

Programa de Iniciación a la Transformación Digital para la PYME

36h.



Del 03/04/2019 al 12/06/2019
Miércoles de 16:00 a 20:00h.



900 Euros.
Máximo bonificable: 520€



Escuela de Negocios Lluís Vives
Benjamín Franklin 8
Parque Tecnológico / Paterna

DIRIGIDO

Directores Generales, Propietarios,
Directores de Departamento que deseen
iniciar una estrategia de transformación
digital en su negocio.

Escuela de Negocios
Lluís Vives

Cámara
Valencia

TICS Y DIGITALIZACIÓN

#IMPULSA TU TALENTO – MEJORA TU POSICIÓN
www.escueladenegocioslluisvives.com

OBJETIVOS

OBJETIVOS

1. Diseñar una estrategia de transformación digital concreta y realista.
2. Utilizar el conocimiento como medio transformador y poner foco en entender la incertidumbre que rodea a las PYMES.
3. Desaprender, para después, aprender según el interés de cada participante.

PONENTE

PONENTE

Vicente Cones García

CEO en NETALIAN.
Creador del programa TRINUM.
Fundador del entorno NETALIAN.

METODOLOGÍA

METODOLOGÍA

Eminentemente práctica, combinando la participación, con la inclusión, la experimentación y la acción: reuniones grupales, hojas de trabajo, cuestionarios, visita personalizada, entrega final de un Briefing Tech

TITULACIÓN

TITULACIÓN

Los participantes cuya asistencia supere el 75% recibirán un diploma acreditativo de la Cámara de Comercio Valencia.

PROGRAMA

1. El Propietario

En este módulo tu marca personal y profesional se fundirán en una sola al identificar tu valor y valores principales. Tú eres el origen de todo. Sin ti no habrá transformación.

- Reset y enfoque.
- Unas cuantas cosas sencillas.
- Formado y actualizado.

Anexo:

- Twitter.
- El calendario digital.
- Redes sociales.

2. Los empleados

Quien mejor que ellos para aportarte ideas de mejora. Implicados, pueden ser tu mayor fuente de recursos. Nos enfocaremos en optimizar tu inteligencia emocional.

- Pregunta.
- Escucha.
- Comparte.

Anexo:

- LinkedIn.
- Google Drive.
- Cloud Computing.

3. Los clientes

El cliente toma la palabra. Sabe lo que quiere y seguro que está dispuesto a compartirlo contigo, si le haces las preguntas adecuadas.

- Nueva lógica.
- Nuevos hábitos.
- Tu mejor voz.

Anexo:

- Facebook.
- Contabilidad.
- CRM.

4. Tu mercado

- La oferta local.
- La oferta nacional.
- La oferta internacional.

Anexo:

- Web.
- Evernote.
- Inbound Marketing.

5. Tu empresa

La era industrial se acaba, dando paso al nuevo paradigma digital. La estructura organizativa de la empresa debe adaptarse a este cambio.

- Los que siempre están.
- Los que van y vienen.
- Los que no suelen estar.

Anexo:

- Instagram.
- Feedly.
- Marketing de Influencers.

6. Tu estrategia

Para renovarse correctamente hace falta una estrategia. Los cambios bruscos nunca sientan bien. Implementa tu nuevo conocimiento digital.

- Marca con autoridad.
- Forma o contrata un servicio.
- Atrae con valor y valores.

Anexo:

- Blog.
- Banca.
- Marketing de contenidos.

7. Comunica

Para una nueva lógica se necesitan nuevas formas de comunicación. Con el conocimiento adecuado los pequeños pueden hacer lo mismo que los grandes.

- Redes.
- Movilidad.
- Publicidad.

Anexo:

- Correos.
- G-mail.
- Email marketing.

8. Datifica

No es ningún secreto que a mayor cantidad de datos, mayor capacidad de anticipación. Multiplica exponencialmente estos datos y, en lugar de anticiparte, rozarás la precognición.

- Social Media.
- CRM.
- Web.

Anexo:

- G-suite.
- Ads.

9. Analiza

Los datos son el medio, pero sin un análisis acertado y sin realizar las preguntas adecuadas, no obtendremos éxito con los resultados. En la era digital nada se deja al azar, todo se analiza y se crean métricas para cada acción.

- Google Analytics.
- Semrush.
- Metricol.

Anexo:

- Móvil.
- Marketing mobile.