

Programa Integrado de Marketing y Transformación Digital para PYMES

PIMD



EIPYMES

FUNDAMENTOS DE LA ESCUELA INTERNACIONAL DE PYMES

EIPYMES, Escuela Internacional de Pymes, nace con el compromiso de liderar la formación empresarial de la mano de la Universidad de Málaga, donde se combinan, como elemento diferenciador **la formación, la consultoría y el networking de negocios.**

PILARES DE EIPYMES

Trabajaremos en el desarrollo del motor económico de nuestro país, las pymes, micropymes y autónomos.

Afianzaremos la potencialidad de las habilidades empresariales de los hombres y mujeres de negocios hechos a sí mismos, empresarios, propietarios, directivos, profesionales, emprendedores y estudiantes, con inquietudes de crecimiento personal y profesional.

Adaptaremos nuestros programas formativos a las necesidades y realidades empresariales del día a día de los hombres y mujeres de negocios de nuestra sociedad.



NUESTRA MISIÓN

Formación y Consultoría Empresarial

Nuestro objetivo principal en EIPYMES es la formación, capacitación, perfeccionamiento y consultoría de los empresarios, directivos y profesionales de las pymes, micropymes y autónomos, mediante el desarrollo de programas integrados de FORMACIÓN, CONSULTORÍA EMPRESARIAL Y NETWORKING.

NUESTRA VISIÓN

Empresarios Comprometidos con la Sociedad

EIPYMES aspira a ser una Escuela de Negocios que impulsa la creación del conocimiento e innovación del mundo empresarial, creando personas comprometidas con la sociedad.

NUESTROS VALORES

Principios Éticos como Fundamentos del Éxito

- ◆ Respetar y ser respetado.
- ◆ Humildad, honradez, cercanía y confianza.
- ◆ Aprendizaje y capacidad de escuchar.
- ◆ Unión, colaboración y trabajo en equipo.
- ◆ Espíritu de servicios .
- ◆ Adaptación a los entornos sociales, humanos y económicos.



EXCELENCIA - CALIDAD - EMPLEO

Programa Integrado de Marketing y Transformación Digital para PYMES PIMD

1. INTRODUCCIÓN

El Programa Integrado de Marketing y Transformación Digital para PYMES PIMD es uno de los pilares de nuestro Máster de Dirección de Pymes, conformado a su vez por los programas Integrados de Desarrollo Empresarial y Habilidades Directivas, pensados para una formación integral en la dirección de PYMES.



2. ¿CUÁL ES LA ACTUALIDAD EMPRESARIAL?

- ◆ Mercados Globalizados
- ◆ Mercados Competitivos y Volátiles
- ◆ Innovación Tecnológica
- ◆ Comunicación Digital
- ◆ La Era del Conocimiento

3. ¿POR QUÉ LO NECESITO?

FUNDAMENTOS DE LA ALTA DIRECCIÓN

- ◆ El PIMD, le permitirá:
 - Diseñar estrategias que aseguren el presente y futuro de la empresa
 - Transmitir los valores de la compañía a la organización
 - Entender el sentido de la Excelencia Empresarial y la Calidad en el Empleo

4. ¿QUÉ RESULTADO OBTENDRÉ CON ESTE PROGRAMA?

- ◆ Empresa Competitiva
- ◆ Disminución de Costes
- ◆ Aumento de Facturación
- ◆ Excelencia Empresarial
- ◆ Calidad en el Empleo
- ◆ Empresa Comprometida con la Sociedad

5. ¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

- ◆ El Programa está diseñado para Empresarios y Directivos profesionales de las PYMES, microPYMES y autónomos con experiencia profesional.



NUESTRA DIFERENCIACIÓN

1. NUESTRO SISTEMA

Nuestro sistema de enseñanza combina la **Formación**, la **Consultoría Empresarial** y el **Networking**.



FORMACIÓN

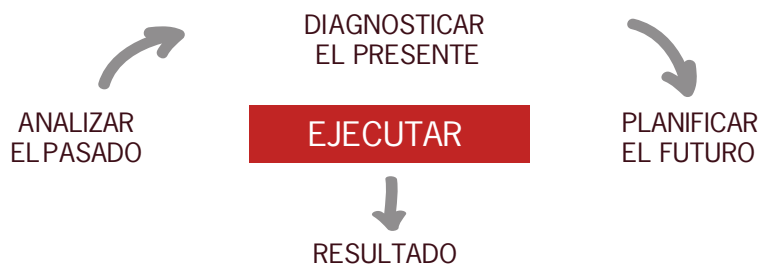


CONSULTORÍA EMPRESARIAL



NETWORKING

2. NUESTROS PROCESOS



PLAN ESTRATÉGICO

El alumno, junto al Coach, desarrollará durante el proceso de formación un plan estratégico de su empresa, con el que abordará los procesos imprescindibles y necesarios para llevar a cabo el éxito del negocio de sus vidas.



COACH

DESARROLLO DIRECTIVO

- ◆ Acompañamiento Empresarial
- ◆ Crecimiento Humano
- ◆ Gestión del Talento Directivo



NETWORKING

EIPYMES, a través de su agrupación de alumnos se alinea con la filosofía del Networking, que se fundamenta en la colaboración y establecimiento de una red de contactos a nivel Profesional y Empresarial.

EIPYMES, desarrolla actividades diversas de Networking de negocios a través de programas formativos, seminarios, conferencias, desayunos, facilitando a sus alumnos avanzar en sus carreras profesionales y empresariales, ampliando la posibilidad de hacer sus empresas más visibles y en consecuencia aumentando las posibilidades de generación de negocio.

NETWORKING EN LOS PROGRAMAS DE EIPYMES

Como pilar fundamental e innovador los programas formativos de EIPYMES, se complementarán con conferencias empresariales de actualidad, donde se debatirán los entresijos y dificultades que afronta día a día el empresario.

NUESTRA METODOLOGÍA

Formación

Formación práctica dirigida a las necesidades empresariales.

Consultoría Empresarial

1. PLAN ESTRATÉGICO

Acompañamiento e implantación de la formación a hechos reales

2. CONSULTORÍA - COACH

Crecimiento Humano

Gestión Habilidades Directivas



Networking

Red de Contactos

- Formación continua
- Colaboración y crecimiento de las posibilidades de negocios



1

Participantes

Empresarios hechos a sí mismos, directivos, emprendedores y estudiantes, con inquietudes de crecimiento personal y empresarial

2

3

Metodología

La metodología tiene como objetivo que el alumno construya su propio modelo de negocio.

- Metodología práctica
- Método del caso
- Discusión de casos reales
- Clases magistrales
- Activación y participación de los alumnos

4

5

Claustro Profesores

Claustro académico avalado con una dilatada experiencia académica y profesional

6

Evaluación

Evaluación continua, junto al proyecto del plan estratégico de su empresa

7

8

Organización

- Sesiones formativas
- Conferencias - Coloquios
- Consultoría empresarial
- Coach - Mentor
- Networking



EIPYMES

CONTENIDO FORMATIVO (PIMD - PYMES)

PROGRAMA INTEGRADO DE MARKETING Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL PARA PYMES

CURSOS DE EXTENSIÓN DE MARKETING DIGITAL PARA PYMES

BLOQUE I - MARKETING EN LA ERA DIGITAL

<p>Módulo I EL MARKETING MIX DIGITAL</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El Mix de marketing integrado con el mix digital. - Comunidades en Internet y Engagement. - Marketing de contenidos, viralidad y tecnologías sociales. - La construcción de una Web 3.0. - Pensando en mobile marketing.
<p>Módulo II MARKETING DIGITAL PARA PYMES</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La investigación comercial en las tomas de decisiones en la era digital. - Técnicas de diagnóstico para la planificación estratégica. - Control Presupuestario del plan de marketing Digital. - Las Franquicias como oportunidad de negocio en la era digital.
<p>Módulo III DISEÑO Y CREACIÓN DE UN PLAN DE MARKETING DIGITAL</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Nuevos modelos de negocios digitales. - Diseño y Creación de un plan de marketing digital. - Estrategias de marketing digital. - Segmentación de mercados digitales.
<p>Módulo IV MARKETING DIGITAL PARA PYMES</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Posicionamientos Web. Seo - Sem- Adwords, Remarketing, etc. - Analítica Web. Cómo medir y optimizar los procesos críticos en nuestra web. - Medios propios, pagados y ganados. - Optimización de contenidos digitales. - Landing pages.
<p>Módulo V MARKETING Y GESTIÓN DE VENTAS DIGITAL</p>	<ul style="list-style-type: none"> - La gestión comercial en medios digitales. - La gestión de datos. Big data y analítica de negocios. - Email marketing. - Plataformas digitales. - Marketing móvil, SMS digital. - Gestión CRM. Telemarketing.
<p>Módulo VI REDES SOCIALES. FACEBOOK, LINKEDIN, YOUTUBE, TWITTER, INSTAGRAM... PARA PYMES</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Plan de marketing en redes sociales. - Integración de las Redes sociales en el plan de marketing de la empresa. - Medios pagados en redes sociales. - Analítica de las redes sociales. - Cómo conseguir clientes en las redes sociales.
<p>Módulo VII ESTRATEGIAS DE VENTAS ENTORNOS DIGITALES PARA PYMES</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Estrategias de Ventas en entornos maduros. - La comercialización y ventas en el siglo XXI. - El neuromarketing aplicado a las ventas. - Branding empresarial y personal.
<p>Módulo VIII CAPTACIÓN Y FIDELIZACIÓN DE CLIENTES ENTORNOS DIGITALES PARA PYMES</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Programa de captación de clientes entornos digitales. - Programa de fidelización de clientes digitales. - Retorno sobre la inversión. - Ya he conseguido leads de internet ¿Cómo los convierto en venta? - El usuario omnicanal: descubre todos los canales a través de los cuales nos pueden conocer.

Bloque II - HABILIDADES DIRECTIVAS Y GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO EN LAS PYMES DEL SIGLO XXI

<p>Módulo IX LAS HABILIDADES DIRECTIVAS EN LAS PYMES DEL SIGLO XXI DIGITAL</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cómo gestionar los conflictos personales dentro de las Organizaciones del siglo XXI. - El modelo organizativo de pymes siglo XXI. - La comunicación empresarial del siglo XXI.
<p>Módulo X LA COMUNICACIÓN Y DELEGACIÓN EN LAS PYMES DEL SIGLO XXI</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ¿Cómo nos comunicamos con nuestros colaboradores en las Pymes del siglo XXI? - Los pasos para conseguir una buena comunicación en las pymes. - La delegación como la herramienta más potente de dirección de las pymes del siglo XXI.

Bloque III - TRATAMIENTOS DE DATOS EN LAS PYMES DIGITALES DEL SIGLO XXI

<p>Módulo XI ASPECTOS BÁSICOS DE LA LOPD</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Introducción a la LOPD. - Legislación sobre la LOPD. - Principales obligaciones legales. - Tratamientos de datos. - Sanciones.
--	--

Bloque IV - PLAN ESTRATÉGICO DE MARKETING

<p>Módulo XII PLAN ESTRATÉGICO INDIVIDUAL</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Acompañamiento e implantación de la formación a hechos reales. - Análisis del pasado. - Diagnóstico del presente. - Planificación del futuro. - Ejecución y resultado.
---	--

Bloque V - CONSULTORÍAS INDIVIDUALES

<p>Módulo XIII "CONSULTORÍAS INDIVIDUALES EN LA EMPRESA DEL ALUMNO"</p>	<ul style="list-style-type: none"> o Acompañamiento empresarial. Acompañamiento e implantación del plan estratégico en la empresa. Asesoramiento y adaptación de los cambios en la empresa. o Acompañamiento personal. Coach. Diagnóstico y desarrollo de las habilidades directivas del empresario/a. Potencialización del crecimiento humano del empresario/a.
---	--



NUESTRO CUADRO DOCENTE

Destacados profesionales que a su paso por la escuela contribuyen a la visión y estrategia de los diferentes cambios que la empresa va experimentando.



NUESTRO COLABORADORES



Vicente del Bosque



Victor Küppers



Patricia Ramirez

1) Dr. Guillermo Bermúdez

Dirección académica y Módulo de Marketing
 Profesor Titular de Marketing.
 Más de 20 años Consultor de empresas como Leroy Merlin, Sanitas, Accor, Dunkin'.
 Director de Cátedra de Franquicia UMA.

4) Doña Mónica Mendoza

Licenciada en Psicología por la Universidad Autónoma de Barcelona
 Máster en Dirección de Ventas por EADA y un Programa de Crecimiento de Empresas por IESE.
 Sales Training por Dale Carnegie y Certificada como Coach Comercial por CIE Barcelona.

2) D. Rafael Montesinos

Módulo de Gestión de Personas
 Licenciado en Psicología por la Universidad de Granada.
 Experto en Desarrollo Directivo (IESE).
 Ex-Director de Selección, Formación y Desarrollo de Unicaja.
 Más de 30 años de experiencia como Experto en Comportamiento Humano.

5) D. Jerónimo Sánchez Méndez

Técnico Superior Administración y Finanzas de Empresas.
 Master Dirección de Empresas. San Telmo.
 Programa Superior en Marketing y Ventas. Esic.
 Experto de RR.HH. Uned.
 Experto en Protocolo Empresarial. Uned.
 Programa Especializado en Dirección de Empresas.Uma.
 Empresario-directivo-consultor con más de 20 años de experiencia.

3) D. Luís Fernández García

Módulo de Derecho Jurídico y Consultoría Empresarial
 Master en Derecho de Comercio Europeo.
 Abogado en ejercicio por los Ilustres Colegios de Abogados de Málaga y Granada desde 1978.
 Más de 30 años asesor consultor de distintas empresas de las ramas de hostelería, inmobiliaria, constructora, servicios turísticos y de timeshare.

6) Doña Teresa Suarez

Licenciada en Periodismo.
 Experta en comunicación digital.
 Experta docente de diversas Escuela de negocios.
 Más de 15 años de experiencia.



ESTRUCTURA DEL PROGRAMA FORMATIVO

La duración del Programa Formativo Integrado de Marketing y Transformación Digital PIMD, es de cuatro meses. Incluyendo:

TIPO DE SESIÓN	NÚMERO DE MESES
- Sesiones Formativas Presenciales - Plan de Negocio Estratégico de Marketing	4
TIPO DE SESIÓN	SESIONES DE COACH
Consultorías Empresariales individuales con el Coach Empresarial	1
Total horas del trabajo del alumno/a - empresario/a:	150

LUGAR DE CELEBRACIÓN

Escuela de EIPYMES en el Higuero | Centro de Negocios Altos del Higuero, Oficina 2
 Avda. Retamar, 69. Urb. Reserva del Higuero - 29639 Benalmádena
 Tel: 952 123 589 | formacion@eipymes.com | www.eipymes.com

FECHAS

De Enero 2019 a Abril 2019.
 Horario: Un día a la semana en sesión de tarde.

TITULACIÓN


Con la realización del programa PIMD, obtendrá el titulación:

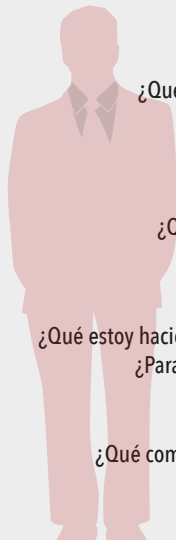
1. TÍTULO DE LA ESCUELA INTERNACIONAL DE PYMES


PIMD - Programa Integrado de Marketing y Transformación Digital.
 Título de carácter privado de la Escuela Internacional de PYMES.

CUADRO DE DIAGNÓSTICO EMPRESARIAL

Responda a las siguientes preguntas invirtiendo el tiempo necesario

	¿Qué estoy haciendo?	¿Qué resultados estoy obteniendo?
 <p>¿Qué relación tengo con mis socios? ¿Mis socios familiares?</p> <p>¿Cuáles son mis habilidades directivas? ¿Y mis debilidades?</p> <p>¿Qué necesita mi empresa?</p> <p>¿Qué demanda el mercado?</p>		

	¿Qué estoy haciendo?	¿Qué resultados estoy obteniendo?
 <p>¿Qué demandan los clientes?</p> <p>¿Qué hace la competencia?</p> <p>¿Qué estoy haciendo para tener clientes? ¿Para tener más rentabilidad?</p> <p>¿Qué comunicación tengo con mis trabajadores?</p>		

	¿Qué estoy haciendo?	¿Qué resultados estoy obteniendo?
 <p>¿Cuál es la situación económica de mi empresa?</p> <p>¿Qué políticas económicas-financieras practica mi empresa?</p>		



ESCUELA INTERNACIONAL DE PYMES

Avda. de Retamar. Centro de Negocios Altos del Higuero 69, oficina 2
Urbanización Reserva del Higuero. 29639 Benalmádena

Información y matrícula:

www.eipymes.com