

PLAN DE PRODUCTIVIDAD Y BENEFICIOS 2011

El Instrumento clave para no resignarse a otro ejercicio perdido

Barcelona, 16 de febrero de 2011—Madrid, 17 de febrero de 2011

Programa:

1. La economía y los mercados en 2011. Problemas y oportunidades

El decorado macroeconómico más probable para 2011 en España, Europa y el mundo. Evolución de los desequilibrios de la economía española. La escalada del paro y su efecto sobre el consumo. La presión del déficit público sobre los impuestos y la inflación. Los límites de los programas de estímulo de los gobiernos. El mercado de trabajo y los salarios, piedra de toque para recuperar la competitividad. El largo invierno crediticio y la amenaza del alza de tipos.

2. Productividad comercial: el plan de ventas 2011.

Las nuevas realidades en ventas imponen una nueva estructura. Reorganizar combinando funciones o territorios, o combinando segmentos de clientes versus regiones. Reorientar y formar a la fuerza de ventas para el futuro. De vendedores a “agentes de inteligencia”. ¿Es el momento de abandonar a ciertos clientes? Conocer el “coste de servir” de cada cliente. Reevaluar líneas de producto y canales de distribución. Crear “propuestas de valor para el cliente” superiores. Optimizar -con criterio- precio, publicidad y promociones.

3. Productividad en compras / logística / producción: el plan de costes 2011

Fórmulas para reducir el coste de compra en tiempos de crisis. Revisión del nº de proveedores. Centralización de las compras. Reducción del coste del circuito administrativo de compras. Análisis del valor y estandarización de componen-

tes. La asignatura pendiente del “lean manufacturing” en los procesos productivos. Reducción del plazo promedio de fabricación. Optimización de los consumos energéticos.

4. Productividad en la estructura: el plan de gastos 2011.

Después de las reducciones de plantilla... ¿cómo puede aumentarse más la productividad de la estructura? La Dirección Por Objetivos (DPO), la tecnología punta para mejorar la productividad de personas y equipos. La actuación ante los casos de bajo rendimiento. Programas para la reducción del absentismo. Externalización de actividades de bajo valor añadido. La inversión en formación y la medición de su impacto y retorno económico. Una nueva política salarial.

5. Productividad de los recursos económicos: el plan financiero 2011.

Optimizando la estructura financiera para evitar “trabajar para los bancos” en un nuevo escenario de intereses en ascenso. El capital de trabajo y la necesidad operativa de fondos. Criterios para las decisiones de inversión en activos fijos. Políticas de existencias y de crédito a clientes. Gestión de la tesorería. Revisión y ajuste de los instrumentos de financiación actuales.

6. Pautas para pasar a la acción y conclusiones.

Impresos y formularios para facilitar la implementación práctica del Plan de Productividad y Beneficios 2011. La necesidad de implicar al equipo directivo y a los colaboradores. Incentivos individuales y grupales para propiciar la consecución del objetivo de Beneficios. Conclusiones de la sesión.

Objetivos:

Ante un entorno que sigue siendo desfavorable, y pese al desacierto de nuestros gobernantes en la gestión de la crisis, aún no es demasiado tarde para evitar que 2011 sea otro año perdido para su empresa.

El objetivo de este seminario-taller, de una jornada de duración, es ayudar al Gerente o Director General a diseñar un PLAN DE PRODUCTIVIDAD Y BENEFICIOS que le permita:

- ✓ Mejorar la productividad comercial, revisando y replanteando la organización de la fuerza de ventas, la formación de los vendedores, las políticas de marketing, etc..
- ✓ Conseguir las reducciones de costes necesarias por medio de la optimización de las compras, la logística y la producción.
- ✓ Aumentar la productividad de la estructura y de los gastos generales, poniendo un énfasis especial en su componente principal, los gastos de personal.
- ✓ Adecuar la estructura financiera de la empresa para mantener a raya los gastos financieros en una nueva

Profesor:

Santiago Palom Rico
Director General de Grupo ODE

Master en Economía y Dirección de Empresas por el IESE. Licenciado en Ciencias Físicas (UB). Se formó en los principios y la práctica del Management con el Dr. Peter F. Drucker, creador de la ciencia moderna del Management, y completó su formación en la HARVARD BUSINESS SCHOOL (Boston) en las áreas de Estrategia, Marketing y Recursos Humanos, así como en la CEIBS (Shangai) en el área de la internacionalización. Tiene 20 años de experiencia como consultor y formador.

Fecha y lugar de celebración:

Barcelona, 16 de febrero de 2011

Sala de Seminarios ODE, Casp, 58 pral.— Barcelona
Horario: De 9:30 a 19:00 h. (duración total: 8 horas)

Madrid, 17 de febrero de 2011

Sala de Seminarios ODE, Pº de la Habana, 9-11 — Madrid
Horario: De 9:30 a 19:00 h. (duración total: 8 horas)

Cuota de inscripción y Ayudas a la Formación:

Cuota General: 385 € + 18% IVA – Clientes Grupo ODE: 345 € + 18% IVA
Descuento del 10% en inscripciones adicionales. En el importe del curso se incluye: la documentación y material, almuerzo, cafés en las pausas y Certificado de Asistencia. **Ayudas a la Formación:** Su empresa puede beneficiarse de una bonificación de 104 €/asistente, gracias a las ayudas gestionadas por Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo. Llámenos y le informaremos.

Solicitud de información e inscripciones:
Telf. 933 010 162 (M^a Teresa Ubach)
Fax: 933 013 141- e-mail: mtubach@ode.es