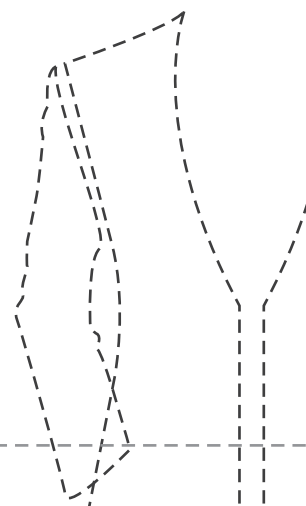




TRAJE A MEDIDA FORMACIÓN ESTRATÉGICA

coste cero real



ÍNDICE

EXPERTOS EN FORMACIÓN ESTRATÉGICA PARA LA EMPRESA.....	3
DISEÑAMOS UNA SOLUCIÓN EXCLUSIVA PARA CADA EMPRESA.....	4
FASES DEL TRAJE A MEDIDA	5
VENTAJAS COMPETITIVAS ECONÓMICAS:.....	7
ACCIONES FORMATIVAS A MEDIDA.....	8

Instalaciones de diseño:



Expertos en formación estratégica para la empresa:

SOMOS UN CENTRO HOMOLOGADO POR EL GOBIERNO DE ARAGÓN, ESPECIALIZADO EN FORMACIÓN EMPRESARIAL A MEDIDA A TRAVÉS DE LA FUNDAE



Nos avala una experiencia de **más de 20 años en el sector** y contamos con más de 500 clientes de empresas a los que gestionamos su plan de formación anual.

Somos asesores de formación de clientes de grandes cuentas, colaborando en la planificación y ejecución de su plan de formación.

Desarrollamos planes de formación estratégicos dirigidos al cumplimiento de los objetivos de la empresa y a mejorar su competitividad en el mercado, a través de la cualificación de los trabajadores, con una formación a medida de sus necesidades.

Presentamos conferencias de formación bonificada en el Congreso Nacional de Formación Continua y participamos en Seminarios de Formación Bonificada como Asesores Técnicos de AENOA (Asociación Nacional de Entidades Organizadoras), desde la Dirección de NETT Digital School.

Estamos certificados en calidad ISO 9001, como mejora continua en nuestros procesos formativos.

Nuestras instalaciones de diseño son idóneas para dar más relevancia a ciertas acciones formativas, saliendo del entorno laboral. NETT Digital School posee también otras tres líneas de negocio: Máster en Marketing, Publicidad y Diseño (Máster MPD), Máster en Administración de Empresas y Transformación Digital (Máster AE) y Máster en Desarrollo Web Avanzado (Máster DWA), con alumnos de la Beca TALENTic.

Nuestra Filosofía

Analizamos, planificamos y diseñamos un Traje a Medida en Formación en exclusiva para tu empresa. Un proceso innovador que tenemos registrado y patentado. Tomamos las medidas en la fase de prospección adaptándonos a su filosofía, sus objetivos, su sistema de trabajo del día a día, a las necesidades específicas del puesto y a su imagen corporativa.

Nuestros valores:



COMPROMISO



EFFECTIVIDAD



EXCELENCIA



COLABORACIÓN



INNOVACIÓN

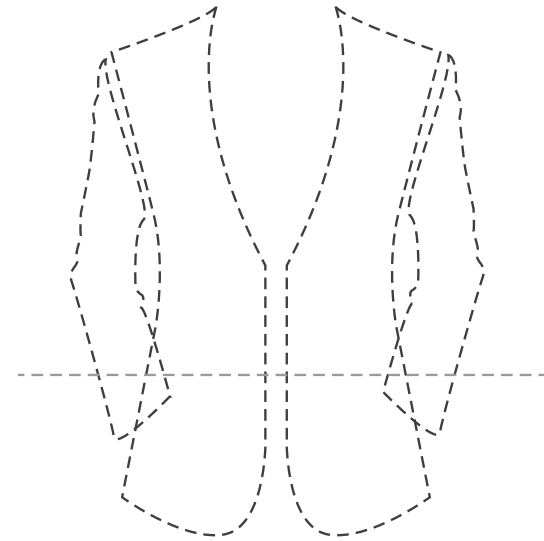
Diseñamos una solución exclusiva para cada empresa:

Nuestro ámbito es nacional tanto en formación online, presencial virtual o in-company.

Nuestro servicio es siempre a medida de las necesidades del cliente, diseñamos un traje a medida adaptado a su marca y a sus objetivos estratégicos

Ofrecemos un servicio integral que comprende desde la prospección de la formación a medida, una amplia oferta de formación online interactiva con plataforma propia, formación presencial virtual a medida (videoconferencia), además del servicio de gestión de la bonificación, como valor añadido.

Nuestro equipo docente lo forman profesionales del sector, expertos en la materia y con amplia experiencia en desarrollar la formación a medida de las necesidades del cliente, con un factor vocacional que nos une, y que permite garantizar la efectividad de nuestra formación.



Ventajas competitivas cualitativas

Analizamos, planificamos y diseñamos un Traje a Medida en Formación en exclusiva para su empresa. Un proceso innovador que tenemos registrado y patentado.

TOMAMOS LAS MEDIDAS EN LA FASE DE PROSPECCIÓN ADAPTÁNDONOS A:

- ▶ SU FILOSOFÍA DE EMPRESA
- ▶ SUS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS
- ▶ SU SISTEMA DE TRABAJO
- ▶ LAS NECESIDADES ESPECÍFICAS DEL PUESTO
- ▶ SU IMAGEN CORPORATIVA



GARANTIZAMOS RESULTADOS A TRAVÉS DE:

- CONTENIDOS A MEDIDA ◀
- DOCENTES EXPERTOS EN LA MATERIA ◀
- MODALIDAD A MEDIDA ◀
- In - company
- En nuestras instalaciones de diseño
- Videoconferencia
- Plataforma

Fases del Traje a medida: (nuestra fórmula del éxito)

1

TOMAMOS "LAS MEDIDAS"

Detección y análisis de necesidades a través de una reunión con el responsable de RRHH y responsable del área, junto con nuestro "sastre", el consultor experto en la materia.



2

DISEÑO DEL TRAJE A MEDIDA EN FORMACIÓN

Nuestro sastre diseña y confecciona el "Traje a medida" en formación, en exclusiva para tu empresa, adaptándolo a los objetivos y necesidades específicas.



3

ESTRENAMOS EL TRAJE A MEDIDA EN FORMACIÓN

En la fase de impartición nuestro consultor experto entrena a los participantes sintiéndose parte de la propia empresa, con dinámicas basadas en los propios procedimientos de la empresa, con casos y documentos reales.



4

INFORME FINAL MEDIMOS EL IMPACTO

Al finalizar la formación nuestro consultor realiza un informe final transmitiendo conclusiones y sugerencias, en su caso.



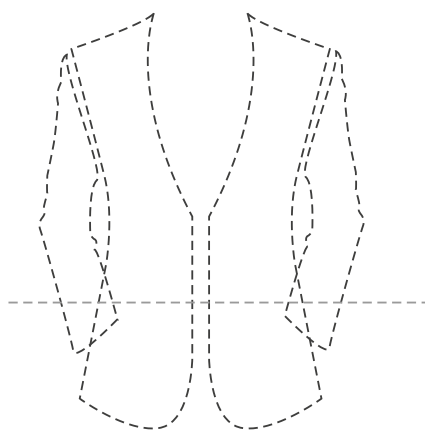


Ventajas competitivas económicas:

Nosotros sí que podemos utilizar como slogan COSTE CERO REAL:

1. GARANTIZAMOS SIEMPRE EL 100% DE BONIFICACIÓN DE LA FACTURA.
2. NO COBRAMOS GASTOS DE GESTIÓN.
3. NOSOTROS NOS OCUPAMOS DE TODO EL PROCESO BUROCRÁTICO: comunicados con fundación, gestión documental, incluso inspección.

Garantía de Satisfacción:



Garantizamos la efectividad de nuestra formación y la calidad de gestión. Su satisfacción está garantizada.

Nosotros adelantamos la confianza en nuestros servicios. Porque creemos en lo que hacemos y nuestra experiencia nos avala.

El secreto: los objetivos de nuestros clientes, los hacemos nuestros. Nuestra estrategia: la fidelización solo es posible con resultados.

El 97% de nuestros clientes hacen su plan de formación anual con NETT Digital School.

Más de 500 clientes confían en nosotros. Muchos de ellos, clientes de grandes cuentas y marcas de prestigio.

Casos de éxito:



ACCIONES FORMATIVAS a medida de las necesidades del cliente:

Innovación:

● INNOVACIÓN ESTRATÉGICA

Si el mundo ha cambiado y con él, nuestros hábitos de consumo, es imprescindible adaptarnos y conocer otras formas de resolver los problemas a los que nos enfrentamos.

Hoy necesitamos metodologías de gestión muy ágiles que nos permitan reaccionar a la misma velocidad a la que se producen los cambios en nuestro entorno.

Entender el marketing como solucionador de problemas, utilizar herramientas 'Open Minded' para aprender a pensar de forma diferente, realizar ejercicios de Co-creación y GameStorming orientados a resultados, renovar la estrategia a través del Design Thinking, o incluso transformar el modelo de Negocio con metodologías Lean.

Estas son algunas de las posibilidades que podemos utilizar.

● INNOVACIÓN DESDE EL CLIENTE

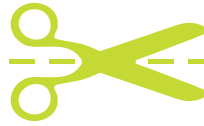
"El objetivo de cualquier empresa es hacer y conservar clientes aportándoles valor, definiendo aportar valor como hacer todo aquello por lo que el cliente está dispuesto a pagar, es decir, fidelización de clientes.

¿Existe alguna metodología, de reconocido éxito, que nos permita medir y gestionar la fidelidad del cliente y que relacione esa fidelidad con la mejora de los resultados económicos de la empresa?"

100% de casos de éxito al implantar el sistema. Exclusividad del Proyecto de Innovación desde el Cliente en Formación Estratégica por Nett Digital School.

Grandes multinacionales como APPLE, SAMSUNG, SONY, ING, EBAY, AMAZON, ALLIAND mantienen vivo este sistema como secreto de su éxito. Cualquier empresa con clientes que desee aumentar su cuenta de resultados puede implantar este Proyecto.





Ventas:

● DIRECCIÓN COMERCIAL Y ANIMACIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES MEDIANTE COACHING

Desarrollar la capacidad de motivación y animación del equipo comercial a través de técnicas de coaching. El estado del responsable comercial o jefe de ventas, repercute de forma geométrica en el equipo comercial, y de forma indirecta en las ventas de la empresa.

● TÉCNICAS DE VENTA EFICACES PARA SU PRODUCTO / SERVICIO

Poseer habilidades comerciales es una característica indispensable para el equipo comercial. Es determinante trabajar sobre técnicas de venta adaptadas a su producto / servicio, a su mercado, y al equipo en cuestión, con el objetivo de aumentar facturación del departamento comercial.

● DESARROLLO EN VENTA Y ACOMPAÑAMIENTO COMERCIAL

Mejorar las habilidades comerciales de forma grupal, y finalmente realizar un acompañamiento comercial de forma individualizada para su correcto desempeño y optimización de las técnicas en el propio terreno de venta.

● NEGOCIACIÓN:

Es necesario desarrollar habilidades que permitan aumentar la conversión en ventas, conducidas al cierre de operaciones. Existe una modalidad de Negociación diseñada para el departamento de compras específicamente, adaptada a sus proveedores y las operaciones habituales en su empresa.

● ORIENTACIÓN AL CLIENTE:

Pequeña píldora que lanza al equipo base el valor de la orientación al cliente, como filosofía de empresa.

● PROACTIVIDAD EN VENTAS

Hoy en ventas es necesario "Salir a buscar al cliente", frente a esperar de forma pasiva. Para ello esta píldora desarrolla la competencia de la proactividad en el equipo, formarle para que adopte la actitud de "adelantarse". También se trabaja la proactividad para otros departamentos.

● ATENCIÓN AL CLIENTE

Formación para potenciar de forma positiva la atención al cliente en departamentos que traten directamente con él. Todo ello con el objetivo de maximizar los resultados del departamento.

● ATENCIÓN TELEFÓNICA

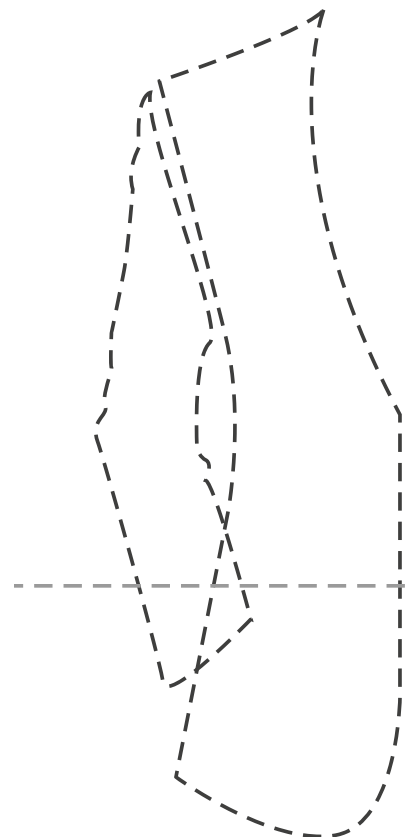
La herramienta del teléfono hace las relaciones interpersonales más frías. Este curso trata de optimizar la atención al cliente dentro de las características especiales que supone la atención telefónica, con el objetivo de mejorar los resultados en ventas, reclamaciones, pedidos, manejo de centralitas, etc.

● EXCELENCIA EN EL SERVICIO:

En departamentos comerciales y de atención al cliente no es suficiente con ofrecer un buen servicio, para ser realmente competitivos. El objetivo de cada colaborador ha de ser la excelencia, ya que es la mejor estrategia de diferenciación y fidelización del cliente.

● GESTIÓN DE COBROS

En los tiempos que corren muchos departamentos de administración se encuentran con la problemática de la dificultad de cobros. Esta formación desarrolla las habilidades para aumentar la conversión en la gestión de cobros notablemente.



Marketing:

● **COMMUNITY MANAGER**

En redes sociales no es suficiente con tener presencia. Se requiere la definición de una estrategia 2.0, alineada con los objetivos estratégicos de la compañía, que se llevará a cabo desde el puesto de Community Manager.

● **PERSONAL BRANDING, MARCA PERSONAL**

La influencia de nuestra imagen en la Red está vinculada a las acciones que llevemos a cabo en cuanto a nuestra "Marca Personal".

● **MARKETING ESTRATÉGICO**

Desarrollo de un proyecto de marketing estratégico para la empresa a través de la formación. Permitirá facilitar la competitividad de la empresa y mejorará la cuenta de resultados notablemente.

● **MARKETING ONLINE:**

Implementar las nuevas estrategias de Marketing Online a través de un proyecto que se desarrollará simultáneamente a la formación a través de los participantes, con las directrices y el seguimiento del docente. El objetivo es aumentar la competitividad de la empresa en internet.

● **REDES SOCIALES:**

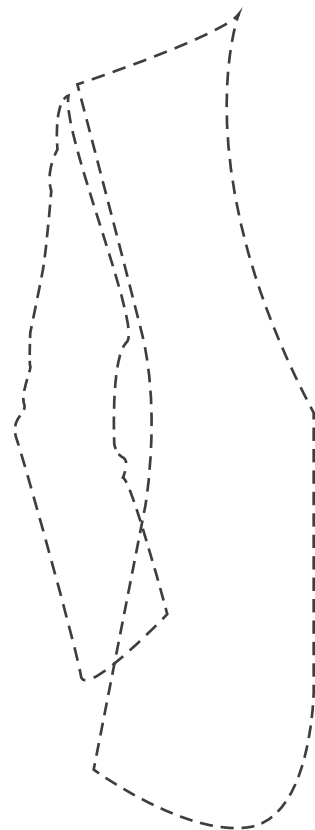
Incorporar al plan de marketing las herramientas tan poderosas que ofrecen hoy por hoy las redes sociales, de forma estratégica, desarrollando las competencias y habilidades del community-manager.

● **REDES 2.0, SOCIAL MEDIA CORPORATIVO:**

Crear un Social Media para la empresa en el que los participantes podrán liderar proyectos, compartir experiencias, información corporativa, establecer líneas de colaboración interna y reforzar lazos profesionales entre los colaboradores.

● **MARKETING INTERNO:**

Formar un plan de marketing interno como proyecto de fidelización de los colaboradores de una organización, a través del cual se generará un mayor nivel de motivación, de colaboración y de proyección de futuro en la propia entidad.





Habilidades y competencias:

● OPERACIÓN CSI: ENCUENTRA EL TALENTO

El capital humano es el más valioso en la empresa. Por eso es importante conocer cómo detectar el talento en nuestras organizaciones y las herramientas a utilizar para sacar el mayor potencial de nuestro equipo.

● PÓCIMA DE HABILIDADES Y COMPETENCIAS PARA EL DESARROLLO PERSONAL EN EL PUESTO

Un cóctel de píldoras, combinado en función de las necesidades del cliente. Permiten desarrollar a la persona dentro de su propio puesto.

● QUE NO SE TE RESISTA LA FELICIDAD, RESILIENCIA

Nuestra capacidad de superar la adversidad es fundamental para el desempeño de nuestras funciones y nuestro desarrollo personal / profesional.

● EL EFECTO ESPEJO DE LA ACTITUD POSITIVA

Un taller en el que ponemos en marcha dinámicas en las que podremos experimentar cómo la actitud que encontramos es reflejo de la que transmitimos. De esta forma sabremos cómo conseguir una actitud positiva en nuestro equipo.

● PUESTA EN VALOR DE LA ACTIVIDAD

Muchas veces hay gran desconocimiento en la compañía de la importancia del valor de la actividad de alguna de las áreas por el resto de departamentos. El conocimiento y puesta en valor de su actividad facilitará la eficacia y eficiencia de las relaciones interdepartamentales.

● ADPT, ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN DE PUESTOS DE TRABAJO

Es fundamental en una organización para alcanzar la máxima eficiencia del capital humano disponer de ADPT, Análisis y Descripción de puestos de Trabajo. Desde formación estratégica acompañamos al cliente para desarrollar su ADPT.

● VALORACIÓN ECONÓMICA DE LOS PUESTOS DE TRABAJO

¿Se pueden valorar económicamente los puestos de trabajo de una compañía? SÍ, a través de un método y herramienta que permite su valoración y facilita la política de retribución variable según resultados.

● DIRECCIÓN Y ANIMACIÓN DE EQUIPOS

Perfeccionar la capacidad de management de los colaboradores, con el fin de sacar el máximo rendimiento a sus empleados.

● LIDERAZGO SITUACIONAL

Mejorar la capacidad de management de los colaboradores, siguiendo el modelo de Ken Blanchard (orientado a tareas-resultados).





● **COMUNICACIÓN INTERNA**

Cómo implantar o mejorar el plan de comunicación interna en una empresa para fomentar transparencia en la organización, y mejorar la eficiencia en la comunicación interdepartamental, vertical, ascendente y descendente. Acción formativa diseñada en 2 líneas: mandos intermedios y alta dirección (Complementarias entre sí).

● **INTELIGENCIA EMOCIONAL**

Prosperar en el manejo de nuestras emociones y el de las personas que nos rodean, para ser capaz de sacar lo mejor en cada situación.

● **TRABAJO EN EQUIPO**

Aumentar la productividad en el trabajo a través del sistema conjunto de valores, creencias y acciones.

● **GESTIÓN EFICAZ DEL TIEMPO**

Aumentar la productividad de los trabajadores. Conseguir colaboradores eficaces y eficientes.

● **GESTIÓN DE ESTRÉS**

Mejorar la capacidad de adaptarse a situaciones y entornos que generan estrés mejorando las técnicas de control y de relajación. Esta acción se puede plantear en el entorno de un Balneario para conseguir mayor efectividad.

● **MOTIVACIÓN Y DESARROLLO PERSONAL**

Desarrollar el pensamiento positivo, aumentando la motivación y reforzando el desarrollo personal del equipo.

● **CLIMA LABORAL**

Formar a los mandos directivos en acciones orientadas a mejorar el ambiente laboral, haciendo que disminuya la rotación de personal y los días de absentismo.

● **LOS 4 PILARES DE LA EMPRESA**

Aumentar el rendimiento de los colaboradores dentro de la organización mejorando la gestión, el comercio, los RR.HH. y el crecimiento.

● **CREATIVIDAD**

Perfeccionar la capacidad de elaborar nuevas ideas, de poner en práctica nuevos planes de acción y de pensar de otras maneras distintas a las preestablecidas.

● **PRESENTACIONES EXCELENTES**

Incrementar la capacidad de oratoria, de tal manera que se adquieran las habilidades necesarias para ello. Puede ir acompañado de la presentación excelente con CANVA.

● **CLAVES DE ÉXITO**

Desarrollar las competencias claves para afrontar la vida laboral con garantías de éxito.

● **FORMADOR DE FORMADORES**

Progresar con las habilidades de aquellos profesionales que se dedican a la formación o imparten nuevos conocimientos en momentos puntuales, como formadores internos en la empresa.

● **GESTIÓN POSITIVA DEL CAMBIO**

Dotar al trabajador de las competencias necesarias para poder adaptarse a los cambios de entorno y de ambiente en momentos puntuales, como formadores internos en la empresa.

Experimental Training:

En NETT Digital School organizamos acciones formativas en entornos naturales para propiciar el trabajo en equipo, la cohesión de equipos de trabajo y desarrollar competencias específicas propuestas de forma personalizada a la empresa, adaptadas a sus necesidades y a sus objetivos estratégicos. Normalmente se desarrollan en zonas de montaña y durante el fin de semana. Incluye Pensión Completa, una noche y dos días de actividades.



- **COHESIÓN DE EQUIPOS**

El propósito es favorecer el clima del equipo, mejorando técnicas de trabajo en equipo, otorgando diferentes roles en actividades al aire libre, que favorecen el no condicionamiento del entorno laboral.

- **EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO**

Crear equipos de trabajo independientes, eficientes y altamente productivos. Cada miembro ha de desarrollar un rol que irá intercambiando trabajando diferentes competencias según la organización.



Coaching:

En NETT Digital School desarrollamos procesos de coaching personalizados a través de coach titulados. La decisión de realizar un coaching viene dada por la necesidad de crecimiento personal o profesional. Se trata de un entrenamiento personal en el que el coach/entrenador es quien marca los objetivos que desea conseguir. Su coach, le entrenará en las habilidades y competencias requeridas y marcará las metas necesarias que le permitan conseguir sus objetivos personales, profesionales o empresariales. Los resultados de mejora en todos y cada uno de los procesos de coaching desarrollados, nos confirman que han sido de gran éxito para cada participante. Es sin duda la mejor elección para un proceso de desarrollo personal o profesional.

- **COACHING EJECUTIVO**

Entrenamiento especialmente dirigido a ejecutivos de alta dirección como mandos intermedios.

- **COACHING PROFESIONAL**

Preparación dirigida a cualquier colaborador que desee conseguir nuevos objetivos a nivel profesional.

- **COACHING GRUPAL**

Preparación dirigida a un equipo / colectivo dentro de la organización con los mismos objetivos específicos a conseguir (Departamento de Ventas, Mandos Intermedios, etc.)



Digital:

- MICROSOFT 365
- DISEÑO: AUTOCAD, ILLUSTRATOR, PHOTOSHOP E INDESIGN
- DISEÑO TÉCNICO: AUTOCAD, CATIA, SOLID WORKS
- DISEÑO Y PROGRAMACIÓN WEB: HTML, CSS, JSP, PHP Y MYSQL
- MULTIMEDIA: PREMIERE, AFTER EFFECTS, 3D STUDIO MAX, BLENDER
- PROGRAMAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL: SAGE, CONTAPLUS Y NOMINA PLUS

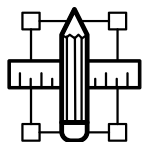
Gestión:

- DIRECCIÓN FINANCIERA
- CONTABILIDAD INFORMATIZADA
- GESTIÓN LABORAL
- GESTIÓN FISCAL
- ERP / CRM

Idiomas:

- INGLÉS A MEDIDA: EMPRESARIAL | TÉCNICO | COMERCIAL
- FRANCÉS A MEDIDA: EMPRESARIAL | TÉCNICO | COMERCIAL
- ALEMÁN A MEDIDA: EMPRESARIAL | TÉCNICO | COMERCIAL

SERVICIO INTEGRAL de Formación a Medida para Empresas **COSTE CERO REAL:**



PROSPECCIÓN

Detección y estudio de necesidades

ASESORAMIENTO

Somos asesores de formación de nuestros clientes

FORMACIÓN

Impartición de la formación adaptada al cliente, a su marca y a su filosofía de empresa

GESTIÓN

Nosotros nos ocupamos de todo, tanto con FUNDAE, como a nivel burocrático.

SIN COSTES DE GESTIÓN NI DESEMBOLSOS

Bonificación del 100% de la acción formativa.



NETT/DIGITAL
SCHOOL

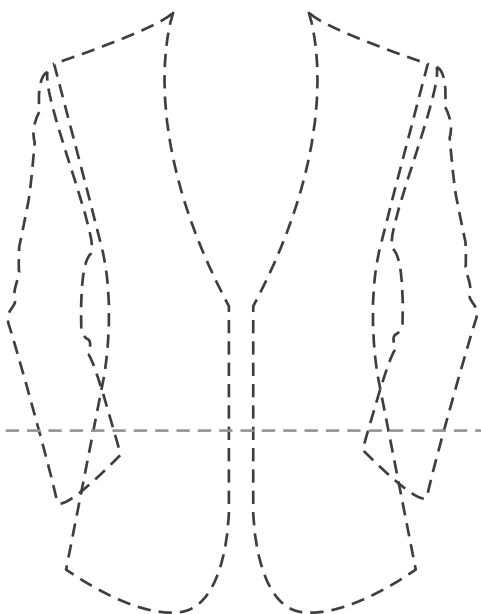
Plaza Salamero • 14 | Zaragoza

www.nettdigitalschool.com

info@nettdigitalschool.com

900 11 77 77

Traje a Medida para Empresas



Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



CERTIFICADOS
CALIDAD
ISO 9001