



5 RETOS PARA LA MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD

Índice

1. El porqué del programa: enfoque y objetivos	3
2. Estructura y contenidos del proceso formativo	5
3. Profesorado	11
4. Organización y logística	14
5. Precio y matriculación	16
6. El Grupo Elige	18



1

El porqué del programa:
enfoque y objetivos

El porqué del programa: enfoque y objetivos

A todos nos gustaría disponer de una bola mágica que nos permitiese visualizar futuro con precisión y anticipar los cambios en el mismo. Lamentablemente, nos movemos en terrenos de incerteza, que nos obligan a trabajar de forma reactiva,

¿Es esto así al 100%? No necesariamente. Sin duda los cambios son cada vez más rápidos y profundos, pero ello no significa que no podamos en cierta medida preverlos, o al menos analizar tendencias y datos actuales que nos señalan, aunque sea en ocasiones de forma difusa, el camino. Adaptarse a los cambios no es lo mismo que ser un “esclavo” de los cambios.

El programa que planteamos no pretende ser una acción formativa al uso, sino un foro de debate, una mesa de análisis en la que, de forma colaborativa, y con el apoyo de expertos, analicemos algunos de los retos que afectan a las empresas en general y al sector de distribución de materiales de construcción en particular. Y en base a los resultados de ese análisis seamos capaces de dibujar el camino a recorrer, planteando las líneas maestras de nuestra estrategia futura.

No buscamos abarcar todos los problemas y todas las soluciones, sino que trabajamos con una óptica práctica y realista: se trata de poner sobre la mesa **5 RETOS ESTRATÉGICOS** concretos y de alto impacto. Con esta visión, planteamos a Asemaco un proceso de trabajo como el siguiente:

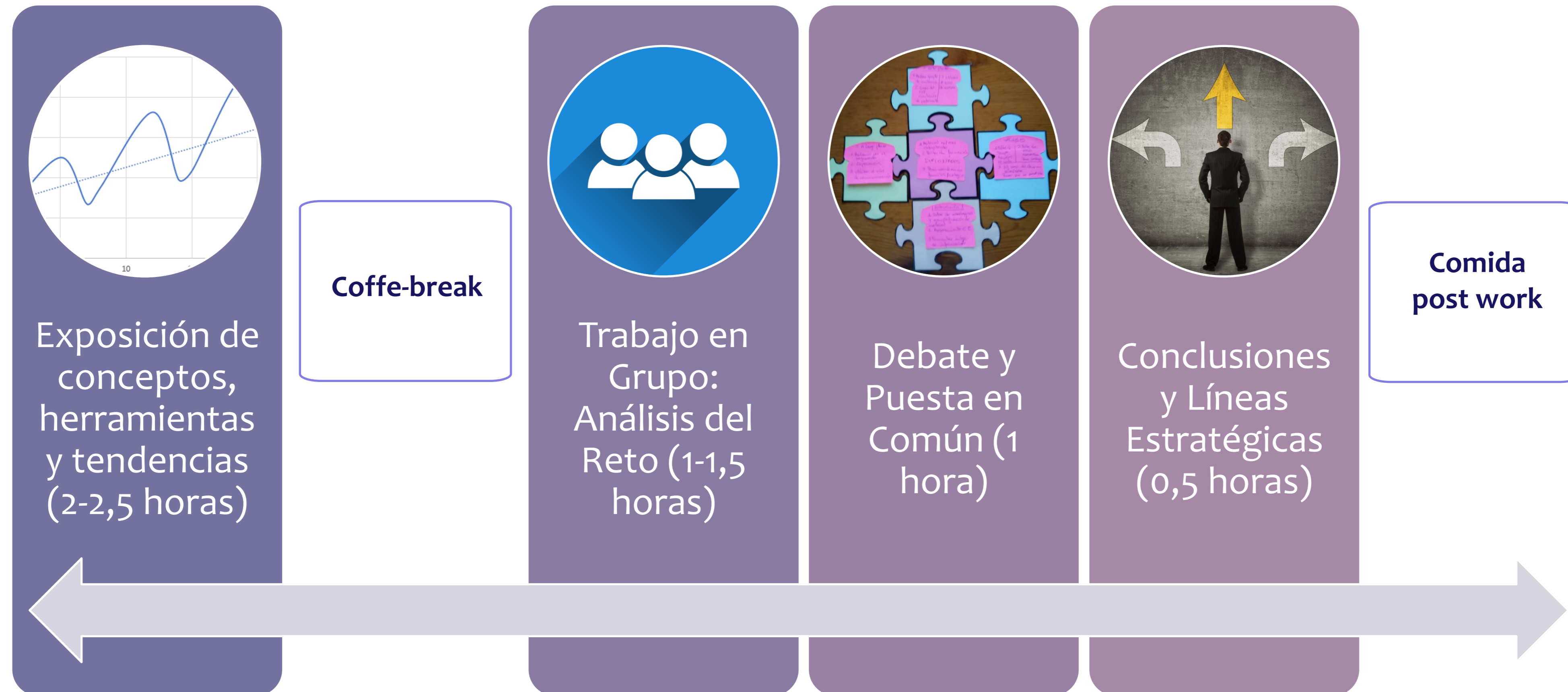


2

Estructura y contenidos

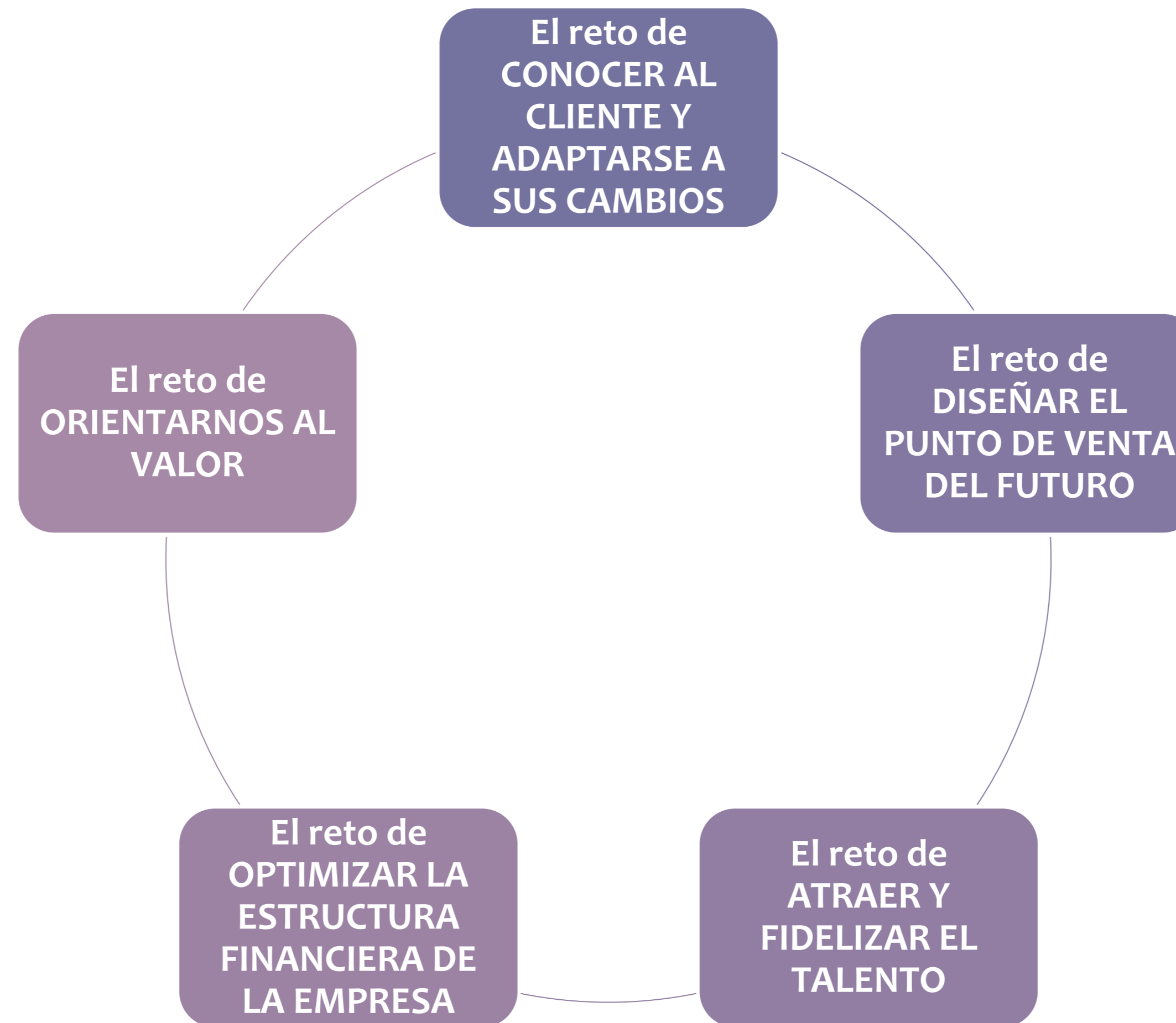
Estructura y enfoque (1)

El proceso de formación que planteamos se estructura en 5 talleres, cada uno de los talleres responde a uno de los retos estratégicos que planteamos. Todos ellos comparten una estructura similar, en cuanto a la organización de la sesión:



Estructura y enfoque (2)

Hemos seleccionado **5 temáticas clave** que compondrán los restos estratégicos sobre los que girará el programa, en concreto:



Detalle de contenidos (1)

Reto 1: CONOCER AL CLIENTE Y ADAPTARSE A SUS CAMBIOS

- Orientación al mercado y al cliente: la clave de todo lo demás.
- Segmentación de clientes: el mapa sobre el que se plantea la estrategia. Criterios de compra del cliente por segmento.
- Evolución de los clientes / criterios en los últimos años. Benchmark con otros sectores.
- Investigación continua de mercado como hábito. Métodos.



Profesor: **Juan Viñas**

Reto 2: DISEÑAR LA TIENDA DEL FUTURO



Profesor: **Doroteo González**

- Las expectativas han cambiado pero el cliente sigue siendo nuestro invitado más querido.
- Proximidad y digitalización.
- La necesaria complicidad entre online, offline y ecommerce.
- El marketing en el punto de venta: Trade Marketing, Gestión de Categorías y Merchandising.
- Las claves del punto de venta: gestión y animación:
 - Ambientación y conductas de compra.
 - Tecnología e IA generativa.
- Pautas para un nuevo customer journey.

Detalle de contenidos (2)

Reto 3: ATRAER Y FIDELIZAR EL TALENTO

- Los cambios actuales del mercado laboral: Efectos sobre las compañías y cambio de contexto.
- Las nuevas generaciones y sus prioridades: el gap con los modelos tradicionales de las compañías.
- Las causas de la problemática clásica de gestión de personas: problemas de management, rotación, absentismo, baja productividad,...
- El modelo de Dathum: como medir los problemas y situaciones, y convertirlos en datos y conocimientos para la empresa y sus órganos de gestión.



Profesor: **Roberto Rodríguez**

Reto 4: OPTIMIZAR LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA EMPRESA



Profesor: **José González Dans**

- La estructura óptima de financiación de mi empresa:
 - Tipos de deuda.
 - Tipos de riesgo.
- ¿Deuda si o deuda no?
- ¿Cómo consigo la financiación en mi proyecto?
 - Financiación en PyG.
 - Financiación en Balance.
- La deuda como “filosofía de vida”: Riesgo y apalancamiento.

Detalle de contenidos (3)

Reto 5: ORIENTARNOS AL VALOR

- El triángulo mágico de la competitividad. El valor como clave .
- La orientación al valor y la orientación al coste-eficiencia. Pasar del “qué ofrezco” al “que apporto” como cultura. Lograr que la empresa entienda y venda valor...con eficiencia
- ¿Vender valor o capacidades?. Ejemplos.
- Valor y Factores clave de un sector. ¿Cómo distinguirlos? La curva de valor como herramienta.
- Aplicación práctica de la curva de valor a nuestras empresas.



Profesor: **Gerardo Estévez**

3

Profesorado

Profesorado



Reto 1: JUAN VIÑAS ORTA

Ingeniero Agrónomo por la Universidad Politécnica de Madrid. PDD por IESE. MBA in food industry por el Centre International de Montpellier. Ha sido Director de Marketing, entre otras, de Sopexa Lactalis Puleva y Grupo Lactalis, y Director Corporativo de Marketing y Comunicación del Grupo Nueva Pescanova. Actualmente es consultor en marketing estratégico.



Reto 2: DOROTEO GONZÁLEZ PASTOR

Licenciado en Ciencias Empresariales, Universidad de Valladolid. Máster en Marketing y Comunicación, IDE. Ha sido Director General de NQA Global Assurance (NQA España), y del Grupo Hadas, Director de Comunicación en el American Supplier Institute (ASI), Ejecutivo de Ventas en Canon, Jefe de Ventas en Olivetti y Director Comercial y de Marketing en Infotelec. Actualmente es Socio Director IMD SOLUCIONES, y Consultor-Formador en ESIC, Business & Marketing School .



Reto 3: ROBERTO RODRÍGUEZ GONZÁLEZ

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, y Máster en Dirección de RRHH por la Universidad de A Coruña. Máster en Dirección de Empresas TIC por IESIDE. Coach Profesional Ejecutivo Certificado por AECOP. Ha sido Director de Organización de R Cable, HR Business Partner en ONO, Responsable de Formación y Desarrollo en Vodafone, Director de RRHH en MásMóvil, y Director de Personas en BBVA Next Technologies. Actualmente es CEO de Dathum.

Profesorado



Reto 4: JOSÉ GONZÁLEZ-DANS VÁZQUEZ

Bachelor in International Business por Ulster University. Executive MBA por la Escuela de Negocios Caixanova. PDD y Corporate Finance Programme por IESE. Entre otros puestos, ha sido Director Económico-Financiero en firmas como Grupo Jaerod, Bricoking, Krack Zapaterías y el Real Club Deportivo de La Coruña, donde también ha sido Director General. Actualmente es Director Financiero de Aluman. Profesor de AFI – Escuela de Finanzas Aplicadas.



Reto 5: GERARDO ESTÉVEZ SUÁREZ

Licenciado en Ciencias Empresariales y Diplomado en Auditoría por la Universidad de Vigo. Entre otros puestos, ha sido Director de Control de Gestión y Director de Operaciones de Conservas Antonio Alonso, Director Gerente del Grupo Esypro, y Director General de DPI Consultores. Ha sido Director del Executive MBA de la Escuela de Negocios Caixanova, y profesor de la Escuela de Estudios Empresariales de la Universidad de Vigo y de IESIDE. Actualmente es Socio Director de Elige Plus Consultores de Dirección y de Elige Data Inteligencia de Negocio, y Consejero Delegado de Trazum Galicia.

4

Organización y Logística

Organización y Logística

- El programa tiene una duración total de **25 horas**, estructuradas en un total de **5 sesiones o talleres de 5 horas** de duración cada uno.
- Se impartirán en sesiones de mañana (9:30 a 14:30), continuando con una comida de trabajo de 14:30 a 16:00.
- El programa se impartirá de modo presencial en **Santiago de Compostela**, en las instalaciones del Gran Hotel Los Abetos.
- Las fechas de impartición son las siguientes:

TALLER	PROFESOR	FECHA
El reto de CONOCER AL CLIENTE Y ADAPTARSE A SUS CAMBIOS	Juan Viñas	16/04/2024
El reto de DISEÑAR LA TIENDA DEL FUTURO	Doroteo González	24/04/2024
El reto de ATRAER Y FIDELIZAR EL TALENTO	Roberto Rodríguez	08/05/2024
El reto de OPTIMIZAR LA ESTRUCTURA FINANCIERA DE LA EMPRESA	José González-Dans	15/05/2024
El reto de ORIENTARNOS AL VALOR	Gerardo Estévez	22/05/2024

5

Precio y matriculación

Precio y matriculación

- El programa tiene un precio de **950 € + IVA**, precio especial que se aplicará únicamente a las empresas miembros de ASEMACO, o de otras asociaciones colaboradoras que ASEMACO considere.
- El importe del programa se abonará íntegramente en el momento de la matriculación.
- Las inscripciones se realizarán exclusivamente a través del enlace <https://campus.eligeplus.com/EligeFormaccion/inscripcionCurso/EF2403>
- El programa es susceptible de bonificación vía Fundae (siempre que la empresa y el asistente cumplan los requisitos para ello). Elige Formacción podrá realizar, si así lo desea, las tareas de gestión de la bonificación, aplicando unos honorarios por dichas gestiones que ascenderán al 10% de la cantidad bonificada.
- Se establece un mínimo de 10 inscritos para la realización del programa; Elige Formacción se reserva la decisión de realizar el programa con un número menor.

6

El Grupo Elige

¿Quiénes somos? Estructura del Grupo Elige

eligeplus
CONSULTORES DE DIRECCIÓN



eligedata
INTELIGENCIA DE NEGOCIO



TRAZUM

Consultoría de DIRECCION

Servicios en torno a DATA DRIVEN

Plataforma Blockchain
TRAZABILIDAD

Empresas
Organismos

Estrategia
Seguimiento-Control
Personas
Organización-Procesos
Comercial

Empresas
Organismos

Plataformas
Observatorios de Inteligencia
y Vigilancia
Análítica avanzada
Soluciones IA-ML

Empresas
pesca,
alimentación,
madera... otras

Soluciones Trazabilidad
VOTTUN-Trace

**elige
formación**

FORMACIÓN y ACOMPAÑAMIENTO

Nuestros clientes: empresas y organizaciones con las que trabajamos



**elige
formación**

www.eligeplus.com