



PROPUESTA PARA LA IMPARTICIÓN DEL TALLER FORMATIVO

"GESTIÓN DEL COMERCIO"
**Indicadores para mi negocio. Cuáles y Cómo
utilizarlos**





ÍNDICE

1. DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN	<i>Pág. 3</i>
2. OBJETO DEL PROYECTO	<i>Pág. 4</i>
3. OBJETIVOS DE LAS ACCIONES	<i>Pág. 5</i>
4. PÍLDORAS FORMATIVAS Y SUS CONTENIDOS	<i>Pág. 8</i>
5. METODOLOGIA FORMATIVA	<i>Pág. 19</i>
6. EQUIPO HUMANO ASIGNADO	<i>Pág. 22</i>
7. OFERTA ECONÓMICA	<i>Pág. 29</i>



1. DESCRIPCIÓN DE LA ACCIÓN

Fruto de la pertenencia a la Asociación también como comerciante de un miembro de GENERE FORMACIÓN S.L.. Proponemos un ciclo de talleres dirigido al sector del comercio minorista.

Para ello Nuestra propuesta, basada en la experiencia como comerciante de este miembro : Vicente Choya Almaraz (desde el 2009 en Bilbao y desde el 2021 en Vigo) y como consultor y formador desde 1997 versa en esta posible doble acción:

Una Formación Grupal mediante un formato de “Píldora Formativas”, que se puede prolongar en algún caso con asesoramiento/formación individualizada para cada negocio en particular. (si se estimase oportuno)

Todo ello para ayudar a los/as asistentes a Mejorar su grado de Competitividad y Consolidación; así como dotarles de una mayor capacitación profesional, tan necesaria hoy en día.

En Definitiva: **La premisa es clara:**

***CONSOLIDAR la VIABILIDAD DE NEGOCIO a través de la MEJORA DE LA
COMPETITIVIDAD EN LA GESTIÓN de la Empresa***



2. OBJETO DEL PROYECTO

Este proyecto nace para ir cubriendo parte de los objetivos marcados por la propia Asociación Comercial por unas necesidades, por un lado “visibles”, y por otro “latentes” centrados en:

- ✓ Frenar la desaparición de enseñas locales
- ✓ Puesta en valor del comercio local
- ✓ Visualización del comercio/negocio singular y diferenciador
- ✓ Mantenimiento de la identidad comercial del Municipio
- ✓ Recuperación del Posicionamiento del sector como Eje estratégico para la Ciudad
- ✓ Desarrollo de estrategias y acciones que dinamicen y promocionen a los comercios locales.

Persiguiendo el objetivo de la consolidación vía;

- ✓ Mejora de la rentabilidad
- ✓ Optimizar las competencias que se tienen, mejora en eficacia.
- ✓ Lograr mayores cotas de eficacia y eficiencia.
- ✓ Potenciar cara al corto plazo dichas potencialidades.
- ✓ Ser espacio de dinamización de interrelación entre comercios/negocios

3. OBJETIVOS DE LAS ACCIONES

- Que los/as asistentes puedan adquirir o mejorar sus habilidades, cara a la gestión de su negocio, mejorando o incluso “refrescando” su Cualificación Profesional.
- Dotar a los/as participantes de la jornada formativa de herramientas, de aplicación inmediata, válidas para los procesos descritos que les permita mejorar sus resultados y conseguir un nivel óptimo de competitividad.
- Concienciar al colectivo de comerciantes que un comercio/negocio, es una Empresa. Está vivo y dentro de un mercado muy cambiante.
- Acompañarlos en la aplicación “A medida” de dichas herramientas en sus empresas.

4. PILDORAS FORMATIVAS Y SUS CONTENIDOS

A continuación, presentaremos una “píldora formativa” que llevamos trabajando con el sector y desde la experiencia personal.

AREA GESTIÓN DEL COMERCIO

TÍTULO DE LA PÍLDORA FORMATIVA:

LA GESTIÓN DEL COMERCIO:

Indicadores para mi negocio ¿Cuáles y Cómo Utilizarlos?

CONTENIDOS:

- ✓ El Error de gestionar el negocio mirando sólo la cuenta corriente
- ✓ La importancia de interpretar BIEN el Balance y Cuenta de Resultados de Pérdidas y Ganancias del comercio
- ✓ El cambio de inercia en la Información a interpretar, mediante indicadores:
 - El indicador de la tranquilidad
 - El umbral de rentabilidad necesario
 - Indicador de tráfico
 - Indicador de Transacción : Indicador de Conversión
 - Índice de ventas /Ticket Medio
 - Ventas por metro cuadrado
 - Índice Stock en Tienda
 - Coste de captación de clientes
 - Satisfacción de la clientela

- ✓ El Indicador del Precio justo y su relación con los márgenes bruto y Neto
- ✓ “Pequeños Grandes Truco” del Sentido Común en la Gestión Empresarial

5. METODOLOGÍA FORMATIVA

La duración para el taller será una sesión de 2 horas como máximo. La primera fase formativa será contextual con numerosos ejemplos “muy cercanos “a sus realidades, con el ánimo de “informarles” y en la segunda fase se cumplimentarán una serie de “Fichas de trabajo” muy sencillas “in Situ”.

Las **sesiones** del curso serán **teórico-prácticas** y se desarrollarán de la siguiente manera: El profesor/a realizará una exposición de cada tema a tratar para que, posteriormente, los/as alumnos/as desarrollen una práctica relativa a su negocio en cuestión, siempre bajo la supervisión y dirección del/a responsable del curso.

De esta forma se pretende a través de las prácticas que los/as alumnos/as **asimilen mejor los conceptos impartidos**, independientemente de dar una mayor agilidad y dinámica a las sesiones de trabajo. Al mismo tiempo que **se hará referencia a cada caso en particular**, si los asistentes lo consideran oportuno, para ver aplicados los conceptos teóricos en su caso empresarial, viendo de forma práctica los conceptos vistos teóricamente.

Además, se trabajarán entre otras estas dos técnicas concretas:

- ❑ **Simulación:** Se trata de una representación de la realidad. Los pasos de esa representación se centran en la observación, la representación en sí misma, la acción sobre esa representación y los efectos de esa acción en el aprendizaje. Permite dotar a los/as asistentes de experiencia en la resolución de problemas. Muy validos en el módulo comercial.

- ❑ **Análisis del caso:** Supone introducir al/a asistente que se está formando en una situación ante la cual tendrá que comportarse como si se estuviera enfrentando con ella en la vida real. El grupo contrasta opiniones, discute y finalmente toma la decisión que considera más adecuada para resolver el conflicto planteado. Con esta técnica se ponen en práctica todos aquellos co-

nocimientos adquiridos relativos a cualquier temática de discusión. Esto es posible por tener más de 28 años de experiencia como formador-consultor comercial.

- ❑ **Autoanálisis:** Se trabajará principalmente las características propias de los/as asistentes, para que conozcan su potencial y como punto de partida para el desarrollo posterior de sus competencias. Ya que desde nuestra experiencia este apartado es algo determinante en el proceso de “consolidar” con ciertas garantías partiendo de la base de sus “Actitudes” y “Aptitudes”.
- ❑ **Historias y anécdotas:** Se trata de que el/la formador/a explique situaciones que sirvan como modelo al grupo. Y de esta manera, los/as asistentes poder practicar lo observado y corregir los posibles errores que convengan. Este elemento es vital y determinante por haber formado y acompañado a más de 1.500 emprendedores/as desde 1997, en diferentes territorios y tipos de proyectos en todos los sectores productivos.
- ❑ **Brainstorming:** Tormenta de ideas; el/la monitor/a enseña al grupo su procedimiento de realización y éste practica las técnicas liderado por aquél/a; es una técnica que sirve para crear y aportar ideas y obtener conclusiones fundamentales acerca de cualquier problema planteado en el curso.

En todo momento la transmisión de la formación se adaptará a las características del grupo de asistentes; por ello entendemos que debe existir una cierta flexibilidad en la ejecución de las sesiones formativas y en la aplicación de las técnicas expuestas anteriormente.

La aplicación de todas estas técnicas supone la **adaptación a las características del grupo**, a sus necesidades y a sus intereses. Por ello, se establece la flexibilidad en la ejecución de las sesiones formativas y en la aplicación de estas técnicas.

El reparto de horas prácticas en la formación ronda el 80 % para esta acción. **El lenguaje será eminentemente claro y asequible para los comerciantes y hosteleros.**



6. EQUIPO HUMANO ASIGNADO AL PROYECTO

Genere Formación para esta ocasión cuenta con el Consultor y Formador:
Vicente Choya Almaraz

DATOS ACADÉMICOS:

- Técnico Especialista en Marketing 1990.
- Estudios de Sociología Universidad de Deusto 1985-1988.

FORMACIÓN COMPLEMENTARIA:

- **Máster en Dirección de Marketing y Dirección de Empresas .**
Instituto Directivos de Empresa (CESEM) 1992-1993

- ❖ **ESPECIALISTA EN CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN DE EMPRESAS** desde 1997 con un aval de más de 5.000 Emprendedores asesorados en el País Vasco, Navarra, Cantabria, Galicia y Burgos.

- ❖ **MENTOR DE YOUTH BUSINESS SPAIN** acompañando empresas de reciente creación y que están bajo el “paraguas de esta Organización Internacional” gestionado en el País Vasco por la Fundación Gazteempresa de Laboral kutxa.

- **Consultor Homologado de SPRI y el Gobierno Vasco en INNOVA**

- **Consultor homologado en la metodología E + D (mejores equipos mejores resultados de Inguralde y la Red Garapen**