

CURSO DE REACTIVACIÓN DE PYMES SECTOR TURÍSTICO

hito



CURSO DE REACTIVACIÓN DE PYMES SECTOR TURÍSTICO

Organiza: Foment del Turisme de Mallorca

Desarrollo lectivo: Hito



¿POR QUÉ ESTE CURSO?

Desde Fomento de Turismo se detecta la necesidad de ayudar a aquellas pequeñas y medianas empresas del sector turístico que en estos momentos necesitan un impulso.

Con esa finalidad, organiza el primer “Curso de Reactivación de Pymes del sector Turístico”, y para conseguir que todos los empresarios puedan apoyarse en esta iniciativa, Fomento de Turismo de Mallorca ofrece tres becas para la realización del mismo. De la misma forma, dicha formación puede ser bonificada por la Fundación Tripartita.

El desarrollo lectivo corre a cargo de Hito, una asociación sin ánimo de lucro, formada por profesionales de diversas áreas que tiene como visión poner en valor el desbordante caudal de talento desaprovechado en el actual mercado laboral facilitando que aflore a través de la formación y el seguimiento.

Pretende alcanzar los más altos niveles de calidad y eficiencia práctica, aportando su valor añadido a través de la creación de cursos de formación que apoyen la reactivación de las pequeñas y medianas empresas de nuestro entorno.

Apuesta por una formación práctica, combinada con la necesaria base teórica para conseguir que se aplique de forma inmediata en el día a día de la empresa. Y además ofrece un programa de seguimiento para los alumnos.

¿CUÁLES SON LAS CARACTERÍSTICAS ESENCIALES?

El curso se plantea con una lógica de abstracto a concreto, de capacidades personales a visión sobre la empresa o proyecto y materialización de esa visión.

Así, se empieza por un módulo de análisis de la capacidad y actitudes del emprendedor, y un módulo de competencias digitales (en el que se enseña a utilizar herramientas digitales que facilitan la vida del empresario).

A continuación se articula una Visión de la empresa en el marco de una Visión de Mallorca como destino, teniendo en cuenta las principales variables que están transformando el panorama turístico actual. En el siguiente módulo se materializa esta visión a través del esquema Canvas Business Model Generation, y se traduce el proyecto o idea en un plan de negocio.

Los siguientes módulos contienen la parte más operativa de liderazgo, marketing y gestión administrativa.

Finalmente, hay un capítulo de Seguimiento que cierra el ciclo volviendo a las actitudes y capacidades personales, y al seguimiento financiero.



REACTIVACIÓN DE PYMES SECTOR TURÍSTICO

¿CUÁL ES EL ESQUEMA DE CONTENIDOS?

La distribución de los módulos es como sigue, con sesiones de 3 horas de duración:

1. Actitud emprendedora (9h).
2. Competencias digitales (9h).
3. Una visión de mi empresa a partir de una visión de Mallorca como destino (9h).
4. Canvas business Model generation y Business Plan (12h).
5. Liderazgo (9h).
6. Marketing (9h).
7. Gestión administrativa (12h).
8. Seguimiento y tutorización (9h, 6h de seguimiento personal y 3h de seguimiento financiero).

CONTENIDOS



Módulo 1:

Actitud emprendedora

1. La actual coyuntura turística como una oportunidad histórica.
2. Recursos del emprendedor turístico: Modelo de Stephen Covey: autonomía, proactividad, fin en la mente, maximización de recursos, comunicación, interrelación social, sinergias, win-win.
3. Los tres pilares de la actitud emprendedora:
La Idea: características, ideas exitosas ideas fallidas.
El gestor: características.
El proyecto: Nacimiento y ejecución, apoyos.
4. El círculo virtuoso del emprendedor turístico: energía, motivación, eficiencia y su reflejo en resultados. Modelo Faye Madell: fugas de energía, parásitos intelectuales, creencias limitantes.
5. Proceso de mantenimiento del modelo: físico, intelectual, sociabilidad y equilibrio.



Módulo 2:

Competencias Digitales

Sesión 1 - "nuevo paradigma".

Internet, cambio de chip.

Y por si fuera poco: Uber, Airbnb, BlaBlaCar... y lo que falta por llegar.
50 conceptos clave para no ahogarse navegando por Internet.

Sesión 2 - "redes sociales, redes profesionales".

Principales redes sociales: Facebook, Twitter, LinkedIn, Instagram, Pinterest, Foursquare,...
Identidad y reputación digital (personal y de la empresa).
Entorno Personal de Información.

Sesión 3 - recursos digitales para la empresa.

CRM (Customers Relation Management).

ERP (Enterprise Resource Planning).

Otros recursos: certificado digital, google apps, dispositivos móviles, servicios digitales para empresas (facturación, asesoría,...).



Módulo 3:

Visión

Una visión de mi empresa a partir de una visión de Mallorca como destino (9h)

1. Conceptos básicos emergentes: sostenibilidad, teoría de la larga cola, destino, smart destination, cluster, cooportunidad.
2. Identificación de tendencias globales.
3. Identificación de tendencias locales.
4. Breve análisis de destinos competidores.
5. Breve análisis de empresas competidoras.
6. ¿Dónde me encuentro como destino?
7. ¿Dónde me encuentro como empresa?
8. Diseño de la visión del destino (hoy, mañana, en el futuro).
9. Diseño de la visión de mi Empresa.



Módulo 4:

Business plan

Sesión 1 y 2

Modelo canvas (de Alexander Osterwalder & Yves Pigneur)

1. Definir nuestra propuesta de valor, que gana el cliente con nuestro producto. Diferenciación.
2. Nicho de mercado. Identificar a nuestro cliente.
3. Definición de modelo de negocio y los nueve módulos del lienzo de modelo de negocio.
4. Ingresos recurrentes.
5. Patrones de modelo de negocio.
6. Diseño: aportaciones de clientes, ideación, pensamiento visual, prototipos.
7. Estrategia desde la perspectiva del modelo de negocio: evaluación constante del modelo de negocio (DAFO).
8. Plan de negocio.

Sesión 3

Presupuestos y planificación de la empresa turística.

1. Porque presupuestar.
1. Presupuestos a largo, medio y corto plazo.
2. Revisión de los presupuestos. Flexibilidad.
3. Proceso de elaboración del presupuesto.
4. Presupuesto maestro y presupuestos individuales.
5. Presupuesto de explotación.
6. Presupuestos de inversiones.
7. Presupuestos de tesorería.



Módulo 4:

Business plan

Sesión 4

Check-list - actividad comercial

1. Conceptos de seguimiento y periodicidad
2. Informes de seguimiento
3. Reunión de ventas y seguimiento
4. Objetivación
5. Indicadores comerciales a seguir
6. Esquema de gestión

Cuadro de mandos económicos

1. ROE - Rentabilidad financiera
2. ROI - Rentabilidad económica
3. Coste financiero
4. Punto muerto
5. Eficiencia comercial

Cuadro de mandos financieros

1. Disponibilidad
2. Liquidez
3. Solvencia
4. Necesidad operativa de fondos (NOF)
5. Deficit financiero
6. Días de existencias
7. Cobro clientes
8. Periodo de maduración
9. Pago a proveedores
10. Ciclo de caja
11. Fondo de maniobra
12. Margen y rotación de activos
13. Rentabilidad y efecto de apalancamiento



Módulo 5:

El liderazgo

El liderazgo que necesitamos para alcanzar nuestra visión.

Sesión 1

Concepto de liderazgo y competencias que se le atribuyen.

El liderazgo en el S XXI.

El liderazgo en una PYME o MPYME.

Liderazgo para la PYME en el sector turístico

Sesión 2

Liderazgo y comunicación.

Acercamiento al concepto de comunicación.

¿Cómo nos comunicamos. Definición y proceso.

Los cinco axiomas de Paul Watzlawick.

La comunicación no verbal y la mejora de la habilidad comunicativa.

La escucha activa, la empatía y la comunicación asertiva.

La crítica constructiva: manejo de la crítica y consecuencias.

Sesión 3

La negociación.

¿Qué es negociar?

El proceso negociador y sus técnicas.

Estrategias y táctica.



Módulo 6 :

Marketing

Sesión 1: ¿Qué es el marketing?

1. Definición y conceptos básicos.
2. El marketing como función de la empresa.
3. El sector turístico y el marketing.
4. Análisis de estado actual de proyectos desde esta visión:
Desarrollo de marketing y motivaciones.
Resultados que obtenemos, cómo medirlos.
¿Debemos cambiar?

Sesión 2: ¿Pensamos en clave de marketing?

1. Relacionando marketing y negocio.
2. Canales de comunicación y marketing.
3. Acciones que podemos desarrollar.
4. Propuestas de futuro:
Acciones y canales de comunicación.
La importancia de la imagen y el posicionamiento: el producto o servicio.
Expectativas y realidades: la satisfacción y la fidelización de clientes.

Sesión 3: ¿Tenemos un plan?

1. Diseño, Ejecución y Control del plan de marketing.
2. Inclusión del plan dentro de la estrategia general de la empresa y cómo ayuda el marketing a conseguir los objetivos.
3. Elaboramos nuestro plan.



Módulo 7:

Soporte de gestión a PYME turística

Sesión 1: Gestión de proyectos

1. Definir proyecto: que queremos y como.
2. Planificación y gestión, la planificación es vital.
3. Supervisión y seguimiento, control sobre las acciones, fases, delegar y gestión diaria.
4. Aplicación a resultados. Cronograma. Retorno de Costes sobre proyecto.
5. Control de calidad. Control presupuestario.

Sesión 2: Fiscalidad e impuestos

1. Visión general y casos prácticos.
2. Financiación, opciones prácticas adaptadas a cada modelo.
3. Fiscalidad y tributación.

Sesión 3: Relaciones laborales

1. Costes laborales y aplicación sobre resultados finales.
2. Contratación laboral aplicada a sector turístico.
3. Planificación de personal.
4. Peculiaridades del derecho laboral y como adaptarlos a mi proyecto.

Sesión 4: La gestión de personal

1. Visión práctica de las relaciones laborales
2. Planificación estratégica de recursos humanos: análisis, toma de decisiones y hoja de ruta
3. Selección y retención del talento: Como detectar un buen candidato. Planes de carrera
4. Desarrollo del Talento y formación en la organización.



Módulo 8:

Seguimiento y Tutorización

1. El seguimiento como herramienta hacia el camino del éxito, importancia del seguimiento.
2. Seguimiento cuantitativo.
Check-list, indicadores económicos y financieros.
3. Seguimiento cualitativo desde el desarrollo potencial de la persona a través del coaching como valor añadido en las empresas turísticas.
Las tres A. (Autoconocimiento / Actitud./ Acción.)
4. Conceptos del coaching.
5. Motivación al cambio.(ilusión y deseo para abandonar nuestra zona de confort.)
6. La Toma de conciencia y sus efectos.
7. La auto creencia como la suma de la autoestima y la confianza.
8. La responsabilidad como libertad de elección de paradigmas.
9. El compromiso y la autodisciplina (la energía de la constancia y su importancia en todo proyecto).
10. Las creencias, (como se forman, como influyen nuestra vida).
11. Los comportamientos limitantes. (el auto sabotaje, como actúa el saboteador, causas del auto sabotaje).

¿Cuándo se imparte y qué condiciones supone?

El inicio del curso es el 3 de noviembre de 2014. Las sesiones tendrán lugar los lunes y miércoles de 17:00 a 20:00 horas, en la sala de Juntas de Fomento de Turismo de Mallorca (Carrer de la Constitució, 1, 07001 Palma, Illes Balears).

El coste del curso es de 1.885 €, bonificables por Fundación Tripartita y con **tres becas disponibles aportadas por Foment de Turisme de Mallorca (75% del coste)**.

Curso muy práctico (15 min de teoría por 45 de práctica en cada hora) y dinámico, centrado en competencias y en la participación continua del alumno. El equipo docente combina experiencia educativa y experiencia empresarial. **Focalizado en el sector servicios, y más concretamente, sector turístico.**

Formación exprés (tres meses de duración) **y una fase posterior opcional para el seguimiento del alumno** y su proyecto empresarial (objetivos, business plan, apoyo en la búsqueda de financiación, etc..). **Plazas limitadas** a un máximo de 20 alumnos.

CONSULTA NUESTRO EQUIPO DOCENTE EN

www.hitodetalento.org

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

ASOCIACIÓN HITO
www.hitodetalento.org
info@hitodetalento.org
Tel. 622 643 101



h:to