



Centro
de alto
Rendimiento

Sector
COMERCIO

Vivimos momentos para las empresas muy complejos e inciertos, por los cambios de hábitos de compras, la tecnología, el comercio electrónico y la inteligencia artificial. Todo ello pone a los empresarios y profesionales de las ventas ante mucha incertidumbre. Los resultados son una consecuencia de lo que hacemos cada día. Para sobrevivir o crecer, la manera de gestionar los negocios obliga a adaptarse a estas nuevas situaciones, pero ¿cómo? ¿por dónde empezar? Es el momento de cambiar, de aprovechar esta oportunidad de formación y reactivar e impulsar tu negocio, a liderarlo con estrategia.

Por este motivo, se pone en marcha este Centro de Alto Rendimiento Empresarial

¿Qué es el CENTRO DE ALTO RENDIMIENTO EMPRESARIAL (CARE)?

Es una formación adaptada a los retos y necesidades de las empresas, negocios y comercios con el fin de mejorar la competitividad y en el que el empresariado y/o el personal técnico y directivo de la empresa podrán tener:



FORMACIÓN + MENTORING INDIVIDUAL = MEJORA DE NEGOCIO

¿Cuál es el objetivo del CARE?

- Mejorar la competitividad de pymes ya consolidadas
- Mejorar las competencias profesionales y personales del empresariado y/o el personal técnico
- Diseñar estrategias personalizadas que contribuyan a mejorar los resultados de las empresas
- Elaborar e implantar un plan de mejora para cada empresa participante

Dirigido a:

Empresarios, técnicos o directivos de pymes que residan en la Ciudad Autónoma de Melilla y que busquen impulsar o potenciar su empresa.

¿Qué tipo de formación voy a recibir?

El programa formativo combina talleres de asistencia obligatoria con sesiones grupales voluntarias. Se dispondrán de expertos mentores individuales que se ajustan a las necesidades específicas de las empresas que se inscriban en el CARE. Se realizará una entrevista previa con cada una de las personas inscritas que permitirá detectar los temas concretos en los que desean mejorar sus conocimientos y habilidades

La formación se imparte en los siguientes formatos:

1. Talleres de 2 horas (de asistencia obligatoria)

Se ayuda a los empresarios a analizar áreas críticas de mejora y a usar herramientas concretas para hacerlo, centrándose básicamente en las áreas funcionales esenciales de una empresa como Estrategia, Marketing, Finanzas, Ventas o Digitalización.

2. Sesiones Grupales de 1 hora (de asistencia voluntaria)

De Especialización: se profundiza en aquellos aspectos técnicos de los talleres en que los/as empresarios/as demuestran mayor interés o necesidad como por ejemplo análisis de la estructura económico financiera del negocio, experiencia de cliente, diseño de nuevos productos, transformación digital de la empresa o fijación de precios.

*LOS PARTICIPANTES PODRÁN
ELEGIR LAS SESIONES GRUPALES
QUE MEJOR SE AJUSTEN
A SUS NECESIDADES*

¿Qué tipo de mentorización voy a recibir?

Los mentores son especialistas en áreas concretas y sectores específicos que asesorarán a cada participante de manera individual según sus necesidades y demandas.



Mentor de Proyecto

Acompaña de manera individualizada al empresario durante los 5 meses que dura el programa, apoyándole en la elaboración del plan de mejora de la competitividad y plan de negocio



Mentor Especialista

presta apoyo individual en materias específicas a demanda de cada participante.

Las tutorías se podrán realizar en la empresa, online, o en las aulas habilitadas para el programa, en función de la agenda de cada asistente.

¿Cuánto dura el CARE?



Talleres

30 horas



Sesiones grupales voluntarias

12 horas

(se puede asistir a otros itinerarios si se desea)



Tutorías individuales

20 horas



Duración del Programa

5 meses



Lugar de impartición Online y Presencial

El asistente, por tanto, podrá hacerse un itinerario individualizado en función de sus necesidades e intereses combinando:

- **Talleres de asistencia obligatoria** (30 horas)
- **Sesiones grupales voluntarias** (eligiendo aquellas que mejor se ajusten a sus necesidades)
- **Apoyo de mentores**
En el que se trabajará, de manera individual y personalizada, sobre la mejora de la competitividad y rentabilidad del negocio, teniendo acceso a especialistas de las diferentes áreas de negocio que necesite

1. Ejemplo de Talleres especializados en Comercio / Ventas:

Bloque 1: Gestión del cambio y liderazgo

- Innovación y estrategias en la PYME para superar la estacionalidad y diferenciarse.
- Innovación y emprendimiento: metodologías para hacer crecer tu negocio
- Cómo utilizar la IA para tomar mejores decisiones.
- Cruzando fronteras: internacionalización de PYMES Comerciales

Bloque 2: Digitalización y Transformación Digital

- Introducción y Fundamentos al e-commerce
- Crear valor y competir en el mundo online: creación de una tienda on-line competitiva desde cero.
- Diseñando y transformando el futuro digital de tu PYME

Bloque 3: Marketing y Ventas

- Definición del cliente ideal y Atención al Cliente (experiencia cliente)
- Marketing Digital efectivo e innovador
- Importancia, herramientas y ejemplos de uso para el marketing online
- Uso práctico de Redes Sociales para atraer clientes y gestionar tu reputación online

Bloque 4: Herramientas y Tecnologías


- Fundamentos y claves de la analítica Web para el comercio electrónico
- Claves de la logística del negocio físico y del e-commerce
- Claves de ciberseguridad para proteger tu empresa y negocio
- Aplicaciones prácticas de la Inteligencia Artificial Generativa en la PYME


2. Ejemplo de Talleres opcionales (de asistencia voluntaria)

- Cambio y liderazgo: cómo guiar a tu equipo hacia el futuro
- Importancia de la planificación del relevo generacional
- Claves para la licitación a concursos de la Administración Pública
- Innovación desde las tendencias
- Finanzas para no financieros
- Gestión de Ecommerce con WooCommerce
- Gestión de Ecommerce con Prestashop
- Marketplaces
- Uso de Chatbots de IA y técnicas de prompting prácticas
- Cómo hacer un plan de marketing digital efectivo
- Generación y edición de vídeo con IA para la venta
- Generación y edición de imagen con IA para la venta
- Uso de la IA en los negocios y aplicación del marketing con IA (¿ya incluido?)
- Incremento de la productividad con implantación de soluciones de IA
- Sostenibilidad y economía circular como ventaja competitiva
- Innovación y tendencias en Experiencia de cliente.


En el año 2014 se califica como Centro de Referencia Nacional de comercio electrónico y marketing digital a la Escuela de Organización Industrial


El CRN en cifras:


Más de 1.800
docentes formados


20 Jornadas de
divulgación en abierto


25 Programas
formativos


6 Cursos para
Formadores en Cursos
de Especialización


Alcance a todo
el territorio Nacional


Más de 100.000 horas
de formación certificadas

Centro de
Referencia Nacional
en Comercio Electrónico
y Marketing

CRN
Digital



VALOR ADICIONAL A LA FORMACIÓN

- ✓ **Networking:** interacción entre los participantes para fomentar la colaboración y el intercambio de experiencias.
- ✓ **Seguimiento:** servicio de seguimiento para ayudar a los participantes a implementar los conocimientos adquiridos con un mentor de proyecto.
- ✓ **Apoyo individual** en las materias que se precisen profundizar con mentores especialistas
- ✓ **Diploma acreditativo** de la formación emitido por EOI

Europa se siente

Información
e Inscripciones 

pillarromero@eoi.es

<https://www.eoi.es/es/cursos/92763/centro-de-alto-rendimiento-de-empresas-melilla>