

# Metodología

## 1) Talleres formativos

Previos en la propia empresa o en la Cámara. El empresario elige uno o más talleres según sus necesidades y disponibilidad de tiempo.

## 2) Diagnóstico

A la finalización de los talleres formativos un consultor realizará un diagnóstico inicial de la empresa. El objetivo es detectar áreas de mejora prioritarias y oportunidades de desarrollo profesional.

## 3) Planes de acción personalizados

Conjunto de acciones bien pensadas y a medida de cada organización. La empresa recibe un documento que permite el seguimiento del plan, así como el control y corrección de desviaciones. Para ello se incluye un cuadro de mando específico orientado a resultados.

## 4) Servicios específicos

Para desarrollar los planes de acción, la empresa tiene a su disposición un abanico de servicios específicos sobre cada área.

# RenovaGestión

Para más información y solicitud de propuesta económica en función de los planes de acción personalizados y/o servicios específicos demandados puede dirigirse a:

Cámara de Comercio e Industria de Álava  
Área de Formación y Asesoramiento  
Tel. 945 150 190  
formacion@camaradealava.com  
www.camaradealava.com

Formación bonificable en las cotizaciones a la Seguridad Social (orden Tas 500/2004)



# RenovaGestión

Programa para que las **pequeñas y medianas empresas** puedan desarrollar **planes de gestión personalizados**

  
cámara de álava  
arabako ganbera

# RenovaGestión

Es un programa dirigido a pequeñas y medianas empresas alavesas que tiene como objetivo desarrollar planes de gestión personalizados. Para ello, facilita el acceso a herramientas de gestión utilizadas por organizaciones de mayor tamaño y recursos.

RenovaGestión cuenta con un diagnóstico gratuito que permite conocer la situación real de la empresa en cuatro grandes áreas de gestión:

- Liderazgo y estrategia
- Gestión financiera
- Comercial y marketing
- Gestión de personas

A partir de los resultados del diagnóstico, la propia empresa decide si llevar a cabo acciones de mejora por sí misma o bien desarrollarlas mediante los especialistas y servicios específicos de RenovaGestión.

## Ventajas

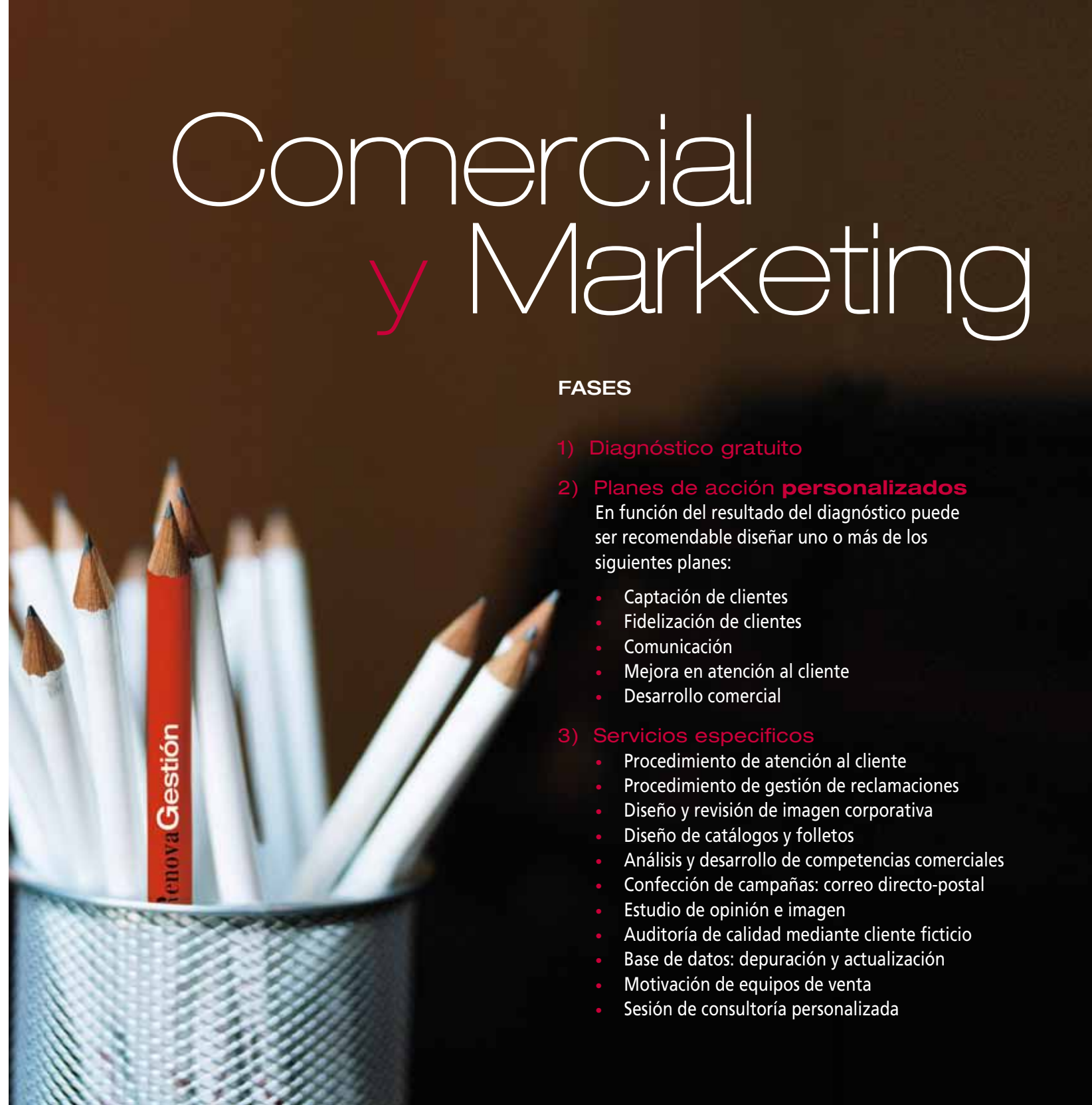
- Posibilidad de realizar proyectos a medida
- Posibilidad de elegir sólo la parte que interesa a cada empresa
- Realización de la formación en la propia empresa
- La formación gira en torno a herramientas prácticas
- Contar con un grupo de expertos en cada materia



# Liderazgo y Estrategias

## FASES

- 1) Diagnóstico gratuito
- 2) Planes de acción **personalizados**  
En función del resultado del diagnóstico puede ser recomendable diseñar uno o más de los siguientes planes:
  - Análisis de la situación interna y externa de la empresa: sacar conclusiones
  - Elaboración del primer plan de gestión de mi empresa
  - Establecimiento de alianzas y colaboraciones, y gestionarlas adecuadamente
  - Desarrollo de las habilidades directivas, *coaching*, *mentoring*, autorización y liderazgo compartido, que me ayuden a mejorar la gestión de mi empresa
  - Análisis de los flujos de información
- 3) Servicios específicos
  - Análisis de los flujos de información
  - Alianzas, colaboraciones y su gestión
  - DAFO: elaboración y conclusiones
  - Plan estratégico para la pyme
  - Habilidades directivas para la pyme



# Comercial y Marketing

## FASES

- 1) Diagnóstico gratuito
- 2) Planes de acción **personalizados**  
En función del resultado del diagnóstico puede ser recomendable diseñar uno o más de los siguientes planes:
  - Captación de clientes
  - Fidelización de clientes
  - Comunicación
  - Mejora en atención al cliente
  - Desarrollo comercial
- 3) Servicios específicos
  - Procedimiento de atención al cliente
  - Procedimiento de gestión de reclamaciones
  - Diseño y revisión de imagen corporativa
  - Diseño de catálogos y folletos
  - Análisis y desarrollo de competencias comerciales
  - Confección de campañas: correo directo-postal
  - Estudio de opinión e imagen
  - Auditoría de calidad mediante cliente ficticio
  - Base de datos: depuración y actualización
  - Motivación de equipos de venta
  - Sesión de consultoría personalizada



# Gestión Financiera

## FASES

- 1) Diagnóstico gratuito
- 2) Planes de acción **personalizados**  
En función del resultado del diagnóstico puede ser recomendable diseñar uno o más de los siguientes planes:
  - Planificación estratégica económico-financiera
  - Desarrollo de un modelo económico-financiero de planificación
  - Desarrollo de un cuadro de mando como sistema de planificación y control
- 3) Servicios específicos:
  - Liderazgo y planificación de la empresa
  - Gestión comercial del producto/servicio
  - Gestión económico-financiera
  - Evolución de indicadores



# Gestión de Personas

## FASES

- 1) Diagnóstico gratuito
- 2) Planes de acción **personalizados**  
En función del resultado del diagnóstico puede ser recomendable diseñar uno o más de los siguientes planes:
  - Planificación
  - Proyectos
  - Recursos
  - Herramientas
  - Control
- 3) Servicios específicos
  - Hoja de ruta para la implantación, seguimiento y control del plan de gestión de personas
  - Técnicas de gestión y dinamización para responsables de gestión de personas
  - Hoja de ruta para planes de comunicación interna
  - Acompañamiento en gestión del cambio derivado del plan de gestión de personas
  - Integración del plan de gestión de personas en la estrategia empresarial