



EXPERTO EN MEJORA DE SISTEMAS DE NEGOCIO PARA PYMES

**UN PROGRAMA FORMATIVO PARA EL CRECIMIENTO
RENTABLE DE TU PYME**

EL PROGRAMA FORMATIVO PARA EL CRECIMIENTO RENTABLE

PARA SER RENTABLE Y VIVIBLE, LO PRIMERO QUE NECESITA UNA PYME ES CRECER Y HACERLO DE FORMA SISTEMATIZADA

¿POR QUÉ ESTE PROGRAMA DE CRECIMIENTO PARA PYMEs?

Debido a su escaso tamaño, las PYMEs no son rentables y agotan física y mentalmente a quienes las dirigen. ¿Por qué?

Analicemos la vida de Julián: Un emprendedor como otro cualquiera.

Vamos a construir un relato alrededor de un protagonista con el que quizás nos sintamos identificados, este relato nos ayudará a reforzar el diagnóstico.

Os presento a Julián y os cuento su historia.

Julián es el gerente de una pequeña empresa que se dedica a reparar televisiones. Julián, antes de empezar su negocio era un técnico de reparaciones en una cadena de electrodomésticos y reparaba 10 televisiones al día. Un día se enteró de que su empresa cobraba 40 € por cada reparación, es decir, por su trabajo la empresa cobraba 400 € al día que por 20 días al mes suponía 8.000 € al mes y él, a duras penas, llegaba a un salario de 1.400 €. Con esos números lo tenía claro “tengo que montar mi propio negocio de reparación de televisiones” y sus cuentas fueron algo parecido a esto:

Ingresos:

- 10 Reparaciones al día x 20 días al mes = 200 Reparaciones al mes.
- Multiplicado por 40 €/reparación.
 - o Suponen 8.000 €/mes de ingresos.

Gastos:

- 500 € de alquiler al mes.
- 240 € de seguro de autónomos.
- 5 € por reparación de consumibles x 200 reparaciones = 1.000 €
- 120 € de la gestoría.
- 240 € por otros consumibles, energía, etc.
- 1.000 € en varios.
 - o Total gastos = 2.000 €/mes.

Beneficios:

- $8.000 - 2.000 = 6.000$ €/mes (lo que no está nada mal).

...Pero las cosas no salen tan bien ¿Qué errores de bulto ha cometido en sus supuestos iniciales?

Supuesto 1 - Que va a vender tanto como es capaz de producir, es decir, 200 reparaciones al mes:

- Es muy probable que tarde varios años en vender la cantidad de reparaciones que hacía en su antigua empresa.
- En ésta había todo un departamento comercial y un servicio post-venta con una gran base instalada de televisiones.
- Y, a pesar de eso, ya les era muy difícil llegar a la capacidad de producción que tenían los técnicos.

Supuesto 2 - Que su productividad va a ser la misma en su nuevo negocio que en el que estaba:

- Julián era altamente productivo porque formaba parte de un sistema. Él solo reparaba.
- Ahora tiene multitud de interrupciones:
 - Atender a llamadas de clientes para solicitudes de presupuesto, consultas y reclamaciones.
 - Atender llamadas de proveedores que le pasan presupuesto. Y otra serie de llamadas variadas, además, ahora es jefe, por tanto su mujer le puede llamar cuando ella quiera e interrumpirle durante el tiempo que sea necesario para comentarle cosas importantísimas.
 - Ahora es jefe... entonces sus amigotes pueden ir a visitarle a media mañana para tomar un café y a medio día para tomar una cerveza y Julián no sabe decir que no.
- Pero las interrupciones no son solo explícitas, su mente también le interrumpe. Antes solo tenía que pensar en reparar, ahora tiene problemas porque hay un cliente que no le paga y eso le indigna, interrumpe su trabajo para llamarle y desahogarse. Por otro lado, los números, que no acaban de salir como él necesita, le abruman y desconcentran. Julián no tiene, ni mucho menos, el nivel de concentración que tenía. La peor de todas las interrupciones es la de la mente.
- Otra causa de enorme relevancia que hace que la productividad se desplome es que ahora tendrá que hacer multitud de tareas de las que no tiene experiencia ni conocimientos... no sabe. Eso además le provoca angustia, dudas, malestar y remordimientos ya que hay muchas tareas en las que no tiene el control.

Supuesto 3 - Que va a poder dedicar la totalidad de su jornada a reparar televisiones.

- Julián, además de reparar televisiones, tiene que hacer muchas tareas que antes no hacía: captar clientes, despachar con su gestoría, salir a cobrar a los clientes, limpiar el taller, comprar a los proveedores, ordenar sus archivos, etc, etc, etc.
- Pero es que surgen pérdidas de tiempo imprevistas y demoledoras como, por ejemplo:
 - o Tener que insistir a un cliente que no paga.
 - o Rehacer trabajos mal hechos y dedicar una parte importante del tiempo a excusarse y a pedir disculpas debido a esto.
 - o Resolver un problema con la gestoría por un fallo en la declaración del IVA.
 - o Un vecino de su local ha tenido una avería en el desagüe y ha provocado goteras y tiene que dedicarse a atender al seguro (que no le indemnizará porque la responsabilidad cruzada de la cláusula segunda de daños a terceros, aunque se señaló en el formulario de solicitud de la póliza, es desestimado porque las condiciones generales de la póliza prevalecen sobre las particulares en caso de contradicción entre ambas tal y como se indica en el articulado 1º del condicionado..., y eso es algo que Julián debería haber sabido) y a discutir con su vecino.
 - o Etc.

Supuesto 4 - Que los costes son los que se han supuesto a priori, es un error habitual el engañarnos de manera inconsciente para hacer que los números, al menos en nuestra cabeza, salgan:

- La realidad es que los imprevistos en costes son, en el 90 % de los casos, para incrementarlos con respecto a lo previsto dada nuestra experiencia inicial: Seguros, averías, energía (no para de subir la tarifa y además consumes más), pequeños consumibles que parecía que no había que tener ni en cuenta (pero que suman), etc.
- Que los costes de compra de consumibles de cada reparación van a ser los mismos que había en la antigua empresa. No es así, Julián no tiene el mismo poder de compra ni tiempo para negociar correctamente con los proveedores, quienes detectan su agobio y se aprovechan.
- Suponemos que no hay sobrecostes por reprocesos ni por disconformidades con los clientes.

Supuesto 5 - Que el precio de venta que tenía su jefe es el mismo que va a aplicar él:

- No será así porque la empresa contaba con una amplia cartera de clientes.
- Y, además, tienen todo un plan de marketing.

Supuesto 6 - Que nunca ocurren catástrofes inesperadas (diluvios, incendios, reclamaciones de clientes, impagos, etc).

El incumplimiento de los supuestos que Julián había hecho que no vaya a ganar los 6.000 € al mes que suponía, ni mucho menos, probablemente pase a ganar menos dinero del que ganaba como asalariado, pero trabajando un 50 % más de horas que antes y arriesgando capital y responsabilidad. Y es que a Julián se le había *pasado por alto que, en su anterior empleo, en el que él reparaba sin cesar se disponía de lo siguiente:*

- Un departamento comercial que vendía.
- Un departamento de atención al cliente que hacía que a Julián no le molestase nadie.
- Un responsable de cobros a clientes.
- Un responsable de compras de materiales y consumibles.
- Y una amplia cartera de clientes.

A Julián se le había pasado por alto que en la empresa en la que trabajó anteriormente había todo un sistema.

Una pyme no sistematizada tiene una serie de despilfarros asociados a su actividad que hace que obtener beneficios sea muy difícil (de hecho, los beneficios rara vez superan el importe equivalente a las horas que dedica el emprendedor multiplicadas por un precio bajo de la hora).

Esos despilfarros pasan a ser algo totalmente normal, frecuente y periódico, son algo del día a día que se asume y a lo que el gerente se resigna. Y merman cada día del beneficio que deberíamos obtener:

$$\text{Beneficio Real} = \text{Beneficio que debería ser} - \text{Despilfarros}$$

¿Y qué implica esto para Julián?!

- Que vive muy mal.
- Y que, además, no gana dinero.

Fin del relato

Una de las principales características del gestor de la micropyme es que quiere hacerlo todo él. Y a este hecho le surgen los siguientes problemas:

- Que no se puede saber de todo, por tanto, no tiene la suficiente habilidad.
- Y que cambiar de tarea constantemente implica grandes pérdidas de tiempo.

En resumen, una micropyme no puede ser productiva porque no puede aprovechar la división del trabajo en sus procesos y sin división del trabajo no hay riqueza. Según Adam Smith, la división del trabajo aporta riqueza debido a lo siguiente:

- **Diferencia de capacidades:** Cada persona posee características propias que le permiten ser mejor en algunas actividades que en otras. La división del trabajo permite que las personas se ocupen de aquella actividad en la cual maximizan su productividad y no pierdan tiempo ni esfuerzo realizando otras actividades que otras personas podrían hacer mejor.
- **Aprendizaje por medio de la experiencia:** Suponiendo que existan dos personas con las mismas capacidades, el dedicar a una persona a realizar una actividad hace que esa persona se vuelva especialista en llevarla a cabo, pues le permite desarrollar destrezas y descubrir mejores técnicas que simplifiquen el trabajo.
- **Ahorro de tiempo:** El que un trabajador esté dedicado permanentemente a una sola tarea evita la pérdida de tiempo por el paso de un trabajo a otro.

Obviamente, cuanto más pequeña es la empresa, menor será la división del trabajo que pueda aplicarse.

Además, el pequeño empresario se siente muy solo y muchas veces no tiene con quién compartir o a quién consultar. Esto lleva muchas veces a una pérdida de motivación y a tener que convivir con muchas dudas.

LA NECESIDAD

La pequeña empresa necesita crecer (hasta cierto punto) para hacerse viable y esto requiere:

- Vender más y a un precio más alto.
- Mejorar la organización y sistemas del proceso de negocio para:
 - o Tener capacidad para suministrar lo que se vende de manera estable y predecible.
 - o Y hacerlo a un menor coste.
- Que el empresario tenga una mayor calidad de vida para poder soportar la exigencia que requiere una empresa.
 - o Sin la energía del empresario y sus colaboradores, la empresa no funcionará.

Dicho sea de paso, la sociedad también necesita que las PYMEs crezcan:

- [El exceso de PYMEs lastra la productividad y el empleo en España](#)
- [Y menos productividad implica salarios más bajos.](#)
- [Hay que activar el poder de las PYMEs](#) (Organización Internacional del Trabajo).

LA SOLUCIÓN CÓMO LO HAREMOS

Todos conocemos a alguien que vive mejor que nosotros y que gana más, ¿y qué decimos al respecto? *Es que ha sabido hacerlo.*

Vender más, subir los precios y organizar la empresa para servir bien a los clientes a la vez que vives mejor es muy fácil si sabes cómo hacerlo. Así que la solución pasa, básicamente, porque aprendas y eso es lo que vas a hacer en este programa.

Por eso vas a adquirir un conocimiento práctico e intensivo acerca de:

- Crear más demanda y subir los precios:
 - o Un plan de marketing y ventas hará que, como poco, dupliques tus ventas.
 - Piensa en lo que estás vendiendo ahora sin un plan de marketing estructurado.
 - ¿No duplicarás la demanda cuando pases a tenerlo? Sí, o puede que más.
 - o Además, una mayor demanda hará que puedas elegir lo que te sea más rentable ya que podrás renunciar a trabajar a precios bajos.

- Mejorar la organización y sistemas de su empresa:
 - o Hacer más robustas las comunicaciones internas para evitar el error.
 - o Desarrollo de metodologías para evitar el error y los fallos.
 - o Aprenderemos a optimizar los procesos más importantes de tu negocio.
 - o Dar acceso a la información a todo nuestro equipo para que tengan más autonomía en la toma de decisiones.
 - o Aprender a enseñar.
 - Piénsalo, ¿cuántos euros al mes se pierden a causa de errores que eran evitables?
 - A esto añade los que no has podido cuantificar.

- Y mejorar su calidad de vida:
 - o Delegar.
 - o Gestionar el tiempo.
 - o Un equipo de 20 personas en un negocio sistematizado te dará menos trabajo que desarrollar la actividad de una empresa entre 3 individuos.
 - o Aprender a renunciar, decir NO a cuestiones que nos quitan tiempo y que no nos aportan nada, es más, que nos roban energías.
 - La calidad de vida se traduce en:
 - Más tiempo disponible.
 - Menos sobresaltos.
 - Sentirte más realizado, motivado y creativo.

BENEFICIOS DE ESTE PROGRAMA

Los beneficios de este programa se resumen en:

- 1- Mayor capacitación en el ámbito de la gestión y mejora de los procesos de negocio.
- 2- Mejorar tu calidad de vida.
- 3- Incrementar los beneficios de tu empresa.
- 4- La posibilidad de interactuar con personas que compartan tus inquietudes y tu voluntad por mejorar.
 - a. A parte de aprender de otros, se generarán oportunidades de negocio.



DIRIGIDO EN EXCLUSIVA A:

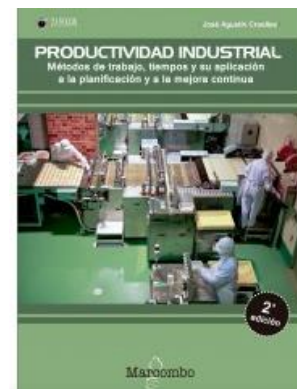
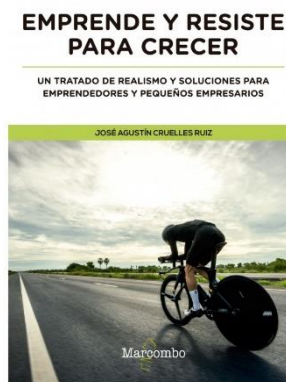
Empresarios (y/o sus colaboradores) que están determinados a que su empresa funcione mejor y, además, quieren tener más calidad de vida.

GARANTÍA DEL IPI:

1. La inversión realizada en nuestros cursos se amortizará de forma inmediata por las mejoras que surgirán a partir de los mismos.
2. Las dinámicas formativas son muy prácticas y de alto impacto, orientadas a la asimilación por parte del alumno, de manera que pueda aplicar lo aprendido con seguridad.
 - a. Puedes ver algunos testimoniales al final del documento.

¿POR QUÉ EL IPI?

- Más de 5.500 profesionales formados.
- Más de 1.100 proyectos de mejora de la competitividad empresarial.
 - [Conoce a los clientes que ya han confiado en nosotros.](#)
- 30 contenidos desarrollados.
 - Cursos.
 - 12 libros editados.
 - Juego de mesa *De PYME a Superempresa*.
- Y, lo más importante, que no somos académicos, que somos emprendedores que han estado y están en vuestra misma situación.



TÉCNICOS FORMADORES:

- Director y formador: José Agustín Cruelles Ruiz
- Con la colaboración de ingenieros de Zadecon.

METODOLOGÍA FORMATIVA:

- Se impartirán 10 sesiones presenciales de 5 horas cada una.
- Las sesiones serán mensuales y se impartirán en jueves por la tarde de 16 a 21.
- El trabajo durante estas 5 horas se estructurará de la siguiente forma:
 - o Hora 1:
 - Repaso con los alumnos de los avances realizados en sus empresas a partir de lo aprendido en la sesión anterior.
 - Cada alumno deberá indicar en qué ha avanzado. Hay que comprometerse con la mejora.
 - Podrá aprovechar para preguntar dudas que le hayan surgido.
 - o Duración restante:
 - Impartición del contenido correspondiente.
 - En las sesiones dedicadas a hacer foro los alumnos participarán durante toda la sesión.
 - o Descanso:
 - Se hará un descanso de media hora.
 - Durante el mismo, los alumnos podrán conocerse y establecer relaciones profesionales.
- Estudio previo por parte del alumno:
 - o Antes de cada sesión se enviará el material correspondiente a la misma.
 - o Los alumnos tendrán la posibilidad de estudiarlo antes de la impartición.
 - o Esto aportará mayores niveles de asimilación y entendimiento.
- Los grupos serán de un máximo de 20 alumnos.

DURACIÓN Y FECHAS:

- El programa formativo durará un año.
- Empieza en enero y finaliza en diciembre.
- Se impartirá una sesión al mes salvo en julio y agosto.
- Cada sesión durará 5 horas.
- El alumno deberá hacer estudio por su cuenta y, sobre todo, poner en marcha lo aprendido (que es la mejor forma de asimilar y de incrementar los beneficios).
- Se impartirá en las instalaciones de Zadecon en Torrijos (Toledo).

ÍNDICE DEL CONTENIDO

1.- ESTRATEGIA: DIAGNÓSTICO COMPETITIVO

- **Introducción y definiciones.**
 - Qué es estrategia competitiva.
 - Qué es ventaja competitiva.
 - Alcance competitivo.
 - El coste de la complejidad.
 - Eficiencia operativa.

- **Diagnóstico competitivo de la empresa:**
 - Ventas bajas.
 - Errores en la asignación de precios.
 - Costes variables elevados:
 - Nivel de interrupciones y sus causas.
 - Eficiencia de los procesos.
 - Costes fijos elevados:
 - Improductividad directiva.
 - Coste de la complejidad.
 - No acceso a la información por parte del equipo.

$$\text{Beneficio} = \text{Ventas} \times (\text{Precio} - \text{Coste Directo}) - \text{Coste Fijo}$$

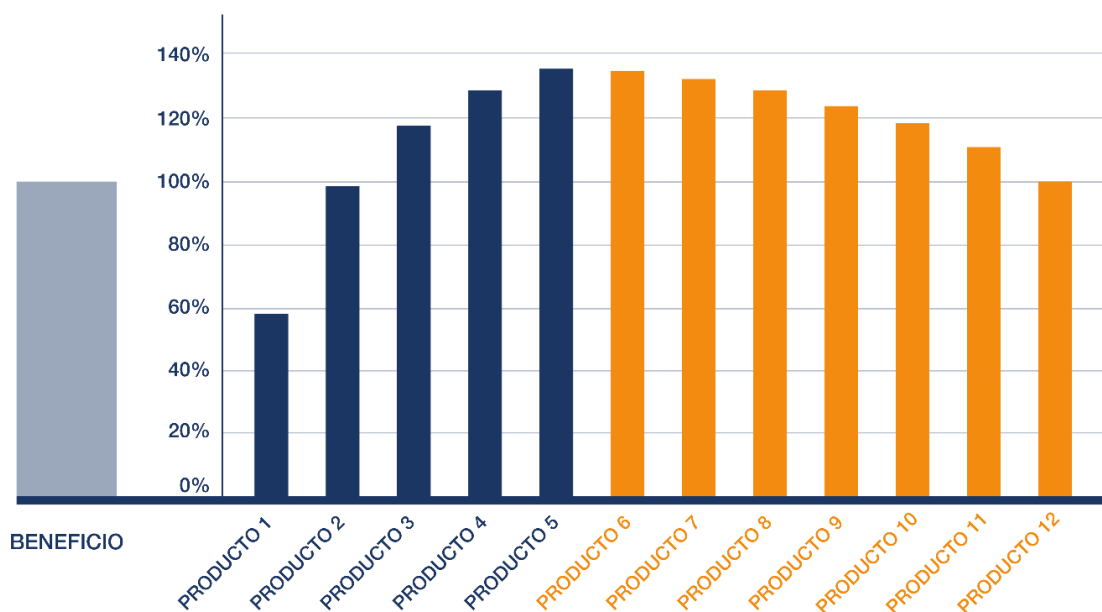
- Síntomas de la ausencia de estrategia.

2.- ESTRATEGIA: CÁLCULO DE COSTES Y ASIGNACIÓN DE PRECIOS.

- **Introducción al cálculo de costes.**
 - El cálculo de costes y la estrategia competitiva.
 - El coste y el precio: información clave en las decisiones.
- **Errores en la asignación de costes y sus consecuencias.**
 - Reparto erróneo de los gastos generales.

- Vender barato el producto especial y caro el producto estándar.
- No consideración del coste de la atención de cada cliente y sus variantes: regalar servicios.
- No consideración del coste del tamaño del pedido o cantidad mínima en el precio.
- Consecuencias en la cuenta de resultados.
- Convertir en rentables a productos, clientes y situaciones no rentables.
 - Decisiones a partir del conocimiento de los costes.
 - Rediseñar las relaciones con los clientes y renuncias.

CONTRIBUCIÓN ACUMULADA - CURVA DE BALLENA



3.- ESTRATEGIA: VENTAJA Y DIFERENCIACIÓN.

- Formulación de la estrategia: diferenciación.
- Definición de la ventaja: cómo obtenemos beneficios.
- Elecciones y renuncias.
- Definición del modelo de negocio.

4.- OPERACIONES: MARKETING Y VENTAS.

- Marketing:
 - Crear mensajes convincentes.
 - Difundir y repetir masivamente dichos mensajes.
- Ventas:
 - Crear los argumentos de venta.
 - Negociación y cierre de la venta.
- Incrementar los precios.

5.- OPERACIONES: ESTANDARIZACIÓN DEL PROCESO DE NEGOCIO

- No tengo tiempo para estandarizar: cómo hacerlo.
- Crear estándares:
 - Políticas.
 - Instrucciones técnicas y procedimientos.
 - Listas de chequeo para anticipar y supervisar.
 - Especificaciones de producto y servicio.
- Difundir y seguir los estándares para que se cumplan.
- Estandarización de las comunicaciones internas.
- Mejora continua.

6.- OPERACIONES: DIRIGIR EL PROCESO DE NEGOCIO

- Qué es dirigir.
- Principios de dirección.
- Mejora de la productividad del proceso.
- Anticipar, supervisar y corregir.

7.- LIDERAZGO Y MEJORA DE LAS RELACIONES LABORALES

- Factores mínimos para el liderazgo:
 - Motivar.
 - No desmotivar: eliminar la toxicidad de la organización.

- Confrontación efectiva del bajo desempeño.
- Comunicación efectiva.
- Establecimiento de buenas prácticas en las relaciones laborales.

8.- PRODUCTIVIDAD PERSONAL Y CREATIVIDAD

- Hacer lo correcto - qué hacer:
 - La importancia de la reflexión para la toma de decisiones acerca de qué hacer y qué no hacer.
 - La creatividad como factor principal de productividad.
- Hacerlo eficientemente - cómo hacerlo:
 - Buenas prácticas de gestión del tiempo.
 - Reducir las interrupciones.
 - Delegar tareas.
- Focalización y pensamiento estratégico para ser productivo.
- Gestión de comunicaciones y acceso a la información.

9.- FORO DE SISTEMAS DE NEGOCIO

- Debate acerca del contenido del libro *El mito del emprendedor*.
- *Emprende y resiste para crecer*.

10.- FORO DE EDUCACIÓN FINANCIERA

- Debate acerca del contenido del libro *Padre rico padre pobre*.

MATERIAL Y RECURSOS

A cada alumno se le entregará:

- Libros:
 - o *Emprende y resiste para crecer.*
 - o *Dirige y lidera para competir.*
 - o *Productividad en tareas administrativas.*
 - o *Padre rico padre pobre.*
- Juego educativo:
 - o *De PYME a Superempresa.*
- Plantillas y material complementario de cada capítulo.

TÍTULO

A cada alumno se le entregará un diploma de *EXPERTO EN MEJORA DE SISTEMAS DE NEGOCIO PARA PYMES*.



PRECIO

- 1440 € más IVA.
- Forma de pago: 12 mensualidades x 120 euros (más IVA).
- 12 % de descuento al segundo participante de una empresa y 25 % al tercero y sucesivos.

Solicita más información en:

- Info@institutoindustrial.es
- O llamando al 900 87 70 10

TESTIMONIALES DEL FORO DE EDUCACIÓN FINANCIERA Y SISTEMAS DE NEGOCIO (Y DE OTROS CLIENTES QUE HAN MEJORADO MUCHO)

Desde el año 2012 hasta el año 2016 se impartió en Torrijos (Toledo) un foro de educación financiera y sistemas de negocio para pequeños empresarios locales. Este trabajo llevado a cabo por todos se tradujo en una gran evolución de los participantes que implicó una mejora de sus negocios y calidad de vida.

A continuación, se aportan algunos testimoniales de estos alumnos y de otros cursos:

Alfredo Soriano, podólogo y propietario de una clínica.

Tuve la suerte de entrar en el FORO DE EDUCACIÓN FINANCIERA Y SISTEMAS DE NEGOCIO gracias a mi amigo Ángel que me hablo maravillas, y de cómo le estaba ayudando a cambiar su manera de trabajar siendo más efectivo y eficaz.

La verdad es que estaba en lo cierto, este foro me ha ayudado muchísimo porque he podido sistematizar procesos que hacía todos los días de manera repetitiva y perdiendo un tiempo valiosísimo, además detectar cuellos de botella que no me dejaban trabajar correctamente ni avanzar.

Lo buenos de este foro es que no estás sólo, hay un grupo de compañeros en los que puedes apoyarte. Los contenidos, el material y los ejercicios que te ayudan a poner en práctica todo lo aprendido.

Sin un buen profesor y comunicador que te ayude a interiorizar toda esta filosofía del emprendedor, esto no sería posible. Jose Agustín me ha ayudado a abrir los ojos y darme cuenta de cuales son “las nubes negras” en mi negocio, y así trabajar de una manera mucho más feliz.

Moni Dobre, comercialización y reparación de componentes electrónicos del automóvil.

El Foro de Sistemas de Negocio y Educación Financiera ha sido el motor de mis acciones, pasar de unas ideas alborotadas, a tener un plan, a crear un método de trabajo y un sistema que me sigue guiando para alcanzar los objetivos propuestos en plan profesional, incluso personal.

Foro de mucha calidad, impartido por un excelente profesional – Jose Agustin Cruelles- dispuesto a compartir su tiempo con nosotros, concentrando en un curso los conocimientos y experiencia de muchos años, enseñando los pasos que hay que dar para avanzar lo las rápido posible, con el mínimo margen de error, ser más productivos y ver resultados reales.

Personalmente estoy muy agradecida por todo lo aprendido y me parece una gran idea hacer llegar estos contenidos tan valiosos a más gente, espero encontrarnos en el próximo foro y compartir nuestras ideas para poder mejorar todos.

Estoy apostando por el desarrollo y crecimiento personal, al final, es lo más valioso que tenemos porque lo podemos trasladar a cualquier campo... puedo decir que el Foro de Sistemas y Educación Financiera ha sido la mejor inversión de mi tiempo, ánimo a todas las personas con mentes inquietas y ganas de mejorar, que se apunten al próximo foro.

Ulises Rodríguez Serrano, propietario de agencia inmobiliaria.

Soy Ulises Rodríguez de Akris inmobiliaria. Las aportaciones que el "FORO DE EDUCACIÓN FINANCIERA Y SISTEMAS DE NEGOCIO" me ha aportado principalmente, es a nivel personal: una cantidad de conocimientos y contenidos que incluso me desborda y sorprende el saber que todo está en los libros y la creatividad, nos falta querer encontrarlo y saber aplicarlos, para eso mis felicitaciones al FORO y sus dinamizadores por su facilidad a la hora de transmitir y aplicar.

Gracias a mis nuevos conocimientos he podido aportar más al mundo, a la comunidad, a mi entorno, viendo todo desde una perspectiva diferente, más interesante, realista y coherente.

Me ha servido todo este proceso a nivel personal y familiar para poder proveer, planificar y lo más importante poder disfrutar del día a día y de cada momento, ya que la mentalidad de ahora es diferente al comienzo del foro, todo cunde más, cuadra mejor y disfrutas de cada reto.

Por último y por supuesto no menos importante a nivel empresarial, me ha servido tanto para hacer negocios cruzados con los compañeros del foro y a poder crecer de una manera escalonada inteligente y con buenos cimientos para no hundirme en el intento, cosa que suele ocurrir con los crecimientos alocados. Ahora hemos crecido en dos oficinas más (ya tenemos tres, y estamos organizando la estructura de crecimiento autónomo o franquicia. Gracias a todo el foro.

Ángel Morales Ponce, podólogo y propietario de clínica de podología y fisioterapia.

Me llamo Angel Morales Ponce y soy Podólogo además de Gerente en FisiPodología Torrijos. Desde hacía unos años estaba viendo crecer mi negocio, motivo por el que debería estar contento, pero mi sensación era totalmente contradictoria.

Me sentía un esclavo de mi negocio y estaba a la deriva ya que sólo tenía conocimientos de podología y ninguno de gestión, objetivos, estrategias de comunicación.... pensaba que mi día a día se debía orientar a abrir El Centro y esperar a que los clientes entrasen.

Con este curso he descubierto que puedo generar necesidades en mis clientes y que vean en mí la solución a dichas necesidades. Cada cliente que entra en mi clínica es una oportunidad y ahora me veo capacitado para salir de la zona de confort y utilizar toda la creatividad para que la impresión que se lleve de mí sea la que yo quiero, pues ahora soy yo el que controla las situaciones.

Crear contenidos que trabajen por ti, liderar a otros profesionales, saber quiénes son mis clientes y quiénes no, estructurar mi tiempo para el trabajo diario y crear contenidos que

me ayuden a que la clínica funcione sola y me deje cada vez más tiempo para mí sin que afecte a mi economía.

Es una gran inversión de cara al futuro!!! No lo dudaría.

Justiniano Muñoz Bárez, ingeniero industrial y constructor.

Este curso es muy práctico y directo. Usa un lenguaje muy sencillo y entendible para cualquiera.

Me ha permitido desgranar y analizar mi negocio para posteriormente ir dando soluciones a cada una de las partes en las que tengo problemas de funcionamiento.

Aunque se tocan todas las secciones (comercial, financiero, producción, etc...) para mí, uno de los puntos más importantes es la gestión del tiempo. Este curso lo trata y te enseña a gestionarte mejor en el día a día. Esto ha hecho posible tener más tiempo para conciliar con mi familia.

En definitiva, es un curso que se lo recomiendo a cualquier emprendedor que quiera mejorar y crecer su negocio de una manera controlada.

Noemí Díaz Díaz, directora de La Embajada del Jamón.

Desde la Embajada del Jamón queríamos agradeceros todo lo aprendido durante el curso que recibimos sobre estandarización de la comunicación para las ventas. Después de 20 años vendiendo, pensábamos que lo sabíamos todo sobre la venta de jamones, y hemos descubierto nuevos enfoques y herramientas, además de descubrir errores que estábamos teniendo a nivel de estrategia. Ha sido un curso de lo mas enriquecedor, motivador, y práctico.

Luís Portela, responsable de producción de Grupsa.

Lo primero agradeceros vuestra colaboración y sobre todo vuestro material didáctico que nos ha servido de tanto.... Sobre todo para aplicar la organización industrial con la que en apenas unos meses, sin haberlo analizado al detalle, hemos podido aumentar nuestra productividad entorno al 40%, además de la calidad final a nuestro producto, no solo las mejoras han sido de productividad, sino en organización, ordenación ,métodos y criterios de zonas de trabajo, horarios, orden generalizado , reordenación y sistemas para gestionar un almacén, análisis de despilfarro y cuellos de botella, etc. aunque todo lo mencionado anteriormente no se haya cumplido al 100%, simplemente con trabajar esa dirección nos ha aportado muchísimas mejoras y beneficios, ayudándonos a tener nuestro trabajo lo mas controlado posible, con la tranquilidad que supone.

Elisabet Alvarez Hernández, directora de Calidad de Van Hessen España

El proyecto con Sermasa era y es muy ambicioso debido a las peculiaridades que tiene nuestra empresa, pero gracias a la profesionalidad y formación de Zadecon hemos conseguido lograr objetivos marcados y estar en planificación de conseguir muchos más. En nombre de la Dirección de esta empresa quiero agradeceros la implicación que habéis

tenido con nuestro proyecto y daros las gracias por la capacidad de abrirnos a todas las mentes y hacernos ser conscientes de que los cambios siempre son posibles (con la motivación adecuada todo se puede mejorar).

Agustín Sepúlveda Gómez, international sales en la Real Casa de la Moneda y Timbre
Tengo que reconocer que al principio era un poco escéptico sobre este tipo de técnicas para la mejora de la productividad administrativa. Después del curso mi opinión ha cambiado, sobre todo porque no es sólo teoría sino que está demostrada con ejemplos prácticos y bien documentados. El tiempo dedicado me ha parecido correcto, así como las explicaciones de los tutores. En lo que a mi respecta, intentaré poner en práctica la metodología dentro de mis posibilidades.

Manuel Tapia, director de operaciones de Tecnilatex (preservativos Control)

Contacté con José Agustín hace más de un año intuyendo que Zadecon era de las pocas empresas que se dedicaban de forma rigurosa a aumentar la productividad de las empresas. No me equivoqué. Después de una extensa colaboración en distintos proyectos: automantenimiento, análisis de procesos, análisis de inversiones, etc.. el aumento de la productividad en la empresa es un hecho.

Doy las Gracias a Alberto y a José Agustín por llevar la teoría de la mejora de la productividad a la práctica y como consecuencia a unos excelentes resultados.

Pedro Martin Torres, responsable de producción en Pablosky

Cuando piensas que en tu trabajo eres competente y tienes todo bajo control, llega Zadecon y te explica a traves de su profundo y estructurado temario, que se puede mejorar infinitamente todo tu proceso productivo. Gracias equipo Zadecon y especialmente a Raúl Álvarez, por esas charlas explicativas y aprovechables de toda la metodología, ¡gracias por hacernos más eficientes!

Antonio Jesús González Montilla, responsable de ventas en Invernaderos Europeos.

Agradecemos enormemente a ZADECON la labor realizada en nuestra empresa. Gracias a ellos hemos conseguido aumentar la productividad, minimizar tanto los costes como los cortes de suministro de material y reajustar los precios en base al mercado. Nuestros mandos intermedios tienen ahora mucho más claras sus funciones y en general toda la empresa se siente más organizada. Los resultados del paso de ZADECON por nuestra empresa han llegado mucho antes de lo que esperábamos. Estamos seguros de seguir andando nuestro camino de la mano de ZADECON y de las grandes enseñanzas de José Agustín.

... Y muchos más, si quieres ver cómo ayudamos a mejorar a las empresas, entra en <https://zadecon.es/clientes/testimoniales>