



# **PROGRAMA D'INNOBAIX: X REACTIVAR EL TEU NEGOCI**

**IMPARTIT PER L'ESCOLA DE NEGOCIS EADA**

**18/03/21 – 15/04/21**

**FORMAT ON-LINE**

Amb el suport:

**INNOBAIX**





# PROGRAMA

**Aquest programa s'adreça a** empresaris i emprenedors, amb un projecte en funcionament que vulguin donar una empenta al seu negoci, o que degut a la COVID necessitin explorar vies per decidir i executar polítiques de resiliència per reduir l'impacte negatiu i trobar vies alternatives de subsistència.

Totes les empreses viuen cicles de negoci que es repeteixen en el decurs de la seva vida, però en certs moments, l'entorn pot condicionar la seva inèrcia de forma agressiva. En aquests moments d'impacte, la tendència és a l'acció, però la necessitat racional requereix activar al màxim la reflexió, el diagnòstic de la situació i la generació d'una estratègia de resiliència si l'impacte és negatiu, o bé de creixement accelerat si l'impacte es positiu.

Aquest programa ajuda a **plantejar objectius-repte i a dissenyar i implementar plans de canvi enfocats al client**, i que han de tenir l'efecte de millorar significativament les vendes de l'empresa.

- X** ¿La situació de la COVID ha impactat sobre la teva empresa?
- X** ¿Necessites aprofitar una oportunitat de creixement?
- X** ¿Necessites trobar vies de resiliència davant les amenaces de l'entorn?

**Si has respost **X** a alguna d'aquestes preguntes...és el teu programa!**



## OBJECTIU GENERAL DEL PROGRAMA



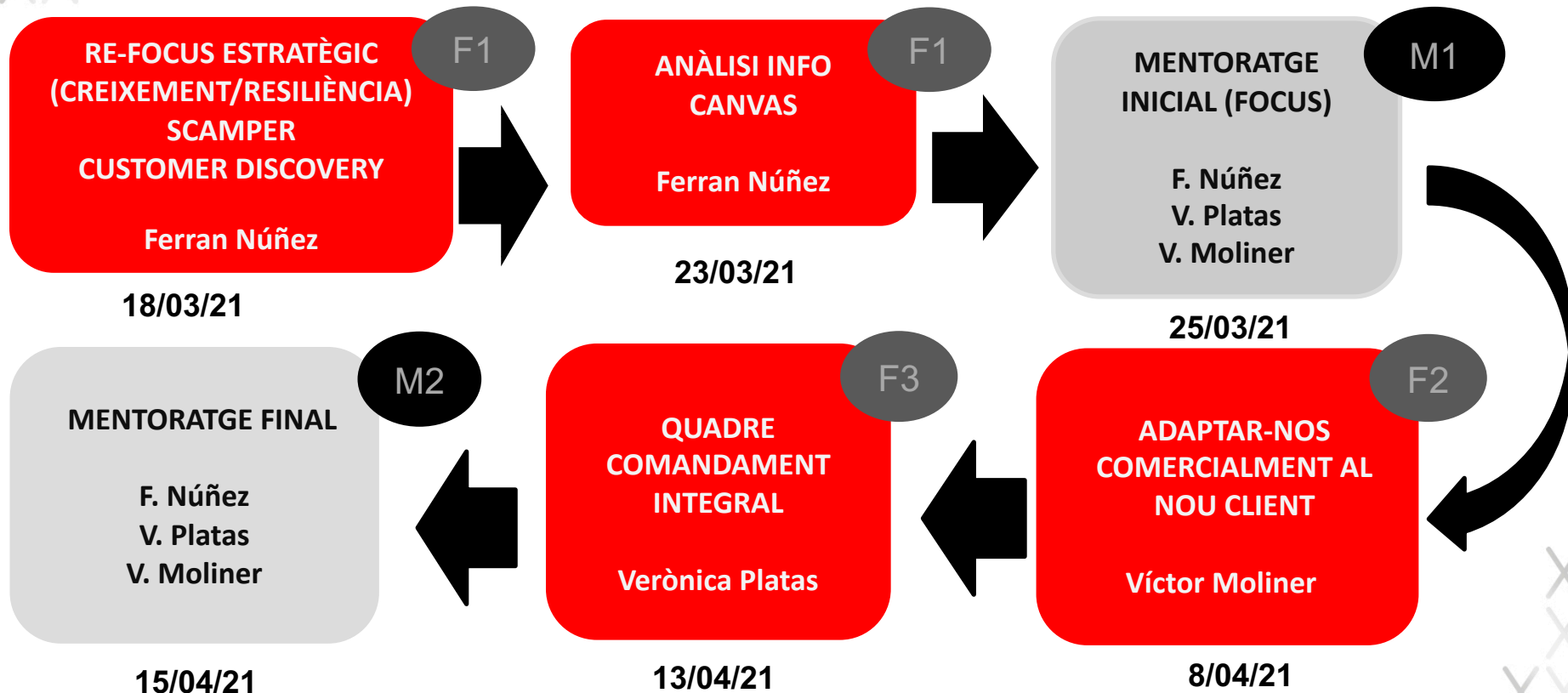
Enfocar una estratègia adaptada a l'impacte de la Covid-19 a la nostra empresa/projecte, aprofitant les potencials oportunitats per créixer, o bé preparant estratègies de resiliència vers les amenaces de l'entorn.

## BENEFICIS PER AL PARTICIPANT

- X** **Aprenderàs metodologia de treball àgil enfocada a l'eficiència**
- X** **Orientalàs la teva empresa al mercat i al client, i augmentaràs el coneixement que tens de les seves necessitats**
- X** **Tindràs un seguiment individualitzat amb el recolzament d'un expert en estratègia empresarial**
- X** **Coneixeràs persones amb empreses en situacions similars a la teva i podràs aprendre d'elles, amb l'afegitó d' un profitós networking**



# ESTRUCTURA - CALENDARI DEL PROGRAMA



## HORARIS

F1: dues sessions de 9:30-12:00 h.

F2 i F3: 9:30 -12:30 h.

M1 i M2: 1,5 h. per participant



# CONTINGUTS



En aquest primer bloc treballarem la focalització del repte com l'eina que permet maximitzar l'esforç empresarial. Segons les necessitats dels participants hauran de decidir una estratègia agressiva (si la crisi els obre oportunitats), una estratègia defensiva (si la crisi els afecta negativament) o bé una estratègia mixta. Addicionalment es desenvoluparà el concepte de "descobriments del client" per connectar amb el nou mercat

També s'abordarà l'anàlisi de la informació de mercat, estructurar estratègies sobre les quals apalancar el creixement o nínxols en els quals apalancar la resiliència via constricció de l'oferta o bé a través de la supressió de línies d'activitat. El model de negoci ens permetrà veure les implicacions de l'estratègia que es posi en marxa.



El segon bloc aportarà pautes i eines de gestió del projecte per conèixer i enfocar el teu negoci al nou client resultant de la crisi, que probablement necessita una aproximació diferent.



El tercer i últim bloc, introduirà el seguiment de les accions planificades i la generació de quadres de comandament integral enfocats a controlar el progrés del canvi iniciat. Això serà clau per aconseguir de forma ràpida i enfocada executar els reptes.





## EQUIP DOCENT



**Ferran Núñez** és Enginyer Tècnic en Telecomunicacions (esp. Sistemes Electrònics) i té la llicenciatura en Ciències de l'Activitat Física i l'Esport (INEFC) per la Universitat de Barcelona. Al 2008 va fer un MBA a EADA.

Actualment, col·labora a EADA com a Professor Associat en programes oberts del Departament Acadèmic de Màrqueting (Direcció de Projectes i MBA, amb l'assignatura Creació d'Empresa) així com en programes a mida per empreses (In Company).

Compagina la docència a EADA amb emprendre i amb la Consultoria en Estratègia de Negoci. Anteriorment havia estat Responsable de l'Àrea Biomecànica i d'Operacions i de Relació amb el Client en el projecte MARES (projecte de NASA i ESA) de l'empresa *Nuevas Tecnologías Espaciales, S.A.* Igualment va ser el Responsable de Comunicació en la presentació als medis, a la comunitat científica internacional i a la NASA/ESA del projecte i els seus resultats.

Paral·lelament col·labora amb RIDGERBACK (empresa d'assessoria Biomèdica especialista en Biotecnologia i Sector Aeroespacial) en l'àmbit de les Operacions i Gestió d'Oportunitats a Espanya.



## EQUIP DOCENT



**Verònica Platas Ruiz** és llicenciada en Pedagogia per la Universitat de Barcelona (1999), té el Postgrau en Gestió i Direcció d'Empreses Cooperatives per l'IDEC-UPF (2005) i el Postgrau en Formació d'Agents per al Desenvolupament Internacional pel SETEM- UPC (2000).

Verònica és Fundadora & CEO a The Human Business i Sòcia-Consultora a Maurilia Knowledge, on treballa en l'elaboració de processos de millora de les persones i les organitzacions, així com en headhunter i selecció per a diferents tipus d'empreses.

Combina aquesta tasca amb el suport a processos d'emprenedoria i reorientació de models de negoci, i efectivitat empresarial.

Amb una experiència docent de més de 15 anys, formant tant directius com a comandaments intermedis, actualment és docent a EADA, IL3-Universitat de Barcelona, ICIL i UOC. La seva expertesa està en el desenvolupament competencial, gestió d'empreses, desenvolupament de persones, reclutament 2.0, employer branding i orientació laboral.



## EQUIP DOCENT



**Víctor Moliner** és diplomat en Direcció General d'Empreses i en Direcció de Màrqueting per EADA, així mateix en el Programa de Desenvolupament Directiu d'IESE.

Ha impartit formació In Company en un gran nombre d'organitzacions com Basf, Ricoh, Nestlé, TV3, ACCIÓ, Abertis Telecom o INNOBAIX, entre d'altres.

Completa la seva dedicació com professor d'EADA gestionant projectes de consultoria d'empreses en l'àrea de vendes i màrqueting.

Actualment és Director General de l'empresa CoreTarget Consulting.

Les seves àrees d'especialització són Estratègia, Màrqueting Estratègic i Intern, Planificació Comercial, Negociació, Direcció Comercial, Política de Distribució, Política de Preus i Vendes.