

16h- CURSO CEI – Abierta próxima edición: días 19, 20, 26 y 27 Octubre

CRECIMIENTO ESTRATÉGICO INTENSIVO

El kit de herramientas y estrategias de crecimiento más avanzado para multiplicar los beneficios de tu negocio

El mundo de los negocios ha cambiado. Sin embargo la mayoría de empresas sigue haciendo lo mismo que hace 5 años. O se comprenden las nuevas reglas o el negocio tiene los días contados.

La **Cámara de Comercio de Mallorca** en colaboración con **VISUAL FACTOR*i*** (una de las empresas más innovadoras de Baleares - premios CAEB) presentan la segunda edición de este innovador curso sobre estrategia empresarial que impartirá Javier González, consultor y formador para el crecimiento empresarial.

¿CÓMO ES “EL DÍA A DÍA” DE LAS PYMES?

Todo el día **apagando fuegos**. Agobiados por lo urgente. Empujando un negocio que no avanza como esperabas. Justos de liquidez para pagar proveedores, gastos, empleados. Dudas sobre el futuro en la cabeza. Un mercado lleno de empresas parecidas copiándose unas a otras hasta perder su identidad. Su ADN innovador. Compitiendo por el mismo cliente, que se pregunta: “**¿Por qué debería comprarte a ti y no a la competencia?**”.

Mientras, de la noche a la mañana, aparecen **nuevos competidores**. Mejor adaptados al nuevo contexto. Emprendedores y empresas que no esperan que vuelva la demanda, sino que responden con nuevas propuestas que dejan obsoletas a las tradicionales.

Si lideras un negocio, seguramente estas situaciones te resulten familiares. A partir de aquí, hay 2 tipos de persona:

- o **Mentalidad Fija:** Los que se resignan y siguen repitiendo lo mismo una y otra vez.
- o **Mentalidad de Crecimiento:** Los que toman medidas para salir de esta situación.

CRECER EN CLIENTES, INGRESOS Y BENEFICIOS ES POSIBLE

Pero deberás cambiar tu foco y salir de la rueda del hámster (todo el día corriendo sin generar resultados relevantes).

Si tomas la decisión de **evolucionar y crecer AHORA**, habrá 4 elementos principales de tu negocio a los que tendrás que prestar atención:



PREGÚNTATE...

¿A cuál de estos 4 elementos es al que más tiempo, preocupación y esfuerzo le suelen dedicar las empresas?. Seguramente habrás respondido que al **producto** (o servicio que comercializas). Sin embargo, **¿qué es lo que determina el crecimiento?**.
Correcto: Marketing/Ventas, Estrategia y Liderazgo.

REFLEXIONA... ¿crees que ZARA ofrece la mejor ropa del mercado?. ¿Son los muebles de IKEA los mejores?. ¿Crees que NESPRESSO factura 2 Billones de Euros al año por la calidad del café?. Entonces, **¿por qué son los nº1?**.
Está claro, debe haber algo más.

OBJETIVOS

APRENDE A (RE/IN)-NOVAR TU NEGOCIO Y LLEVARLO AL SIGUIENTE NIVEL DE CRECIMIENTO

Con este taller conseguirás:

- **Claridad empresarial:** Obtendrás una visión fresca sobre dónde poner tu **FOCO** para multiplicar el impacto en resultados.
- **Nuevas herramientas, estrategias** modernas y **mentalidad** para acelerar el crecimiento de un negocio con las reglas del siglo XXI.

Trabajarás sobre tu caso para:

- Identificar **mejoras críticas** en tu actual modelo de negocio.
- Detectar **oportunidades a tu alcance** que desarrollen un nuevo crecimiento
- Practicar un **método sencillo** para diseñar una **Estrategia ganadora** de futuro.

PROGRAMA

No se trata de un curso informativo. Es un taller interactivo con la intención de transformar personas y negocios. Nuestro enfoque es muy práctico y ágil. **Trabajarás sobre tu caso** y en dinámicas con otros profesionales como tú. Compartiréis perspectiva de mercado, estrategias de crecimiento y recibirás **feed back personalizado**. Usaremos **herramientas visuales** que permiten, por ejemplo, comprender todo el mecanismo de tu negocio en una sola hoja.

El programa trabaja 4 bloques clave:

o **EL ENTORNO DE TU NEGOCIO- ¿Qué está pasando “ahí fuera”?**

Comprenderás las **4 tendencias** que están cambiando las reglas de los negocios. ¿Dónde está creciendo la demanda y dónde no?. ¿Qué modelos de negocio está pidiendo el mercado y cuáles no?. Fundamental para tomar decisiones.

o **ESTRATEGIA – Cómo diseñar una Estrategia que te diferencie de la competencia**

¿Dónde quieres que esté tu negocio en 1,3,5 años?. Obtendrás una **visión completa** de todo el mecanismo de tu negocio en una sola hoja. **Podrás identificar mejoras** y reajustes en tu modelo de negocio. Buscarás tu **Factor i** (innovador), para dejar de competir por precio.

o **MARKETING Y VENTAS – Cómo crear tu máquina de ventas**

Es imposible escalar tu negocio, tus ingresos, si no tienes un **sistema de marketing y ventas bien engrasado**. Aprenderás las 5 palancas que puedes controlar para crecer en dobles dígitos. Aprenderás el sistema más avanzado para generar visitas, contactos y clientes (casi) en piloto automático.

o **LIDERAZGO – Las claves del nuevo líder**

Cuando empiezas a tener resultados, comienzas a contratar personas, crecer, la gestión se complica. Aprenderás a **conquistar el entusiasmo** propio y de un equipo. Y descubrirás cómo **automatizar un negocio**, de forma que pueda escalar y funcionar contigo y sin ti.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Nos dirigimos a propietarios de negocio, gerentes y mandos con capacidad de decisión y visión global de su empresa.

Profesionales con ganas de evolucionar y llevar su negocio al siguiente nivel deseado. Cuyo agobiante “día a día” les impide elevar la mirada, identificar mejoras críticas y explorar nuevas oportunidades de crecimiento.



FORMADOR

JAVIER GONZÁLEZ es Consultor y Formador Para el Crecimiento Empresarial.

Emprendedor y fundador de **VISUAL FACTOR*i***. Premiada por CAEB como una de las empresas más innovadoras de Baleares. Consultora “no tradicional”, que ayuda a empresarios y startups a diseñar mejores negocios y una estrategia de futuro.

Colabora con el Instituto de Innovación Balear formando en innovación y emprendimiento. Con el Sistema de Educación Balear entrenando a profesores para una educación emprendedora. Con la Cámara de Comercio de Mallorca y la CAEB formando a empresarios. Con Palma Activa, Eureka, CODE y YUZZ formando a emprendedores tecnológicos en metodología Lean Start-up. Y colabora como conferenciante con Speakers Academy.

Estudió Administración y Dirección de Empresas, Máster en Dirección de Marketing por Fundesem B.S y realizó una estancia de 1 año en Jönköping International Business School (Suecia).

En los últimos años ha enfocado su investigación y actividad en nuevas herramientas para la Estrategia, Innovación y el Marketing digital moderno.

Tiene una experiencia +15 años en estrategia de negocio. Prestando servicios de consultoría a más de 30 empresas con proyectos en España, Reino Unido y Rumanía. Y formado a cientos de empresarios y emprendedores.



¿CUÁNTO CUESTA EL TALLER?

- La inversión es de **495 euros**, con un **descuento del 15%** a partir del segundo inscrito de la misma empresa y para Socios de la Cámara de Mallorca, lo que se traduce en una inversión de **420 euros**.
- **Garantía 100%**: Si tras la primera 1,5h. (1er descanso) consideras que tu inversión no va a generar mucho más dinero del que has pagado, te hacemos una devolución íntegra. Sin preguntas. Nota media 1ª Edición = **Excelente** – 9,7 sobre 10
- **Las plazas son limitadas** y los grupos son reducidos. La duración es de 16 horas organizadas en cuatro sesiones de 4 horas. **El próximo taller será los 19, 20, 26 y 27 Octubre**. Jueves 19 y 26 (15:30-19:45) y viernes 20 y 27 (9:30-13:45).

Para formalizar la inscripción debe cumplimentar el formulario online del curso que encontrará en www.cambramallorca.com y enviar copia del resguardo de la transferencia bancaria a socios@clubcambramallorca.com

Transferencia a Banco Popular: ES15 0075 6839 60 0860000538.

Indicar en el concepto: Nombre y apellidos, curso Estrategia.