleados.
- Comunique, delegue y asegure los resultados de manera específica.
- Formas de influir positivamente en el desempeño de los empleados.
- Errores a evitar.
- Trabajar en situaciones difíciles basadas en casos específicos.
- Tensiones y contradicciones en el liderazgo y formas de confrontación.
- Supervisión de casos: asesoramiento y espacio para comentarios abiertos de forma personal.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Gerentes (con proyección)
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

PLI Pro – Liderando „al siguiente nivel“

Dominando los desafíos del liderazgo

Todo se vuelve más complejo, digital y ágil en muchos lugares. Los cambios rápidos e impredecibles endurecen las reglas del juego en la competencia internacional. Cuando se trata de la gestión de los empleados, es importante atraer y retener a los mejores, y motivarlos a cambiar. El liderazgo se está volviendo más exigente. Aprenda la capacidad atraer a las personas y guiarlas con confianza a través de la complejidad y el cambio. Empoderar a sus empleados para que piensen y actúen independientemente de acuerdo con sus objetivos corporativos.

Beneficios / Resultados

- Se reflejan en su comportamiento de gestión y pueden dar forma proactiva a su gestión diaria
- Fideliza a sus empleados a través de una mayor responsabilidad personal y les motiva a través de experiencias de éxito.
- Recibirá nuevos e innovadores impulsos para su liderazgo en la empresa.
- Desarrollo de soluciones concretas y opciones de comportamiento en situaciones críticas.

Contenido

- Análisis de su propia situación de gestión y tareas actuales e información adicional sobre gestión tipo + utilizando MBTI.
- Calidad del trabajo de liderazgo en el banco de pruebas: ¿dónde hago demasiado? ¿Dónde invierto muy poco?
- Identificar los obstáculos que influyen o incluso bloquean el hacer diario.
- Reconocer patrones de comportamiento y utilizar los perfiles de motivación de los empleados correctamente.
- Libere espacio creativo: motivación a través de la delegación y la auto-organización.
- Comunicación clara: delimitación de responsabilidad, exigencia de desempeño, utilización de delegación.
- Proximidad y distancia: depende de la dosis.
- Manejo consistente del bajo rendimiento, luchadores solitarios y opositores.
- Tratar situaciones de conflicto.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Participantes de la formación básica PLI y gerentes con experiencia que han completado una capacitación comparable
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Liderazgo de la Generación Z

Conozca los factores influyentes, la motivación y los valores

La generación Z progresa en el mundo del trabajo. Y las empresas, gerentes y formadores se enfrentan a nuevos desafíos. En esta sesión de formación descubrirá qué hace que la Generación Z funcione, qué valores tiene y qué expectativas tiene en la vida laboral. Recibirá métodos y herramientas sobre cómo trabajar con la Generación Z, cómo gestionarla y cómo desafiarla y promocionarla específicamente durante su aprendizaje.

Beneficios / Resultados

- Desarrollar una comprensión de la Generación Z con todos sus valores, formas de pensar y trabajar y cómo trabajar con ellos.
- Aprenderá a manejar los problemas que puedan surgir de conflictos de generación en generación.
- Conocer motivos / posibilidades motivacionales.
- Conocer las posibilidades de comunicación con la Generación Z y sus requisitos especiales para una cultura de retroalimentación y aplicarlos como formadores.

Contenido

- ¿Qué hace que la Generación Z funcione?
- Factores influyentes, motivación y valores de la generación Z.
- Comportamiento, trabajo y pensamiento de la generación Z.
- Diferenciación entre las generaciones del baby boom, X, Y y posibles conflictos de generación.
- Capacite y lidere con éxito la generación Z.
- Motivando, métodos de liderazgo de la generación Z.
- Las expectativas mutuas que la generación Z desafían y promueven.
- Soporte para la generación Z durante la formación - rol de la persona responsable del entrenamiento.
- Competencias y enfoque.
- ¿Qué plataformas y métodos de aprendizaje utiliza para lograr los "nativos digitales"?
- Cultura de comunicación y retroalimentación.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Gerentes, jefes de equipo, gerentes de proyecto
Idiomas	Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Inteligencia Emocional para Ejecutivos

Competencias emocionales de liderazgo y excelencia directiva

El objetivo del seminario es el desarrollo de Competencias Emocionales y el incremento de la Inteligencia Emocional en ejecutivos y dirigentes de empresas de cualquier tamaño. Para ninguno de los altos directivos de las empresas modernas escapa la clara comprensión de que los problemas a vencer por dichos ejecutivos son cada vez más retadores y que la preparación académica, si bien imprescindible, ya no es suficiente. Los retos del siglo XXI requieren de destrezas emocionales y relacionales, de las denominadas "habilidades blandas" que, según los expertos, harán la diferencia entre los ejecutivos eficaces y los ya caducados.

Beneficios / Resultados

- Aprenderá el verdadero valor de las habilidades blandas para la solución de los problemas y retos del siglo XXI.
- Aprenderá cuáles son las competencias emocionales que debe de dominar para incrementar su Inteligencia Emocional.
- Aprenderá a desarrollar de una manera práctica cada una de estas competencias.
- Aprenderá a aplicar sus nuevas habilidades blandas en el contexto laboral de la actualidad

Contenido

- EL gran descubrimiento de la Inteligencia Emocional. Cómo y por qué vino a revolucionar el mundo de las competencias directivas.
- Intelecto y Emoción son dos competencias complementarias. Aprendamos a usarlas para obtener desempeños personales de excelencia.
- Las Aptitudes Personales de la Inteligencia Emocional, el fundamento de la excelencia personal.
- Las Aptitudes Sociales de la Inteligencia Emocional, las bases del liderazgo superior para el logro de metas superiores.
- Aplicación práctica de las competencias emocionales en el mundo empresarial.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Gerentes, Ejecutivos, Supervisores , Jefes de cualquier organización con responsabilidad profesional y orientada a la gestión
Idiomas	Español, Inglés
Formador	Francisco Senn
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Comunicación Asertiva Empresarial

Cómo lograr Comunicación de clase mundial para resolver los retos del siglo XXI

Según el padre del Management moderno, Peter Drucker, el 90% de los problemas de una organización se deben a deficiencias en la comunicación. En la práctica, no importan tanto los productos, ventajas competitivas o la tecnología superior si la comunicación entre los miembros de una organización es deficiente. Este curso le enseñará a diseñar sistemas de comunicación interna que le permitirán reducir los problemas de comunicación a niveles mínimos, mejorando sustancialmente su efectividad organizacional.

Contenido

- La comunicación en una empresa de clase mundial. EL Modelo 3D de Comunicación Organizacional de Alto Rendimiento.
- Comunicación eficaz de la dirección a la empresa y de cada empleado a la dirección.
- Las herramientas de la comunicación interpersonal.
- El Modelo de Comunicación Asertiva. Sus elementos, su funcionamiento y su implantación.

Beneficios / Resultados

- Se definen e implantan sistemas de comunicación interna a prueba de "ruido comunicacional".
- Se reducen sistemáticamente los errores de proceso y las deficiencias de operación relacionadas con una mala comunicación.
- Se reducirán drásticamente los tiempos dedicados a las reuniones y al mismo tiempo, estas reuniones aumentarán exponencialmente su eficacia y eficiencia.
- Mejora la moral general y el clima laboral, aumentando notoriamente la atención al cliente, tanto externo como interno.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Directores, Gerentes, Supervisores de áreas de desarrollo corporativo, de comunicación interna, de Relaciones Públicas o de Recursos Humanos.
Idiomas	Español, Inglés
Formador	Francisco Senn
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Comunicación Apreciativa

Domina situaciones de conversación desafiantes

La comunicación apreciativa promueve la claridad, así como una acción decidida y responsable. En este seminario fortalecerás específicamente tus habilidades comunicativas. Aprenderá a utilizar modelos de comunicación seleccionados para dominar situaciones de conversación apreciativas y desafiantes con confianza con sus compañeros, empleados y superiores en su trabajo diario.

Beneficios, Resultados

- Fomentas tu comportamiento y comunicación personal.
- Utilizas técnicas y opciones de conversación probadas.
- Tendrás discusiones constructivas y cooperativas.
- Escuchas activamente.
- Generas confianza en tu compañero de conversación.
- Puedes llevar a cabo debates críticos de manera constructiva.
- Expandes tus opciones de comunicación.

Contenido

- Conceptos básicos de comunicación apreciativa.
- Modelos de comunicación relevantes en la práctica.
- Establecer un buen ambiente para el compañero de conversación.
- Haga preguntas y escuche activamente.
- Comunicación no violenta según Marshall B. Rosenberg.
- Llevar a cabo conversaciones apreciativas y dar retroalimentación.
- Expresar crítica constructivamente.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Empleados y gerentes en todos los niveles y áreas de la compañía.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Motivación Oculta

Los mejores atletas como inspiración y modelos a seguir

Todo el mundo lo sabe: algunos días las próximas tareas se ponen en espera, no puedes ponerte en marcha, domina la frustración y la reticencia. Hay muchas razones por falta de motivación. Pero, ¿cómo puedes motivarte rápidamente a ti mismo o a los demás? ¿Qué podemos aprender de los mejores atletas? Cual es la diferencia Aprenda cómo funciona la automotivación de un ex atleta.

Contenido

- ¿Qué haces para mantenerte motivado y motivado? ¿Qué nos impulsa?
- Establecer objetivos correctamente, para mantenerse enfocado.
- Gestión del entorno para tratar los campos de interferencia.
- Y cuando las cosas no van bien, aprender de las derrotas y lidiar con los consumidores de energía.
- Enciende la famosa chispa con emociones y humor.
- Activación de los poderes del subconsciente.
- El pequeño motivador para utilizar según el medio.
- Recompénsate a ti mismo y a los demás.
- Consejos para mantenerte motivado.

Beneficios / Resultados

- Aprenderá una variedad de razones que conducen a la desmotivación.
- Aprenderá estrategias para la automotivación.
- Aprenderá a mantener su motivación a largo plazo para alcanzar sus objetivos.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Empleados y gerentes en todos los niveles y divisiones, gerentes, gerentes de proyecto, personal de ventas
Idiomas	Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Cómo tener éxito con un Trabajo en Equipo efectivo

Una “libro de instrucciones” para equipos (ágiles)

Los equipos autónomos están de moda y se están volviendo cada vez más importantes como base para el trabajo complejo de un proyecto. Sin embargo, debe comprender la psicología del equipo, conocer las posibilidades y los límites del trabajo en equipo. De lo contrario, los “vagos sociales” y los conflictos florecerán. En este seminario aprenderá sobre los factores de éxito del trabajo en equipo y cómo aplicar métodos clásicos y ágiles, seleccionados de manera apropiada.

Beneficios / Resultados

- Fortalecerá específicamente sus habilidades de comunicación para situaciones de equipo desafiantes y obtener buena cooperación.
- Aprenderá acerca de los métodos de equipo ágil.
- Usted reflexiona sobre su equipo y su papel en ellos.
- Recibirá impulsos para estructuras y procesos de equipo adecuados.
- Casos prácticos y ejercicios específicos crean un anclaje intensivo del conocimiento en su vida profesional cotidiana.

Contenido

- Elegir a los miembros del equipo correctamente como una inversión de futuro.
- El mapa del equipo: comprender y cumplir los roles en el equipo, reflexionar sobre el comportamiento personal.
- Breve análisis de su propio equipo y derivaciones para la práctica.
- Envejecimiento del equipo: comprender la dinámica del equipo, refrescar los equipos envejecidos.
- Motivar el trabajo en equipo: comunicación apreciativa, acuerdos vinculantes, responsabilidades, decisiones.
- Delimitación de responsabilidades, transparencia, confianza, control.
- Contrarresta los fenómenos grupales, comprende la dinámica para resolver conflictos de manera constructiva en una etapa temprana.
- Conozca y use métodos de equipo ágiles: Reservaciones diarias de stand-ups / check-in / (impedimento).

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Gerentes, líderes de equipo, líderes de proyecto, miembros del equipo, personal del proyecto.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Equipos de Trabajo autogestionados

Cómo crear equipos de trabajo autogestionados para obtener beneficios extraordinarios

En tiempos de creciente dinamismo, solo el trabajo en equipo puede superar los continuos y retadores problemas del siglo XXI. Es trabajando en equipo como las empresas modernas pueden vencer a la competencia y colocarse en la mente y en los corazones de sus clientes. Aquí los participantes aprenderán a crear las bases y fundamentos para que el trabajo en equipo sea una norma, una constante en su organización. Las técnicas impartidas, producto de una intensa investigación sociológica de más de 10 años, le llevarán a crear en su organización equipos de trabajo autogestionados con resultados extraordinarios.

Beneficios / Resultados

- Aprenderá a crear y establecer los fundamentos que permitirán que las personas de su empresa trabajen en equipo sin esfuerzo.
- Generará equipos de trabajo autogestionados que obtendrán basados en su sinergia, resultados superiores.
- Logrará soluciones creativas, innovadoras y eficaces a sus más grandes problemas a través de equipos de trabajo autogestionados.

Contenido

- ¿Qué es un equipo de trabajo y qué es trabajar en equipo?
- Clasificación de los diferentes equipos de trabajo según el propósito de los equipos.
- Equipos Mastermind, el fundamento del equipo autogestionado.
- Los 10 secretos de los equipos de trabajo autogestionados.
- El Sistema Maestro de los Equipos de trabajo autodirigidos: el mapa del tesoro que logrará que las personas trabajen en equipo y den resultados extraordinarios.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Gerentes, directores , líderes de grupo, gerentes de recursos humanos, gerentes de calidad, jefes de departamento (administración y producción), Cualquier persona de la organización
Idiomas	Español, Inglés
Formador	Francisco Senn
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Cultura

Cultura Lean

Desarrollando riesgos y potencial, campos de acción para una Cultura 4.0

Muchas iniciativas de cambio fracasan debido a la cultura corporativa. Porque son los hábitos, las opiniones y los miedos de los empleados los que determinan el éxito de la estrategia. La motivación, la cualificación y la participación de sus empleados en el cambio cultural presentan a los gerentes innumerables retos. En resumen: "La cultura se come la estrategia en el desayuno"

Contenido

- Influencia de la cultura corporativa.
- Factores de éxito para la cultura Lean.
- Habilidades de liderazgo cruciales para una organización Lean.
- Exigir una acción orientada a la solución.
- La comunicación interdisciplinaria como papel central.
- Análisis de su cultura corporativa con el radar cultural (con evaluación en vivo).
- Definición común de una cultura corporativa positiva.
- Desarrollo de primeros enfoques prácticos.
- Medidas para la transferencia de conocimiento e impartir habilidades metodológicas.
- Métodos para motivar y promover la iniciativa.
- Instrumento de medición para monitorear el progreso del proyecto.

Beneficios / Resultados

- Basado en estudios de casos de proyectos europeos de gestión eficiente y experiencias de varios sectores industriales.
- Presentamos métodos de mejores prácticas y herramientas de liderazgo adaptadas a su organización.
- Identifican riesgos y potenciales y desarrollan campos de acción en el camino hacia la Cultura 4.0.

Fecha / Lugar	A petición
Grupo objetivo	Miembros Junta Directiva y Gerentes
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Certificación después de llevar a cabo un proyecto práctico
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Implantando una Cultura de Mejora Continua en la Organización

Hacer de la Mejora Continúa la filosofía de gestión

La Mejora Continua más que una actividad es una cultura. Una de las claves es hacer entender a todas los miembros del equipo que la Mejora Continua es cosa de todos y debe formar una parte más en su componente de trabajo diario. Si no, se verá como un añadido que se realiza únicamente cuando hay tiempo. Pero sobre todo es necesario que la actividad de Mejora Continua esté respaldado por un sistema y unas herramientas que den visibilidad a la actividad y aseguren que se está centrando en iniciativas que aportan más valor a la organización .

Contenido

- Principios Lean aplicables:: la Mejora Continua, cosa de todos.
- Incorporando la Mejora Continua en el día a día.
- Modelos para estructurar la Mejora Continua.
- La Mejora Continua y la Calidad.
- Fuentes de iniciativas de mejora & la actitud Lean ante los problemas.
- ¿Qué mejorar? La Teoría de las Restricciones.
- El Registro de Mejora Continua, priorizando las iniciativas.
- Kaizen diario y Eventos Kaizen.
- Toyota Kata.
- Experimentos Lean y la mejora incremental e iterativa.
- Métricas y la Mejora Continua.
- Herramientas de Mejora Continua.
- Liderando la Mejora Continua.

Beneficios / Resultados

- Comprender qué es la Mejora Continua y los beneficios que aporta esta forma de trabajar a la organización.
- Usted adquiere los conocimientos necesarios para implementar la Mejora Continua en su equipo o empresa.
- Información práctica sobre herramientas y modelos de Mejora Continua que dan solidez al sistema.

Fecha / Lugar	A petición
Grupo objetivo	Todas las personas que tienen equipos a su cargo y quieren adoptar la Mejora Continua en el trabajo diario de su personal. Integrantes de equipos de trabajo o departamentos donde se están introduciendo prácticas de mejora continua.
Idiomas	Español, Inglés
Formador	Peter Quinlan
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	Inhouse, Nuestro centro, On-line
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Gestionando Procesos de Cambio

Influir, diseñar y controlar con éxito los procesos de cambio

El desempeño de una organización y la capacidad de mejorarla continuamente están directamente relacionados con el conocimiento y las habilidades de los gerentes / ejecutivos. La gestión profesional de los procesos de cambio se ha convertido en una competencia central clave. Por lo tanto, cada gerente debe estar familiarizado con las reglas de gestión de los cambios para poder acompañar y controlarlos de manera efectiva.

Contenido

- Requisitos para Gerentes en procesos de cambio.
- Conozca herramientas de gestión efectivas en los procesos de cambio.
- Diseñar procesos de cambio y administrarlo de manera proactiva.
- Planificación de información y comunicación.
- Involucrar activamente a los empleados: desarrollar soluciones juntos.
- Lidiando efectivamente con la resistencia y los miedos.
- Desde la práctica: problemas típicos en los procesos de cambio.

Beneficios / Resultados

- Reflexiona sobre su rol como gerente en los procesos de cambio.
- Aprenderá cómo puede influir y dar forma al éxito de los procesos de cambio.
- Estará sensibilizado a las inquietudes, preocupaciones y miedos de sus empleados.
- Desarrolla ideas concretas sobre cómo transmitir la visión de negocio.

Fecha / Lugar	A petición
Grupo objetivo	Directores, Gerentes, Ejecutivos, Mandos
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Gestión de Proyectos

Gestión de Proyectos Tradicionales y Agiles

Cómo gestionar un proyecto desde la distancia

Para asegurar el éxito de un proyecto sin que se vea afectado por retrasos, sobrecostes e incidencias diversas, es necesario saber gestionar la incertidumbre e identificar las distintas áreas de gestión del proyecto para actuar en cada una de ellas con las herramientas necesarias. En esta formación aprenderás a gestionar un proyecto bajo diferentes metodologías equilibrado los tres ejes críticos de un proyecto: Alcance-Tiempo-Coste y hacerlo desde la distancia!!

Beneficios / Resultados

- Aprender a definir la estructura y dimensionamiento de un proyecto.
- Conocer las fases principales de un proyecto.
- Dotar de una visión global de cuándo y por qué aplicar cada una de las metodologías.
- Equilibrar los factores clave de éxito de un proyecto.
- Conocer los fundamentos del SCRUM como método de gestión ágil de proyectos.
- Proporcionar las herramientas más útiles para la gestión de proyectos.
- Aprender a gestionarlo desde la distancia.

Contenido

- Introducción al "Project Management".
- Principales Fases de un Proyecto.
- Documentos clave de un Proyecto.
- Roles y Equipo de Proyecto.
- Gestión de tiempo, costes y riesgos.
- Introducción a la metodología Agile.
- El ciclo del desarrollo Agile.
- Herramientas para la Gestión de Proyectos
- Ejercicio gamificado.
- Cómo gestionarlo desde la distancia.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Gerentes de Proyectos, participantes en proyectos, miembros de la organización que deseen introducirse o consolidarse en la gestión de proyectos con metodologia tradicional y ágil.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	Sergio Arribas
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Gestión de Proyectos Híbridos

Flexible y orientados a objetivos y resultados

El trabajo por proyectos prevalece en todas las industrias y se está volviendo cada vez más importante. Unas condiciones marco desfavorables y una dinámica exigente determinan la vida cotidiana de los gerentes de proyecto. Como resultado, existe un creciente interés en el enfoque ágil, que rápidamente alcanza sus límites en las organizaciones en línea. En este seminario obtendrá información sobre la gestión de proyectos y sus métodos clásicos y ágiles más importantes. Al trabajar en proyectos seleccionados, aprenderá en el grupo cómo comenzar, planificar e implementar proyectos profesionalmente.

Beneficios / Resultados

- Usted adquiere los conceptos básicos para la gestión eficiente de proyectos de forma práctica.
- Práctica del uso dirigido de métodos e instrumentos orientados a la práctica.
- Recibirá herramientas prácticas para el uso diario en el trabajo del proyecto.

Contenido

- Gestión clásica de proyectos desde el inicio hasta la finalización del proyecto.
  - Desarrollo, tareas, objetivos del PM.
  - Definiciones y términos básicos.
  - Factores de éxito y sistema del PM.
  - Organización del proyecto / participantes del proyecto.
  - Definir objetivos, crear estructura de desglose de trabajo, formular paquetes de trabajo.
  - Planificación de reuniones incluyendo plan de hitos y gráfico de barras.
  - Planificación de costes.
  - Ambiente del proyecto y análisis de riesgos.
  - Gestión de proyectos, control de proyectos, finalización de proyectos, instrumentos de control para la implementación.
- Gestión Ágil de proyectos.
  - Conceptos básicos y diferencias con la gestión clásica de proyectos.
  - Métodos ágiles en la gestión de proyectos y su uso.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Todos los empleados que participen en proyectos, gerentes de proyecto que tienen la responsabilidad del proyecto o quieren asumir el cargo en el futuro
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Resolver conflictos en los Proyectos

Técnicas de solución adecuadas para su proyecto

Ya sean problemas interpersonales, falta de voluntad para trabajar, diferentes puntos de vista sobre la calidad de cierta información o de los procedimientos, los conflictos son parte del trabajo diario del proyecto y no se pueden evitar. Sin embargo, lo que importa es cómo manejarlos. Inicialmente, a menudo latente, los conflictos que no se abordan pueden poner en peligro proyectos completos.

Contenido

- Causas y dinámicas de conflictos.
- Reconocer los conflictos temprano y evaluarlos correctamente.
- Clasifica tus propias emociones y analiza tu propio comportamiento ante los conflictos.
- Posibilidades de influir en su propio comportamiento.
- Métodos para la gestión de conflictos.
- Reflexiona sobre los conflictos cotidianos y desarrolla soluciones.

Beneficios / Resultados

- Aprende a reconocer, analizar y evaluar conflictos en una etapa temprana.
- Reflejan su propio comportamiento ante lo conflictivo.
- Ampliará sus habilidades y practicará las técnicas apropiadas para manejar los conflictos.
- Recibirá impulsos valiosos y se beneficiará del intercambio de experiencias con otros participantes del entorno del proyecto.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Gerentes de proyecto, participantes del proyecto, participantes del entorno del proyecto.
Idiomas	Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Negociación para Gerentes de Proyecto

Estrategias y, técnicas de negociación efectivas

El éxito de la negociación en un proyecto depende en gran medida de qué tan bien logre conjugar los motivos de las partes interesadas con sus argumentos y soluciones propuestas. Si uno de los participantes no se aleja de su posición o cede demasiado, esto rápidamente tiene efectos negativos en el éxito.

Contenido

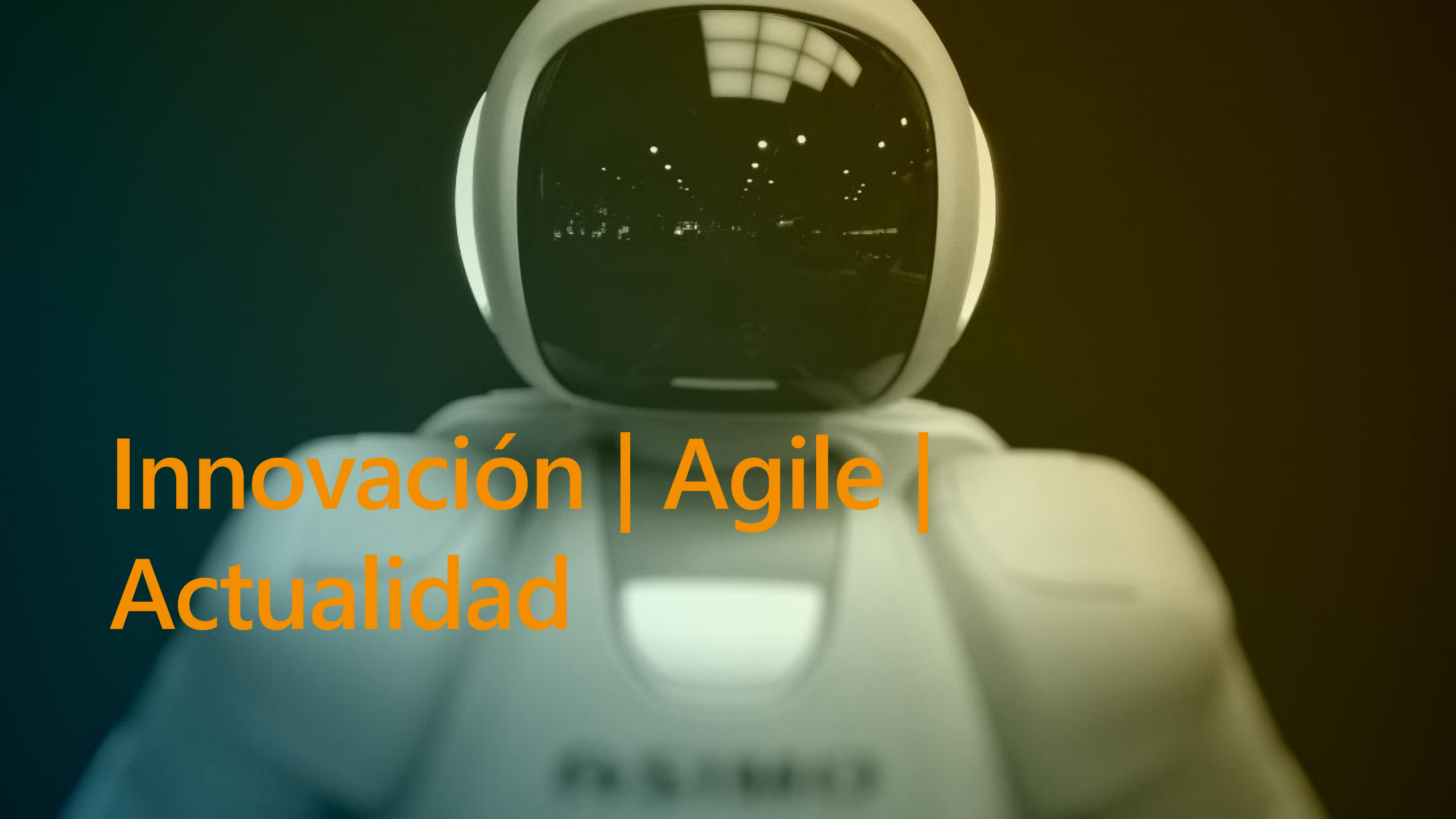
- Características especiales en la negociación de un proyecto.
- Analiza y reconoce tu propia posición negociadora.
- El triángulo mágico de las negociaciones de proyectos.
- Obtenga información sobre las partes interesadas.
- Principios del modelo de negociación de Harvard.
- Crear la base para una cooperación confiable.
- Crear un equilibrio de intereses, logra tus propios objetivos.
- Protégete de los juegos de poder y los intentos de manipulación.

Beneficios / Resultados

- Abordará las estrategias de negociación más efectivas para llevar su proyecto al camino del éxito desde el primer minuto.
- Utiliza técnicas efectivas de negociación para ganar a todos los involucrados en los objetivos de su proyecto.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Gerentes de Proyecto
Idiomas	Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

„Programa de liderazgo inteligente: en el PLI, se transmitió una gran cantidad de conocimientos de una manera clara y estructurada, y también hubo una serie de efectos sorprendentes, ya que se mostraron perspectivas que no tenía. Estoy deseando que llegue la implementación en el día a día. Gracias."



Innovación | Agile | Actualidad

Identificar el potencial de ahorro de su empresa

Analizando y definiendo el potencial de optimización de una empresa utilizando herramientas

A través de este programa usted llevará a su organización a conocer su potencial, su mejor posible desempeño, sus máximos posibles beneficios basado en el concepto Lean Management. Ese autoconocimiento le permitirá enfocar sus esfuerzos y dirigirlos a convertirse en una organización extraordinaria. Los expertos en Gestión a nivel mundial saben que una empresa líder debe dominar lo que es conocido en el entorno como "Los 4 números": 1. Plan, 2. Real, 3.Benchmark, 4. El Mejor Posible (o Potencial). Según estudios realizados en empresas sólo el 1% de las organizaciones conoce los 4 números y el más desconocido es el Potencial.

Beneficios / Resultados

- Aprenderá a entender su máximo potencial como empresa si su operación hubiera sido de excelencia.
- Podrá comparar su actual desempeño y beneficios con los que en teoría y basado en una excelencia operativa en una organización Lean debiera de alcanzar.
- Aprenderá a usar herramientas avanzadas para identificar desperdicios operativos, de tiempo y de procesos a través de una visión Lean de su organización.

Contenido

- Los 4 números, el sistema de control de una organización de clase mundial.
- El proceso de medición del potencial económico y operativo de una organización.
- Herramientas Lean de medición del potencial. Su uso, aplicación e interpretación.
- Taller práctico de medición del potencial.
- Cómo establecer planes de acción y definir el trabajo de la Gerencia y alta dirección.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Directores, Gerentes, Supervisores de cualquier área de la empresa, orientados a la Gestión de recursos y procesos.
Idiomas	Español, Inglés
Formador	Francisco Senn
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Herramientas de gestión + Tendencias en el banco de pruebas

Resumen de significado, beneficios y factores influyentes

En nuestra clase magistral, analizamos detenidamente las herramientas y las tendencias y discutimos el significado, los beneficios y los factores de influencia con usted al final del día. La experiencia demuestra que, con demasiada frecuencia, los mecanismos de traducción en el día a día no funcionan y que el éxito esperado de una empresa se convierte en una maniobra a corto plazo.

Beneficios / Resultados

- Obtendrá una visión general de cinco métodos probados y tendencias actuales de su elección (le preguntaremos sobre sus intereses de antemano)
- Recibirá conocimientos relevantes para la toma de decisiones y podrá evaluar mejor los efectos en su empresa.
- A través de las mejores prácticas, aprenderá qué tendencias y experiencias ya existen con respecto al uso de varios métodos de gestión.
- Establecimiento de redes entre tomadores de decisiones.

Contenido

- Gestión ágil SCRUM y KANBAN: ¿Agil, innovador para todos?
- HOLOCRACIA - Tomar decisiones transparentes y participativas. ¿Cómo funciona este revolucionario sistema de gestión empresarial?
- Gestión ajustada: procesos ajustados, liderazgo centrado. ¿Todavía está actualizado?
- QRM, SMED, tamaño de lote 1: ¿tendencias en la producción ajustada que pueden reaccionar a los nuevos y dinámicos requisitos del mercado?
- Reingeniería de procesos comerciales: ¿qué hay detrás del método de proceso radical que tiene como objetivo rediseñar fundamentalmente los procesos comerciales?
- Six Sigma: mejora los procesos para obtener más calidad con medios estadísticos.
- Mapas estratégicos: prepare objetivos de forma transparente y visible para las reuniones estratégicas.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Ejecutivos, tomadores de decisiones de áreas especializadas, gerentes, directores gerentes, gerentes de producto y partes interesadas que deseen ampliar su conocimiento
Idiomas	Español, Inglés, Alemán, Francés
Formador	Thibault Heck
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

MASTERCLASS

Excelencia en la Innovación

Herramientas y métodos en la innovación de productos

¿Está buscando métodos prácticos, sugerencias y herramientas en la innovación a de productos y procesos? Aprenda cómo puede desbloquear el potencial de innovación oculto en su empresa, establecer una cultura corporativa innovadora y afirmarse en la competencia disruptiva con procesos de innovación centrados en el cliente.

Beneficios / Resultados

- Mejores prácticas de la industria para la implementación exitosa de estrategias de innovación.
- Recibirá herramientas claras y prácticas para la gestión de su innovación.
- Puede enfocar efectivamente la innovación en las necesidades del cliente.
- Reconocer los requisitos del mercado y poder anclarlos en el proceso de innovación.
- Intercambio de experiencias en el grupo.

Contenido

- Introducción: excelencia en innovación.
- Procesos de innovación, alternativas: diseño para Six Sigma, Lean Startup, proceso de desarrollo de productos, proceso vs. Sistema, cultura.
- Equipos de innovación: co-creación interfuncional, tipología, sistemas de control.
- Clientes: Investigación de usuarios, Personas, Crítico para la calidad, Kano, Gestión de reclamos, Casos de negocios.
- Control de la innovación: sistemas de medición, sistemas de indicadores clave, capacidad de proceso, cuadro de mando integral.
- Cooperación con instituciones de investigación, concursos.
- Diseño de prototipos, pivotando.
- Pilotaje, producción en serie, lanzamiento al mercado.
- Planificación del éxito a largo plazo: lecciones aprendidas, plan de acción fuera de control, Poka Yoke, estabilidad del proceso.
- Técnicas de innovación.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Directores generales, ejecutivos con responsabilidad estratégica, especialistas de las áreas, desarrollo corporativo, desarrollo comercial, marketing, desarrollo de productos, gestión de tecnología.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Gestión estratégica de la innovación

Resumen del método, desarrollo de nuevas áreas de negocio, uso práctico

Quienes lo aborden rápidamente descubrirán que el tema de la "innovación" es muy amplio y confuso. Puedes hacer muchas cosas, pero ¿qué se adapta a la empresa? Invierte mucho tiempo demasiado rápido, sin un éxito visible, y lo que comenzó como una reorientación esperanzada termina rápidamente en la pesadilla de la innovación. WAVE! Es un procedimiento de referencia con el que se puede establecer una gestión de innovación y tecnología individual y adecuada en la empresa.

Contenido

- WAVE! - Procedimiento de referencia - Gestión estratégica de la innovación.
- Descripción general de los métodos de gestión de la innovación (por ejemplo, mapeo de ruta de tecnología de producto, radar tecnológico, escenarios, pensamiento de diseño, innovación rápida, servicios inteligentes, bibliometría, escaneo de horizonte / señales débiles, cartera de competencias, análisis de procesos y desarrollo).
- Análisis y desarrollo de un procedimiento de adaptación individual.

Beneficios / Resultados

- Aprenderá los pasos esenciales para la gestión de la innovación de forma individualizada y práctica.
- Saber cómo implementar WAVE en departamentos o áreas
- Enfrentarse proactivamente a complejos desafíos tecnológicos, sociales, económicos y ecológicos.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Todos los que estén interesados en la gestión de la innovación: directores gerentes, ejecutivos, empleados en desarrollo corporativo, marketing, así como desarrollo de productos y gestión de tecnología.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Feel Good Management

¡Bienvenido al lugar de trabajo del futuro!

Conseguir un desempeño Excelente al sentirse como en casa, donde los empleados se sienten cómodos y pueden contribuir comprometiéndose. Supone un espacio de trabajo diseñado y una cultura corporativa apreciativa. Feelgood Management ofrece una gran oportunidad para destacarse de los demás y ofrecer más como empleador en este momento, en que la competencia por candidatos atractivos se incrementa.

Beneficios / Resultados

- Obtiene una visión general compacta de los requisitos y tareas en Feelgood Management.
- Aprenderá qué valor añadido concreto puede crear Feelgood Management para empresas y empleados.
- Intercambia activamente ideas con personas de otras compañías / áreas y, por lo tanto, obtiene aportaciones y soluciones adicionales.

Contenido

- New Work and Work 4.0: de la sociedad industrial a la sociedad del conocimiento y lo que significa nuevo trabajo, digitalización y diversidad con las generaciones X, Y, Z para las empresas.
- Cultura Feelgood: origen, desarrollo e importancia en la era de la economía creativa.
- Buen manejo: más que solo el motivador de la sala de descanso.
- Atractivo para empleador e identidad corporativa: ¿Una buena cultura como factor de éxito?
- Establecer con éxito medidas que se ajusten a la cultura corporativa.
- Perfil de trabajo del Feelgood Manager: tareas, competencias, habilidades.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Empleados y gerentes de las áreas de recursos humanos, desarrollo organizacional, gestión de calidad, gestión de oficinas
Idiomas	Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Design Thinking

Identificando necesidades, desarrollando soluciones

¿Se pueden planificar las innovaciones o es una coincidencia? ¿Puede asegurarse de que los nuevos productos realmente tendrán éxito en el mercado? Muchos hablan de Design Thinking, pocos realmente saben lo que significa. Las soluciones ingeniosas y a medida requieren requisitos bien definidos y bien formulados. El método de Design Thinking permite el proceso creativo desde "A", como el análisis y la tarea hasta "Z", como el objetivo para trabajar de manera estructurada. Suena agotador, también lo es. Pero también es divertido y se garantizan buenas soluciones.

Contenido

- De la observación a una comprensión profunda del mercado y de los clientes.
- De un desafío vago a una necesidad concreta.
- Desde la generación de ideas y el tema hasta el prototipo y la prueba.
- Viaje del cliente, mapa de empatía, tablero de ideas y modelo de persona.
- Herramientas para una alta tasa de aciertos en el área del problema y la solución.

Beneficios / Resultados

- Entiende el principio del pensamiento centrado en el usuario.
- Aprenderá a utilizar el método de manera rentable en el trabajo diario.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Todas las partes interesadas que quieran experimentar el método de forma interactiva.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Dando forma al futuro con Lego® Serious Play®

Fomentar la creatividad y la innovación con facilidad

Nuestro subconsciente a menudo ya sabe más sobre posibles tareas, problemas y desafíos que nuestras mentes. Afirmaciones como "De alguna manera sospeché que ..." no son una coincidencia, pero afortunadamente tampoco lo hace el proverbial "olfato". Con respecto a nuevas ideas, impulsos y enfoques efectivos, generalmente somos intuitivamente más rápidos y más precisos que con el Ratio solo.

Contenido

- Identificar potenciales campos de acción para el futuro.
- Promoción de la creatividad y la innovación mediante el uso intensivo de la conexión mano-cerebro.
- Comprender los problemas con los modelos de Lego .
- Resolver problemas de manera efectiva y creativa construyendo, coordinando y optimizando.
- Promoción de la comunicación.
- Inclusión y, por tanto, apertura del conocimiento y la experiencia de todos los participantes.
- Promoción de una comprensión común de los temas tratados.

Beneficios / Resultados

- Entre otras cosas, se identifican Usando Lego®SeriousPlay (LSP) tus campos de acción potenciales del mañana.
- Aprenderá sobre los desafíos, mercados, productos y clientes del futuro.
- Verifica si sus canales de ventas aún están actualizados.
- Puedes ayudar activamente a dar forma a tu futuro.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Todas las partes interesadas que resuelven problemas y optimizan el trabajo en equipo.
Idiomas	Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

La mejor reunión: clásica, digital y ágil

Toma decisiones con las herramientas adecuadas

Es un poco como el fútbol: si el equipo entra en juego, la victoria está muy cerca. ¡En una reunión, esto depende en gran medida de cómo comiences! Sin embargo, todo esto no sirve de nada si no marcas goles: es importante tomar decisiones y acordar pasos concretos para la implementación. Combine enfoques prometedores de conceptos de reunión clásicos, digitales y ágiles, ¡para una mejor reunión!

Contenido

- Un buen evento desde el principio: organización exitosa de la fase de inicio.
- El rol de moderador como desafío: lidiar con requisitos conflictivos.
- Uso productivo de herramientas: consejos para rotafolios, tablero de moderación y herramientas digitales.
- Las formas ágiles de reunión se ponen a prueba: ¿todo es una tontería ágil o es útil?
- Clásico y ágil: cosas buenas de ambos mundos.
- Tomar decisiones profesionales, crear compromiso y garantizar una implementación posterior.
- Dominar situaciones difíciles.

Beneficios / Resultados

- Aprende nuevas herramientas que realmente ayudan en la toma decisiones.
- Verificamos si todo es realmente nuevo y se hace un hueco en el entorno Ágil y qué encaja en la cultura de su reunión.
- Aprenderá cómo organizar una buena reunión en línea y probarla prácticamente.
- Al final, completa su caso de método con lo que encuentre adecuado para usted y su entorno de trabajo.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Todos los que organizan y / o moderan reuniones y buscan nuevos impulsos para una organización eficiente.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Gestión sistemática de la Tecnología

Reconocer y evaluar nuevas tecnologías en una etapa temprana y desarrollar estrategias

En las empresas impulsadas por la tecnología, la detección temprana y el uso estratégico eficiente de las nuevas tecnologías se han convertido en un factor competitivo decisivo y, por lo tanto, en la tarea principal de administración. En las cadenas de valor altamente complejas con ciclos de vida cada vez más cortos, el potencial económico de las inversiones debe ser plenamente explotado. Pero: ¿Cuáles son las tecnologías futuras que son relevantes para mi empresa? ¿Cómo impactan tienen en mi cadena de valor? ¿Tengo que desarrollarlo yo mismo? ¿Me abre nuevos mercados?

Contenido

- Resumen de instrumentos futuros.
- Detección temprana sistemática de tecnología: pronósticos, tendencias y escenarios.
- Derivar la evaluación tecnológica y los campos de acción a su propia empresa.
- Determinación, formulación e implementación de la estrategia tecnológica.
- Radar de tecnología.
- Portafolio tecnológico.
- Hoja de ruta.
- Desarrollo de la estrategia.

Beneficios / Resultados

- Mantener todas las nuevas tecnologías en el radar a través del monitoreo y exploración sistemática de tecnología.
- Con una evaluación tecnológica adecuada, llegará a una cartera tecnológica orientada al futuro.
- Usted determina estrategias para su futuro éxito comercial.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Directores generales, ejecutivos con responsabilidad estratégica, especialistas de las áreas, desarrollo corporativo, desarrollo comercial, marketing, desarrollo de productos, gestión de tecnología.
Idiomas	Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Cómo internacionalizar tu empresa

Estrategias de Internacionalización según tipo de empresa, sector y mercado

Muchas empresas encuentran en la internacionalización el siguiente paso para el crecimiento orgánico de su negocio. Para ello, es fundamental un conocimiento previo de su entorno que les permita planificar y gestionar de manera global distintas estrategias para crecer consistentemente. En esta formación aprenderás lo necesario para hacer crecer tu negocio, según tu mercado, sector y tipo de servicio o producto y tener una visión 360 del entorno en el que operas. Además entenderás las estrategias y elementos funcionales para llevar tu negocio a un siguiente nivel.

Beneficios / Resultados

- Aprender a planificar los recursos y elaborar un business plan IMPORT/EXPORT.
- Interiorizar elementos clave que debes de tener en cuenta para internacionalizar.
- Construir análisis coste/beneficio con un MPV que te permita conseguir datos contrastables para la toma de decisiones.
- Construir estructuras sólidas internacionales (físicas y digitales).
- Casos de éxito: Aprenderás de empresas de tu sector internacionales para conseguir mejores resultados.

Contenido

- Conceptos necesarios de economía internacional.
- Business Model Canvas Internacional: Gestión de recursos, estudio de la coyuntura económica internacional, canales de distribución y cliente objetivo.
- Análisis sectorial internacional para la prospección y análisis de datos.
- Entender el entorno internacional desde un punto de vista comercial y operacional.
- Casos de éxito: Ejemplos reales de internacionalización empresarial.
- Reconocer y gestionar situaciones bajo un marco de actuación global.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Empresas que deseen llevar su negocio a un siguiente nivel a través de la internacionalización de sus servicios o productos.
Idiomas	Español, Inglés
Formador	Patricia Pacheco
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Transformación Digital (TD)

Cómo nos afecta el cambio de paradigma del negocio y actitudes frente al reto de "adaptarse o desaparecer"

En este workshop colaborativo, los asistentes participarán y tendrán un plan de acción específica para su (actual o futuro) negocio, pudiendo aportar su experiencia y perspectiva, utilizando los conocimientos adquiridos en el área de TD.

¿Que entendemos por Transformación Digital? ¿Qué es Transformación Digital y qué no lo es? Tecnología y Transformación Digital: ***"un matrimonio bien avenido".*** **Innovación: "***una pieza del puzzle imprescindible".*

Beneficios / Resultados

- Entender por qué es necesaria la transformación digital en cualquier negocio.
- Abordar las claves de la Transformación Digital de una manera eficaz: un proceso continuo.
- Construir el "roadmap" para llevar a cabo con éxito la Transformación Digital en su negocio.
- Aprender a trabajar en el nuevo entorno.
- Casos de éxito (4): sector financiero, industria cosmética, transporte y FMCG (gran consumo).

Contenido

- Qué es la Transformación Digital.
- Ventajas de la Transformación Digital.
- Pasos para la Transformación Digital.
- Talento Digital: ¿Cómo conseguirlo? Competencias Digitales: adopción y empoderamiento de nuestros colaboradores.
- Design Thinking y las organizaciones *customer-centric*.
- El nuevo rol del CIO: líder empresarial del cambio. Lean Startup en la Transformación Digital de las empresas.
- Tecnologías disruptivas
  - Big Data
  - Cloud computing
  - AI / Bots
  - IoT
  - Realidad Virtual / Realidad Aumentada
- 5 pilares en la Transformación Digital
  - Cultura digital
  - El Cliente: el foco en el éxito
  - Competencia: innovación y tecnología
  - Data: medición de KPIs, pieza fundamental
  - Innovación: destino -> "aportar valor"

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Profesionales que deseen introducirse en el mundo digital y conocer qué iniciativas estan implantando las empresas líderes en Transformaciòn Digital y qué resultados y cómo los están obteniendo.
Idiomas	Español, Inglés
Formador	Jorge Belart
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Smart Services

Digitalizar con éxito las Pequeñas y Medianas Empresas

La cadena de valor es cada vez más digital. Miles de millones de componentes, máquinas, productos que están conectados a Internet conducen a un nuevo ecosistema y permiten el comercio a través de plataformas. Se demandan modelos de negocio basados en datos: servicios inteligentes. ¡Reinvéntate! Nuestro experto muestra cómo puede revolucionar su negocio de forma digital y atractiva utilizando tecnología de innovación probada.

Contenido

- Innovaciones de modelo de negocio / servicios inteligentes.
- Modelo de turno de servicios inteligentes.
- Elementos de servicios inteligentes.
- Procedimiento y creación de servicios inteligentes.
- Desarrollar servicios inteligentes ágiles.
- Mejor practica.

Beneficios, Resultados

- Obtiene información sobre el desarrollo ágil de modelos de negocio basados en datos.
- Aprenderá cómo funciona la economía de plataformas.
- Aprenderá cuáles son las posibilidades.
- Aprenderá a desarrollar servicios inteligentes ágiles.
- Tendrá la capacidad de impulsar su modelo de negocio a través de la innovación.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Todas los interesados, gerentes de innovación, Responsables de estrategia, directores gerentes.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Roadmapping: una visión general del mercado / potencial tecnológico

Absorbiendo sistemáticamente el potencial, posicionándose estratégicamente

¡Roadmapping le permite identificar potenciales tecnológicos y tendencias de mercado en una etapa temprana y comunicarlos de manera estructurada en la empresa! Independientemente de si es interno o entre empresas, ya sea centrado en la tecnología u orientado a las ventas, la hoja de ruta se puede adaptar fácilmente a sus necesidades, basada en métodos y anclada en la empresa eficiente.

Inhalt

- Conceptos básicos del Roadmapping.
- Definición del campo de actuación.
- Enfoque paso a paso y estructuración.
- Proceso de búsqueda creativa.
- Análisis y evaluación del Roadmapping.
- Derivación hacia la estrategia.
- Procesos de Idea-a-Lanzamiento.

Beneficios, Resultados

- Todo el proceso desde la concepción hasta la evaluación y análisis de hojas de ruta se explican utilizando ejemplos.
- Aprenderá a usar el Roadmap utilizando un procedimiento de referencia.
- Discutirá con los participantes cómo se puede adaptar el procedimiento a las necesidades respectivas de su propia empresa.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Directores generales, ejecutivos con responsabilidad estratégica, especialistas de las áreas, desarrollo corporativo, desarrollo comercial, marketing, desarrollo de productos, gestión de tecnología.
Idiomas	
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Personalidad | Desarrollo

Mind Mapping – Dominar la complejidad

El mejor software, herramientas y aplicaciones para tu mente

Usted maneja mucha información y temas complejos todos los días. Debe comprender rápidamente los hechos y los modelos comerciales de sus clientes, estar siempre actualizado con los cambios en el entorno y adquirir continuamente más conocimientos especializados. ¿Y de quién, si no de usted, se espera una visión constante de la jungla de números, datos, hechos?

Resultados / Beneficios

- Aprenderá cómo funciona el procesamiento de la información.
- Aprenderá qué técnicas altamente eficientes pueden derivarse de esto para su trabajo diario.
- Sobre la base de estudios de casos concretos, experimentará su propio "efecto aha": cuán complicado a menudo nos enfrentamos a la materia de una manera convencional y cuán simple, efectivo y eficiente puede ser.

Contenido

- Gestionando efectivamente muchos clientes, muchos proyectos los principios básicos y la metodología del pensamiento en red.
- Aumentar la calidad de sus notas y resúmenes.
- Penetrar rápidamente y con confianza en redes complejas.
- Reconocer las relaciones importantes de manera confiable.
- Registrar correctamente desarrollos, dinámicas, prioridades, derivar y examinar opciones de acción.
- Revisar grandes proyectos completamente en conjunto.
- Estructurar y organizar temas claramente para que el asistente pueda trabajar de forma independiente y que poder orientarse rápidamente.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Especialistas, gerentes y emprendedores que desean conocer temas y tendencias actuales.
Idiomas	Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

El arte de Comunicarse en público personalmente y online

Dominar los secretos de la comunicación eficaz para lograr resultados extraordinarios

Hablar en público con persuasión e impacto, ya sea en una conferencia presencial u online, es mucho más que simplemente saber de oratoria, impartir una conferencia o expresarse ante un auditorio lleno de gente. Es la expresión máxima de la comunicación humana.
Nada como la energía de un auditorio repleto de gente cautivada por las palabras hechizantes de quien sabe comunicarse con maestría y elegancia. Hablar en público con maestría no es cuestión de suerte o genética sino de formación/entrenamiento y de dominar las técnicas.

Beneficios / Resultados

- Aprenderá a presentar sus ideas o conceptos de forma que realce su capacidad de convencimiento y persuasión.
- Aprenderá a estructurar una comunicación adaptada al tipo de personas a quienes va dirigida, logrando un impacto mucho más significativo.
- Aprenderá a transmitir sus ideas con claridad y precisión, reaccionando en tiempo real a la retroalimentación de las personas a quienes se dirige.

Contenido

- Primera parte: El Orador con Poder.

  En la primera parte exploraremos las técnicas individuales de comunicación y aprenderemos a colocarnos en estados emocionales tremendamente poderosos antes de realizar cualquier exposición.

- Segunda parte: La estructura lógica de una presentación exitosa.

  En la segunda parte aprenderemos a estructurar una presentación de forma que capturemos la total atención del público asistente, tanto en su contenido emocional como intelectual.

- Tercera parte: El Arte de la Persuasión.

  En la tercera y última parte aprenderemos a presentar nuestras ideas con enorme persuasión e influencia. Usaremos con maestría las 6 leyes universales de la influencia en nuestras exposiciones y presentaciones de forma que seamos capaces de vender y convencer.

- Cuarta parte: los secretos de la comunicación online.

  En esta 4ª y última parte aprenderemos a usar los recursos aprendidos anteriormente unidos a técnicas específicas de las presentaciones online.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Ejecutivos de cualquier nivel con necesidades específicas de vender ideas, conceptos, productos o servicios. Ejecutivos con necesidades de comunicación, liderazgo y motivación.
Idiomas	Español, Inglés
Formador	Francisco Senn
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Presente con iPad, Android, tablet Windows

Desde un simple propietario de tablet hasta un presentador profesional

¡Una imagen vale más que mil palabras!" Haga una presentación libre e interactiva con su tablet o teléfono inteligente en la mano: lo que antes era solo un sueño para los especialistas de IT ahora es posible para prácticamente todos con solo unos pocos pasos preparatorios. Sin embargo, una conferencia convincente necesita más que solo tecnología: solo la combinación de contenido claramente presentado y una apariencia ganadora con confianza permite convencer a la audiencia. ¡Aprenda una nueva y emocionante forma de presentar!

Beneficios / Resultados

- Practicará el uso de iPad / tableta para preparar y realizar una presentación exitosa y profesional.
- Mezcla única de seminario de presentación y tecnología, como El funcionamiento del iPad.
- ¡Asegúrese de llevar su iPad / tablet con usted! También verifique si conoce su ID de Apple con contraseña o sus datos de acceso a Google Playstore para poder instalar una u otra aplicación.

Contenido

- ¿Cómo se configura una conferencia exitosa y luego se presenta de manera ganadora?
- ¿Cómo se presenta profesionalmente con un iPad / tablet o teléfono inteligente?
- ¿Cuándo tiene sentido presentar con el iPad / tablet?
- ¿Cómo proceder si desea crear una aplicación previa directamente en la tableta?
- ¿Cuáles son los requisitos técnicos?
- ¿IPad, tablet Android o tablet Windows? Cuál es la mejor?
- ¿Cuáles son las principales aplicaciones y programas de presentación?
- ¿Qué hago si la tecnología no funciona?
- ¿Cómo habría presentado un profesional de la presentación (por ejemplo, Steve Jobs)?

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Todos los que organizan y / o moderan reuniones y buscan nuevos impulsos para una organización eficiente.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Comience con éxito como nuevo directivo

Lo que es importante para un liderazgo nuevo

Como gerente, puede esperar muchos desafíos. Por lo tanto, es aún más importante que se prepare bien para este nuevo rol: ¿Qué expectativas tiene? ¿Qué se espera que hagas? ¿Cuáles son tus puntos fuertes? ¿Y qué errores de principiante se deben evitar? En el examen activo de las diferencias entre el liderazgo clásico y ágil, reflexiona sobre su actitud general hacia el liderazgo. Puedes utilizar con éxito herramientas prácticas y herramientas de administración útiles para gestionar a sus empleados de manera efectiva y orientada a los recursos.

Inhalt

- ¿Qué significa liderazgo?
- Aspectos del buen liderazgo.
- El modelo de liderazgo situacional.
- El rol del gerente clásico.
- Tareas ejecutivas.
- Los primeros 100 días: problemas, problemas y problemas.
- El modelo de liderazgo situacional – ampliado.
- Tratar con formas de liderazgo ágiles y clásicas.
- El rol del líder ágil.
- Desarrollo de roles de seguridad.
- Unidad de gestión activa.
- Reflexión sobre lo aprendido.
- Procesamiento de casos prácticos específicos.

Beneficios / Resultados

- Aprenderá los conceptos básicos del liderazgo (ágil).
- Usted se ocupa activamente de su rol como nuevo gerente y reflexiona sobre su comportamiento gerencial.
- Recibirá comentarios de formadores profesionales.
- Desarrolla soluciones y comportamientos concretos.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Ejecutivos que en breve o recientemente hayan asumido la responsabilidad
Idiomas	Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Reconocer y abordar el estrés psicológico y el agotamiento

¡Cómo fortalecer la resiliencia de sus empleados!

Los gerentes tienen una responsabilidad muy especial por la salud y bienestar de sus empleados. ¡Tan pronto como haya un mal funcionamiento reconocible, el empleador debe actuar! Por lo tanto, los ejecutivos deben conocer las causas del aumento del estrés o incluso el agotamiento, así como reconocer los posibles síntomas en una etapa temprana para que puedan actuar adecuadamente. Nuestro experto también le mostrará formas de evitar la sobrecarga y apoyar a sus empleados.

Contenido

- El estrés aún como una carga, todos experimentan el estrés de manera diferente.
- No hay fuego sin humo: ¿cómo reconozco a los empleados en riesgo?
- Abordar un problema delicado adecuadamente.
- Técnicas de conversación para una comunicación que promueva la salud.
- Bajo el microscopio: identifique las fuentes de estrés.
- Consejos para lidiar con el estrés.
- Establecer una cultura de descanso que promueva la salud.
- Fortalecer la resiliencia, pero ¿cómo?
- Prevención antes de que sea demasiado tarde.
- Recomendaciones de acción para empleadores.
- ¿Cuáles son los límites del gerente para tratar con empleados con exceso de trabajo?

Resultados / Beneficios

- Conoces estresores y reacciones de estrés.
- Reconocerá síntomas típicos de sobrecarga en una etapa temprana
- Aprenderá estrategias para reducir el estrés y apoyar a los empleados estresados.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Gerentes de todas las Industrias y Areas
Idiomas	Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Estrés Digital: ¿Cómo controlarlo?

Establezca límites: mantenga el rendimiento

Los empleados tienen que ser móviles, flexibles y accesibles, se utilizan herramientas digitales y se utilizan oficinas abiertas para los días de trabajo. La comunicación y la colaboración permanentes tienen lados oscuros, que no solo los médicos, sino también los psicólogos y los expertos en organización del trabajo advierten: cualquier persona que esté en línea ya no puede delimitar adecuadamente el tiempo de trabajo y ocio. Ahora se habla de "estrés digital".

Beneficios / Resultados

- Reconocer sus factores de estrés personales y sus patrones de reacción anteriores.
- Aprenderá estrategias para contrarrestar con éxito el estrés.
- Crear espacio y poder regenerar más rápido.
- Obtener su bienestar físico y psicológico a pesar de las altas exigencias.
- Puede utilizar herramientas y métodos cotidianos para fortalecer conscientemente los recursos.

Inhalt

- La importancia del estrés: analógico y digital.
- Estrés puntual y permanente: efectos sobre el rendimiento, la motivación y la salud.
- Identificar y diferenciar estresores individuales, reacciones de estrés e intensificadores de estrés.
- Tratar con medios digitales.
- Manejo de conflictos internos y emociones.
- Autocontrol en situaciones tensas.
- Conservar y fortalecer los recursos conscientemente.
- Encuentre supresores de estrés, apague y mejore la calidad del sueño.
- "Puesta de sol digital" - efectos sobre la calidad del sueño.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Todas las partes interesadas que desean mantener su desempeño a largo plazo.
Idiomas	Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

¿Qué es lo que realmente nos estresa?

Reconocer los factores estresantes ocultos, trabajar de manera más saludable

Nuestro experto en salud presenta los sorprendentes resultados de años de seminarios y consultas en diferentes industrias y ofrece valiosos consejos prácticos que se pueden implementar de inmediato. Maravíllate con los consumidores de energía en tu vida cotidiana y saca fuerzas para lo esencial. Porque aquellos que conocen sus factores desencadenantes del estrés pueden trabajar eficazmente en estrategias para evitarlo.

Contenido

- Todo el mundo lo sabe: situaciones en las que se sienten estresados, ya sea debido a un trabajo inacabado pero urgente, plazos ajustados o debido a demandas excesivas. ¿Pero cuáles son los factores estresantes ocultos de los que a menudo ni siquiera somos conscientes?
- ¿Cómo podemos lidiar con el estrés y contrarrestarlo activamente?

Beneficios / Resultados

- Descubrirás dónde hay estresores ocultos.
- Recibirás valiosos consejos prácticos para el alivio activo del estrés en el trabajo diario.
- Aumenta su conciencia de trabajo saludable.
- Intercambio y trabajo en red entre especialistas y gerentes regionales para impulsos prácticos adicionales.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Jede(r), der mehr darüber erfahren möchte, was uns wirklich Stress macht und wie wir gelassener und gesünder arbeiten können
Idiomas	Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Convencer con personalidad y psicología

Trucos y tácticas para conocer y utilizar

Es bastante normal que no todos puedan estar de acuerdo. En este taller descubrirá que puede obtener un buen resultado en casi todas las conversaciones o convencer en conferencias introduciendo amplificadores simples pero efectivos. Aprenderás herramientas de psicología humana y los diferentes tipos de pensamiento. Puede ajustar su comunicación específicamente al patrón de pensamiento de los diferentes compañeros de conversación, argumentar más orientado a objetivos y convencer considerando sus señales no verbales.

Beneficios / Resultados

- Usted analiza y reflexiona sobre su propio comportamiento (en situaciones de presión).
- Aprende a utilizar su manera de comunicar de la mejor manera posible para alcanzar sus objetivos.
- Aprende a percibir y reaccionar a las señales del lenguaje corporal.
- Cómo vencer a otros.

Contenido

- Fundamentos científicos.
- ¿Por qué una persona hace deslumbra?
- ¿Qué tipos de comportamiento de pensamiento existen, cómo los reconozco y cómo los uso?
- ¿Por qué los tipos de comunicación funcionan de manera tan diferente y cómo funcionan los míos?
- ¿Qué carisma transmito a través de mis expresiones faciales, gestos, voz?
- Enviar las señales correctas.
- Ganar soberanía y autoridad y ciertamente convencer.
- Conocer, usar o defenderse, trucos y tácticas.
- Dominar las situaciones para impresionar con confianza.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Empleados y gerentes en todos los niveles y áreas de la compañía.
Idiomas	Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

El lado oscuro de la retórica

Trucos retóricos, seducción lingüística e intentos de manipulación

Los grandes demagogos y seductores populares de este mundo siempre fueron muy buenos a la hora de utilizar la gama de trucos retóricos. No siempre fue justo, honesto y bueno. La influencia justa e injusta todavía tiene lugar todos los días. Solo cuando comprenda cómo funciona la influencia retórica puede realmente defenderse de ella. Eche un vistazo al lado oscuro y traiga algo de luz a la oscuridad.

Contenido

- ¿Cuál es el lado claro y oscuro de la retórica?
- Truco, engañar ¿cómo funcionan los comunicadores injustos?
- Enmarcado como una forma de pensar en ciertas direcciones!
- ¿Cómo funciona la manipulación retórica?
- Reconoce tus propios patrones de comportamiento.
- Resistiendo la seducción lingüística con éxito.
- Comunicarse mejor.
- Análisis de casos de estudio del trabajo cotidiano.

Beneficios / Resultados

- Afinas tu percepción y reconoces trucos retóricos.
- Puedes defenderte elegantemente de intentos de manipulación.
- Expandes tu repertorio de acciones.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Interesados que quieren desarrollarse en situaciones difíciles
Idiomas	Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Asertividad y Posicionamiento

El acto de equilibrio entre feminidad y autoridad

Solo aquellos que saben cómo afectan a otros pueden usar sus fortalezas de manera rentable, trabajar activamente en sus debilidades y actuar con más éxito de esta manera. Especialmente nosotras las mujeres. Pero es precisamente esta importante retroalimentación sobre nuestro propio impacto en los demás lo que a menudo nos falta a las mujeres en la vida profesional cotidiana. En el seminario puedes poner a prueba tu apariencia personal. ¿Cómo afecta a otros en situaciones concretas de liderazgo, presentaciones, conversaciones o discusiones? Reconoce posibles discrepancias entre la autoimagen y la imagen externa y aprende cómo puede influir en ella de manera específica.

Beneficios / Resultados

- Analizas y reflexionas sobre tu propio comportamiento.
- Conoces tu impacto y puedes alcanzar tus objetivos más rápido.
- Trabajas en tu actitud interior y experimentas cuán auténtico y convincente pareces.

Contenido

- El desarrollo del lenguaje corporal.
- ¡Aprenda qué es la autenticidad y qué es útil para usted!
- ¿Por qué las mujeres necesitamos 2 lenguajes corporales?
- ¡Herramientas para proyectar un carisma positivo!
- ¡Autoevaluación externa!
- ¡Genera empatía y aún prevalece!
- Encuentre la interacción óptima entre la actitud interna y el lenguaje corporal.
- La herramienta mágica: lenguaje corporal situacional.
- Responda con confianza en cada situación.
- ¿Qué se hace si no puedes hacer algo?
- ¿Cómo afecta a los demás?
- ¿Qué debe decir y qué debe guardar para usted?
- ¿Qué tipo de comunicador eres?

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Mujeres
Idiomas	Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

Auto-organización y Gestión del Tiempo

Gane más tiempo para lo esencial

La digitalización no necesariamente conduce a una reducción en la carga de trabajo. Por el contrario: los requisitos cambian constantemente y tienen que ajustarse continuamente, además hay innumerables reuniones y siempre existe la sensación de que todos quieren algo de usted. La influencia externa y la presión continua sobre el tiempo se vuelven permanentes. En este seminario, llegarás al fondo de las causas, porque usar solo técnicas de programación ya no es suficiente.

Beneficios / Resultados

- Además de los métodos clásicos de gestión del tiempo, también aprenderá sobre las herramientas y aplicaciones actuales.
- Usted analiza su estilo de trabajo y recibe impulsos específicos para la optimización.
- A través de ejercicios prácticos, aprenderá cómo definir sus objetivos y establecer prioridades correctamente.
- Eliminar obstáculos disruptivos y centrarse en lo esencial.
- Encontrarás el tiempo y la libertad para hacer lo que realmente te lleva más lejos.

Contenido

- Requisitos para la gestión de los tiempos modernos en la era del mundo VUCA.
- Análisis personal: ¿Qué tipo de planificación hago?
- Equilibrio de áreas de la vida como un requisito básico para un rendimiento duradero.
- Definición y planificación de objetivos personales; Estrategias de implementación en la vida cotidiana.
- Establecer prioridades: ¡hacer lo correcto en lugar de hacer lo correcto!
- Herramientas de planificación y los métodos apropiados para una gestión eficaz del tiempo, también en equipo.
- Reconocer y remediar a los ladrones de tiempo / problemas de tiempo.
- Métodos de automotivación.
- Posibilidades y límites de las herramientas y aplicaciones de gestión electrónica del tiempo.

Fecha / Lugar	**A petición**
Grupo objetivo	Empleados y gerentes en todos los niveles y áreas de la compañía.
Idiomas	Español, Inglés, Alemán
Formador	
Formato	Presencial, On-line, Entorno Exterior
Opciones	
Contacto	Teléfono: 609 55 33 98 E-Mail: info@avanceacademy.es

JORNADA DEL IMPULSO

Networking & Transferencia de Conocimiento

Una EXPERIENCIA completa de la Academy

„Puedo recomendar Avance: selección de entrenadores profesionales y una muy buena preparación / seguimiento. El contenido se transmitió de manera muy práctica, siempre teniendo en cuenta las preguntas de los participantes. Todos pudimos tomar valiosos consejos para una mejor calidad de servicio y que se pueden implementar de inmediato.“

Nuestros Expertos – ¡Su Éxito!

Una selección de nuestro grupo de expertos

Carlota Navarro

José Antonio López

Javier Pascual

Fermín Ezquer

Roland Zelina

Guillermo Souto

Peter Quinlan

Francisco Senn

Thibault Heck

Eduardo Navas

Escoger el lugar para su éxito del aprendizaje

Seleccionamos cuidadosamente el entorno y ambiente adecuado

Corporativo

Central, profesional, representativo

Naturaleza

Sin distracciones, puro trabajo en equipo.

Flexible

Fácilmente accesible, económico

Nuestro equipo de gestión de eventos le encontrará el lugar ideal para sus necesidades y presupuesto.

- **Lugares de capacitación**: cerca de su empresa para sesiones de formación o lejos de su entorno habitual, p. para la formación de equipos
- **Costes:** para cada presupuesto, desde básico hasta premium

La formación continua tiene éxito y es rentable

Aumenta el desarrollo corporativo

Las organizaciones con programas de formación establecidos tienen:

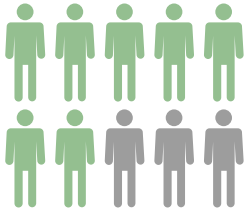
24% Márgenes Más altos

La pérdida de empresas con programas de formación ineficaces es:

13,5M

por Año
Por cada 1.000 Empleados

Aumenta la satisfacción de los empleados.



70% El empleado declaró que las ofertas de capacitación influyen en su decisión de quedarse en la empresa

40% de los empleados dicen que los programas de formación y desarrollo se encuentran entre las ofertas más importantes en el lugar de trabajo.

Quelle: Tiny Puls (tinypulse.com), ATD – Association for talent development (td.org), Clear company (clearcompany.com)

Se puede garantizar el éxito

	Duración	Participantes
Teaser Esencias de temario. Presentación amena.	30 – 45 Min	Sin Límite
Sesiones de Alto Impacto Intensas. Enfocadas. Desafiandes	2 – 3 horas	5 – 8 Personas
Formaciones La combinación correcta de teoría y práctica para su trabajo diario.	1 – 2 días	7 – 16 Personas
Workshops Cooperativa Ágil Con un objetivo común.	1 – 3 días	6 – 12 Personas
Programas Integrativo Modular Grupo objetivo específico.	4 – 10 días	7 – 14 Personas

Formación inteligente. Inversión rentable. Avance Academy

Esencia de Éxito

Desde la práctica a la práctica

Contamos con el mejor formador para tí

Conceptos y soluciones a medida
si quieres ir más allá que sólo formación

Aquí y ahora

Certificación
Para formaciones, talleres y programas seleccionados.

Internacional
Todos los entrenamientos disponibles en Español, inglés, alemán y francés.

Inhouse – Presencial – Online
Llevamos la Academia a donde nos digas

Coaching y Mentoring
Aumentar la transferencia de conocimiento. Cambiar el comportamiento.

No todos los formadores se adaptan a cada empresa: elegimos el adecuado para usted

Selección: Conocemos personalmente a nuestros formadores, consultores y coaches. Los criterios de selección incluyen conocimiento especializado, experiencia práctica, habilidades de mediación y empatía. Independencia: nunca le sugerimos un entrenador solo porque tenemos que trabajar duro. El objetivo es la alta calidad de nuestras ofertas. Sin sorpresas: puede conocer al formador antes de comenzar; nos aseguramos de que esté 100% convencido.

Acercando Avance Academy donde usted trabaja

¿No puedes acudir a nuestro centro? No importa, todos nuestros cursos se realizan también ONLINE.

Y además diseñamos los cursos de formación para satisfacer exactamente sus necesidades y los hacemos a medida, adaptados a la realidad de su empresa y su sector. Los requisitos son a medida. Nuestra excelencia se basa en más de 15 años de experiencia en el sector de consultoría y capacitación.

Con una concepción cuidadosa, nos aseguramos de que nuestra oferta se adapte a usted: en términos de contenido, organización y también humano.

¿Quiere saber algo más?

José Antonio López Rubio
E-Mail jose.lopez@avanceacademy.es
Teléfono 609 55 33 98

Carlota Navarro
E-Mail carlota.navarro@avanceacademy.es
Teléfono 626 73 78 25

Fabienne Ferauge
E-Mail fabienne.ferauge@avanceacademy.es
Teléfono 616 69 89 56