GOBIERNO de CANTABRIA
CONSEJERÍA DE INDUSTRIA, TURISMO, INNOVACIÓN, TRANSPORTE Y COMERCIO

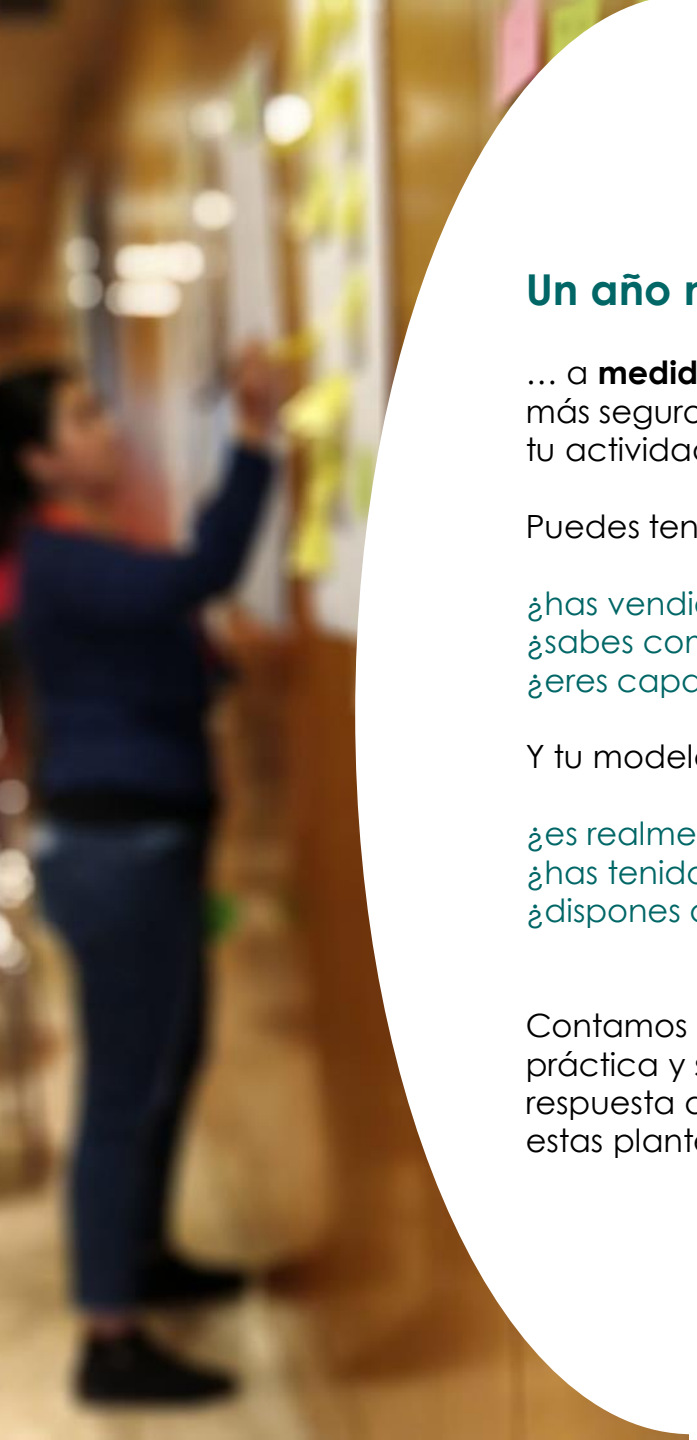
SODERCAN
Sociedad para el Desarrollo Regional de Cantabria

Cantabria Camino Lebaniego

PROGRAMA DE FORMACIÓN PARA EMPRENDER

CREACIÓN DE EMPRESAS DE SODERCAN

Noviembre - Diciembre 2021



Un año más, SODERCAN te ofrece un plan de formación

… a **medida, flexible y directo**, que sirva para que puedas tomar tus decisiones más seguro y consciente de los riesgos a los que te vas a enfrentar cuando inicies tu actividad empresarial.

Puedes tener nociones de gestión, pero …

¿has vendido alguna vez?
¿sabes comunicarte con tus clientes, proveedores, empleados, socios…?
¿eres capaz de confeccionar la cuenta de tesorería?.

Y tu modelo de negocio…

¿es realmente atractivo y escalable?,
¿has tenido en cuenta todas las variables por las que se puede ver afectado?
¿dispones de un plan de marketing?.

Contamos con expertos en cada una de las materias, que te darán una visión práctica y sobre todo "centrándose en lo que importa" con el objetivo de dar respuesta a estas y otras muchas preguntas, que tú, como emprendedor/a, te estas planteando o te plantearás.

CALENDARIO

…durante los meses de noviembre y diciembre

1. **ESTRATEGIA = VENTAS I (Pasos útiles que harán crecer tu negocio). 22 de noviembre**, impartido por David García Lama.
2. **ESTRATEGIA = VENTAS II (Pasos útiles que harán crecer tu negocio). 23 de noviembre**, impartido por David García Lama.
3. **ASÓMATE AL MERCADO CON GARANTÍAS (I). 14 de diciembre**, impartido por Juan Jesús Ferrer.
4. **ASÓMATE AL MERCADO CON GARANTÍAS (II). 15 de diciembre**, impartido por Juan Jesús Ferrer.
5. **GESTIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA PARA EMPRENDER (Hacer bien los números es importante. 21 de diciembre**, impartido por Cristina Cano.
6. **FISCALIDAD Y SEGURIDAD SOCIAL PARA EMPRENDER. 22 de diciembre**, impartido por Cristina Cano.

Nuestros expert@s…

experiencia y confianza

DAVID GARCÍA LAMA

Diplomado en Relaciones Laborales por la Universidad de Cantabria, Coach profesional certificado (ACC) por ICF y Practixioner en Programación Neuro lingüística (PNL) por IPH

Colaborador Habitual como docente y adjunto a dirección en títulos propios de la Universidad de Cantabria. (Master de RRHH, MBA en Dirección de Empresas)

Con más de 20 años de experiencia en el mundo de las ventas en empresas como Telefónica o Ceoe Cepyme. Consultor estratégico apoyando a la dirección de varias empresas. David es Gerente Comercial en Grupo SIFU.

JUAN JESÚS FERRER

Juan Jesús Ferrer Bezanilla, Juanje. Consultor Comercial y Coach Personal. Ha desarrollado toda su carrera profesional vinculado con áreas de Gestión Comercial. Inició la misma como asesor comercial en la agencia de comunicación Bossing España, desde donde pasó a dirigir las unidades de negocio en Santander y Santoña de la multinacional de trabajo temporal, ADECCO. Más tarde se ocupó de la dirección comercial de la fabrica de componentes del automóvil, M. Serrano SA.

En 1997, ADECCO ya lo había seleccionado como formador de nuevos directores y responsables comerciales de la compañía en el norte de nuestro país, sin embargo, es en 2004, de la mano de Aula Formación, cuando inicia su actividad como Consultor Comercial.

Los últimos 17 años, bajo las siglas GEC Coaching Services, ha acompañado a cientos de personas en más de 200 empresas, empleando soluciones prácticas, accesibles y efectivas para el desarrollo individual y el éxito comercial.

Nuestros expert@s…

experiencia y confianza

CRISTINA CANO

Cristina Cano Mazo es Licenciada en CC. Empresariales, MBA por el Instituto de Empresa, PDD en Empresas de Comunicación por el IESE y experta en Corporate Finance por London Guildhall University. Durante 9 años, ha sido Directora de Gestión Financiera de la multinacional Media Planning (Grupo HAVAS), con una facturación en España de más de 900 Millones de €.

Actualmente tiene su propia empresa, Táctica Financiera, desde donde realiza consultoría y formación en gestión empresarial. Ofrece frecuentemente seminarios y cursos de formación en diferentes entidades, entre las que destacan Ayuntamientos, Deusto Business School, Edp Naturgas Energía, Grupo Accenture, Máster de Banca y Finanzas del Banco Santander, LKS (Grupo Mondragón), MBA Universidad de Cantabria, Sodercan, Cámaras de Comercio, Sage Soluciones Financieras, Ceoe-Cepyme, Colegio de Ingenieros de Caminos, Gas Natural, etc.

Ha impartido formación financiera para el emprendimiento dentro del programa DeustoSTART, desarrollado por Deusto Business School, donde tiene el orgullo de poder decir que ha sido la ponente mejor valorada por los asistentes.

Contenidos de los cursos

ESTRATEGIA = VENTAS I y II (Pasos útiles que harán crecer tu negocio).

22 y 23 de noviembre a las 9,30 horas. Duración 4 horas/curso. Total: 8 horas. Salón de Actos de PCTCAN. Impartido por David García Lama

Objetivos generales

Fruto de la investigación y prueba con empresas he desarrollado un método "UTIL" que hace aumentar las ventas de manera sostenible.

Este método está sustentado en soluciones innovadoras y únicas que abarcan diferentes ámbitos y espacios en los procesos de la Venta.

La venta es un proceso, por el cual pasamos por determinadas fases o pasos que constituyen un "engranaje "que nos hace llegar a los objetivos deseados de una manera segura y sostenible.

Durante este taller hablaremos de varias partes que constituyen este "engranaje" y aportaremos soluciones prácticas para su desempeño.

El principal objetivo será que el alumno se vaya con ideas y herramientas que le hagan ser consciente que la venta no es improvisación, la venta es un proceso.

Partiendo del diseño de la visión comercial, llegaremos hasta las tácticas necesarias para atraer e influir al cliente objetivo

Las preguntas serán grandes aliadas para llegar a las conclusiones reales. Evaluaremos diferentes indicadores que nos darán información de la "ruta" que estamos llevando a cabo Aprendizaje:

- El alumno aprenderá a desarrollar un modelo de cualquier acción que lleve a cabo. Se le enseñara a desarrollar una serie de indicadores que de un modo objetivo le vayan conduciendo a un desempeño eficiente y rentable.

- Establecerá un sistema orientado a un desempeño de alto rendimiento de su actividad comercial.

ESTRATEGIA = VENTAS I y II (Pasos útiles que harán crecer tu negocio).

22 y 23 de noviembre a las 9,30 horas. Duración 4 horas/curso. Total: 8 horas. Salón de Actos de PCTCAN. Impartido por David García Lama

Contenidos 22/11

- A quién vamos a vender. Elegir cliente objetivo.
- Dónde está tu cliente.
- Análisis la competencia.
- Segmentación. Nicho de Mercado.
- Análisis la competencia.
- Nuestro valor diferencial.
- Herramientas y planificación.
- Claves para organizar nuestras oportunidades de venta.
- Captación de leads o contactos (7 estrategias).
- CRM (Customer Relationship Management).

Contenidos 23/11

- La Organización de ventas, sistemas, modelos y canales de venta.
- Previsión de Ventas. Determinación de Objetivos.
- Indicadores de gestión comercial: Criterios Objetivos.
- Procesos de Venta Outbound.
- Procesos de Venta Inboud.
- Mapa de Poder.

Asómate al mercado con garantías (I) y (II)

14 y 15 de diciembre a las 9,30 horas. Duración 4 horas /curso. Total: 8 horas. Salón de Actos de PCTCAN. Impartido por Juan Jesús Ferrer

Contexto

Carolina, nacida en Maliaño, tiene 35 años y es madre de un niño de 2 años. Licenciada en Económicas por la UC, trabaja desde hace 8 años en la división de compras en una empresa de su pueblo.
Juanjo pertenece a una familia de ganaderos de Cóbreces, tiene 42 años, soltero y desde los 18 desarrolla su labor profesional, como tornero, en una fábrica situada en Puente San Miguel.
Luis es de Santander, tiene 27 años y tras un año disfrutando de una beca Erasmus en Helsinki, se licenció hace un par de años en la ETS de Telecomunicación de la UC.
Se conocieron el año pasado, en la última edición de los 10.000 del Soplao. Durante el calentamiento comenzaron a charlar. El resto es historia. Ya se sabe, el "infierno cántabro" une para siempre. Luis compartió con Carolina y Juanjo su proyecto y estos 2 últimos han anunciado la salida de sus empresas para el mes de abril.

Se trata de 3 personas con formación y amplia experiencia profesional. Cuentan con recursos, están perfectamente organizados y tienen claros los pasos a dar, no en vano, han desarrollado un Plan de Negocio bajo la tutela de SODERCAN. Y ahora, ¿qué?

¿Cómo, cuándo, dónde empiezo a vender? ¿A quién llamo? ¿Qué llevo? ¿Vuelvo a llamar? ¿Envío el email? ¿Me presento sin llamar? ¿Cómo me visto? ¿Dónde me siento? ¿Qué cuento? ¿Pregunto? ¿Tomo notas? ¿Estoy siendo un pesado? Encima, dicen que soy caro... y ahora, ¿qué?

Contenidos

Hace ya más de 10 años. El pasado mes de noviembre se cumplieron más de 10 años de colaboración con el Área de Implantación Empresarial del Grupo Sodercan. Casi 200 emprendedores y en cada comienzo, en cada primera jornada, las mismas preguntas:

•¿Para qué? Para que tomen consciencia sobre la importancia de la labor comercial. Para que tengan presente la complejidad de la misma y sin embargo, para que se den cuenta de que ellos pueden, no de cualquier manera, pueden y pueden de forma brillante. Para que sean capaces de seducir, navegando sobre una embarcación llamada CONFIANZA.

•¿Cómo? Potenciando ciertas habilidades personales y dotándoles de las herramientas oportunas (estratégicas y tácticas), para contar con más posibilidades de éxito en el mercado al que por actividad pertenecen.

•¿Quiénes somos? Hemos desarrollado un modelo de implantación de herramientas comerciales, pertenecientes a la venta estratégica y a la venta consultiva, complejo a la par que "ensayista", al alcance de aquel, que quiera hacerlo suyo.

Asómate al mercado con garantías (I) y (II)

14 y 15 de diciembre a las 9,30 horas. Duración 4 horas/curso. Total: 8 horas. Salón de Actos de PCTCAN. Impartido por Juan Jesús Ferrer

Contenidos 14/12

Prospección: La palabra mágica

- El mercado: Definición, formulas de acercamiento y de asociación
- Focalización y Ejemplificación: Hacia la especialización sectorial
- Medios y Herramientas

Análisis de las diferentes influencias y posiciones

- Tipos de compradores: Sus necesidades
- Diferentes actitudes frente a nuestro servicio

Contenidos 15/12

Venta consultiva

- El teléfono
- La toma de contacto:
  - ✓ La visita:
    1. Presentación
    2. Crear clima
    3. Transmisión del propósito
  - ✓ Proceso de exploración
    1. Preguntas de entorno
    2. Escucha activa
    3. Observación

Negociación: Discurso y actitud

- Negociación y realidad
- Tratamiento de los criterios de decisión
- La motivación del cliente en la negociación
- Actitud en un escenario de negociación
- Documentación y empleo en la negociación

Posventa: Un servicio de calidad

- Control
- Reprogramación
- Seguimiento y estilo
- Encuesta calidad servicio cliente

Hacer bien los números es importante

21 de diciembre a las 9,30 horas. Duración 4 horas/curso. Total: 8 horas. Salón de Actos de PCTCAN. Impartido por Cristina Cano

Objetivos generales

El Taller está diseñado específicamente para personas que no tienen conocimientos previos en gestión empresarial, y que se están planteando emprender una actividad por cuenta propia.

Se trata de sembrar inquietudes y de dar a los asistentes una toma de contacto realista y útil sobre el proceso de reflexión que hay que hacer cuando emprendes una actividad empresarial, para tener un negocio rentable.

Metodología: La perfecta asimilación de las sesiones se consigue implicando a los asistentes en una atmósfera de participación y debate activo, que supere sus miedos y sus bloqueos iniciales ante la actividad emprendedora.

Las sesiones son muy prácticas y ágiles, continuamente están salpicadas de ejemplos prácticos y experiencias reales que acercan la actividad empresarial a los asistentes. Se usará material audiovisual de cara a ilustrar claramente los conceptos expuestos, así como técnicas de flash-back y elementos sorpresa, que logran maximizar el grado de atención, comprensión y aprovechamiento por parte de los asistentes. La metodología es muy participativa, directa y cercana.

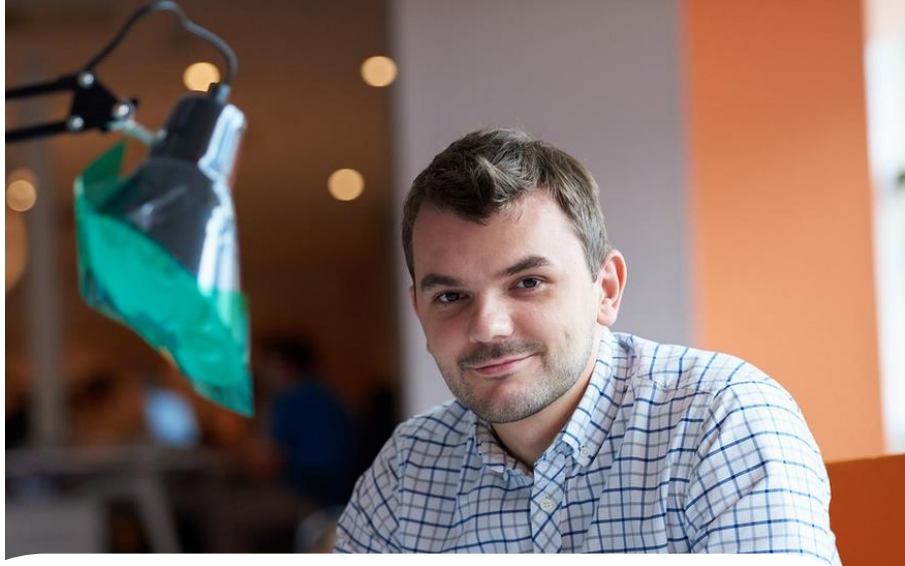
Contenidos

Taller práctico para calcular lo que vas a vender y cuánto dinero necesitarás para arrancar tu negocio. En este seminario se enseñan las técnicas y herramientas necesarias para poder estimar: Ventas, Beneficios, Rentabilidad, Tesorería

- Reflexiones útiles en materia de gestión financiera
- Contenido del Plan Económico-Financiero
- Elaboración de un Plan de Inversiones.
- Elaboración de un Presupuesto.
- Elaboración de un Plan de Tesorería (Cash Flow)

Fiscalidad y Seguridad Social para emprender

22 de diciembre a las 9,30 horas. Duración 4 horas/curso. Total: 8 horas. Salón de Actos de PCTCAN. Impartido Cristina Cano



Objetivos generales

El Taller está diseñado específicamente para personas que no tienen conocimientos previos en gestión empresarial, y que se están planteando emprender una actividad por cuenta propia.

Se trata de sembrar inquietudes y de dar a los asistentes una toma de contacto realista y útil sobre el proceso de reflexión que hay que hacer cuando emprendes una actividad empresarial, para tener un negocio rentable.

Metodología: La perfecta asimilación de las sesiones se consigue implicando a los asistentes en una atmósfera de participación y debate activo, que supere sus miedos y sus bloqueos iniciales ante la actividad emprendedora.

Las sesiones son muy prácticas y ágiles, continuamente están salpicadas de ejemplos prácticos y experiencias reales que acercan la actividad empresarial a los asistentes. Se usará material audiovisual de cara a ilustrar claramente los conceptos expuestos, así como técnicas de flash-back y elementos sorpresa, que logran maximizar el grado de atención, comprensión y aprovechamiento por parte de los asistentes. La metodología es muy participativa, directa y cercana.

Contenidos

- Ya estoy dado de alta. Y ahora, ¿qué? ¿Qué obligaciones tengo con Hacienda y la Seguridad social?
- Obligaciones fiscales del emprendedor: ¿Qué impuestos debo pagar, y cuándo? ¿Cómo puedo pagar menos? ¿Escoger bien la forma jurídica de mi negocio, influye en el pago de impuestos?
- Obligaciones con la Seguridad Social: ¿qué significa ser autónomo? ¿Qué implicaciones tiene?
- Ejemplos prácticos durante toda la sesión

Otra información de interés

- Horario de inicio: 9.30 horas
- Duración: 4 horas/curso
- Gratuitos
- Plazas limitadas
- Lugar de celebración: Salón de Actos de SODERCAN
- Más información: bgomez@gruposodercan.es
- Inscripciones: sodercan.es