

PON EN FORMA TU NEGOCIO.

*ESTO NO ES UNA FORMACIÓN,
ES UN ENTRENAMIENTO.*



PLAZAS LIMITADAS

Potencia tu desarrollo profesional y personal.

Programa formativo online de 20 sesiones.

Impartido por Rubén Montesinos y Fabián Villena.

CLUB DE ALTO RENDIMIENTO DE JOVEMPA VINALOPO: BUSINESS AND MINDSET

PON EN FORMA TU NEGOCIO. ESTO NO ES UNA FORMACION, ES UN ENTRENAMIENTO.

1- ¿Qué es el club de alto rendimiento?

Es un programa formativo de alto rendimiento para conseguir resultados para ti y tu negocio en el corto y medio plazo. Está inspirado en metodologías prácticas y muy aplicables a tu negocio desde el primer día. Además de las sesiones formativos en vivo contaremos con un grupo de Telegram donde entre todos, ponentes, alumnos y equipo técnico del programa nos ayudaremos entre todos a conseguir mejores resultados.

2- ¿Quiénes son los ponentes/profesores?

Los ponentes de este programa formativo son Fabián Villena en la parte de Desarrollo Personal aplicado a ti y tu negocio. El otro de los ponentes es Rubén Montesinos en la parte de Desarrollo de Negocio, no obstante, en algunas lecciones concretas participarán otros especialistas.

3- ¿Qué cosas concretas vamos a ver?

El programa formativo ya está planteado y tenemos muy clara la línea de formaciones, pero durante el proceso del programa vamos a ir teniendo en cuenta vuestras opiniones con el objetivo de que entre todos podamos co-crear el programa con un claro objetivo: Conseguir más y mejores resultados, por eso dejamos abiertas algunas lecciones del programa.

4- ¿Cuál es el formato de las clases?

Las clases serán en vivo, donde los primeros 30-45 minutos serán teóricos donde el ponente nos da las claves de un área concreta y los otros 30-45 minutos estarán enfocados en aplicar la teoría a tu negocio, para ello utilizaremos dinámicas de trabajo individual y en pequeños grupos, para ayudarnos entre todos/as.

5- ¿Cuándo son las clases y que duración tienen?

El 9 de febrero se realizará una sesión informativa y la primera clase comienza el 2 de marzo y las siguientes serán cada 15 días, aproximadamente. Todas las clases se realizarán los martes y la hora de cada sesión será de 15:15 a 16:45. Te adjuntamos el calendario formativo.

6- ¿Cuándo empieza el club de alto rendimiento?

El club de alto rendimiento comienza el 2 de marzo, primera sesión con Fabián Villena del área de Desarrollo Personal orientada a ti y tu negocio.

7- ¿Tendremos clases en agosto?

No, no tendremos clases durante el mes de agosto.

8- ¿Qué ocurre cuando finalizas el programa?

Si las condiciones sociales y en materia de salud nos los permiten, realizaremos al finalizar el programa un evento de final presencial donde habrá muchas sorpresas. Este evento está planteado para Diciembre 2021.

9- ¿Qué pasa si no puedo ir alguna clase en vivo?

No ocurre nada, ya que grabaremos las clases, aunque te perderás la parte práctica de la sesión. En el caso de que no puedas asistir podrá venir por ti algún compañero/a, socio/a...

10- ¿Qué es eso de Telegram y para qué sirve?

Telegram es una app tipo WhatsApp de comunicación donde vamos a estar todos los ponentes, alumnos/as y equipo técnico del club de alto rendimiento. Por este canal os avisaremos de las lecciones, resolveremos dudas y trabajaremos codo con codo para sacar mayor rendimiento al club de alto rendimiento.

11- ¿Por qué hay plazas limitadas?

Las plazas son limitadas ya que lo que buscamos con esta primera edición es calidad y no cantidad. Nuestra filosofía es que la gente que acceda al programa formativo le pueda sacar un rendimiento alto y para ello un menor volumen de alumnos es lo idóneo.

12- ¿Cuál es el precio del curso, por qué y cómo puedo pagarlo?

Creemos en la democratización de la buena formación de los empresarios/as. Por ello, un programa formativo que en el mercado podría tener un precio de entre 500-700 € hemos decidido que el precio del curso es de 100 € para los asociados de Jovempa.

Puedes reservar tu plaza por 30€.

13- ¿Le sacaré rentabilidad a este programa formativo?

Es una cuestión muy personal y de cada alumno/a. Lo que si te podemos garantizar es que vas a tener los conocimientos y las herramientas con las que vas a poder obtener unos resultados muy buenos.

14- Lo tengo claro. ¿Cómo me apunto al club de alto rendimiento?

¡Genial! Estamos encantados de contar contigo.

Reserva tu plaza en el siguiente enlace: <https://forms.gle/6kZVzwVaRwEKzS6Z7>

15- ¿Tengo más dudas cómo las soluciono?

Contacta con el equipo de Jovempa para que podamos ayudarte a solucionar tus dudas. Puedes ponerte en contacto a través del correo jovempa@jovempa.org o a través del teléfono 965 573 318

TEMÁTICAS DEL CLUB DE ALTO RENDIMIENTO

ÁREA DE DESARROLLO PERSONAL (con orientación profesional)

1. MotivAcción: Técnicas para auto-motivarnos: cómo encontrar la motivación en momentos difíciles.
2. Tomar el volante de mi tiempo: horario del día, agenda y planificación de la semana.
3. Cómo empezar el día para no ir como pollo sin cabeza: hábitos para centrar el día (y estar concentrado y ser productivo).
4. Aprende a decir que NO. Trabajar la “Asertividad” para decir lo que pienso y siento en el momento y forma adecuada.
5. Cómo entrenarnos para ser más positivos inteligentes: entrena tu mente para ver lo bueno de tu vida y de tu trabajo y disfrutarlo en mayor medida.
6. Cómo gestionar a las personas de trato complicado (clientes, compañeros de trabajo, etc.).
7. Perder el miedo a hablar en público: claves para pasar del miedo escénico al placer del escenario.
8. Gestión de miedos: saber diferenciar los miedos ecológicos de los tóxicos y superar nuestras auto-limitaciones.
9. Cómo gestionar interrupciones en el día a día: tanto internas (distracciones) como externas (llamadas, emails, visitas, etc.).
10. Cómo ser un Crack de las relaciones: claves para conectar con otras personas de modo eficiente y auténtico.

ÁREA DE DESARROLLO DE NEGOCIO

Fase 1 - Estrategia

1. Revisa tu modelo de negocio: Mapeado (tenerlo claro) y análisis (debilidades y fortalezas) (pensando en el corto y en el largo) / DAFO (personal y de empresa)
2. Define y construye una propuesta de valor GANADORA (diferenciación, innovación, adaptado a los nuevos tiempos 2020)
3. Mapea y analiza tu avatar o posibles avatares (mejor siempre empezar por uno...) (cliente en el centro, El jefe...)
4. Revisión y empaquetado de la Fase de estrategia

Fase 2 - Ventas

4. Construye tu embudo de ventas (que es y cómo y por qué se produce una venta)
5. Diseña y construye tus comunicaciones (contenidos para ads y orgánico)
6. Alimenta tu embudo de ventas (Ads) (corto plazo)
7. Automatiza tu marketing y ventas (Software de automatización y emails)
8. Revisión y empaquetado de la Fase de Ventas

Fase 3 - Automatiza y gestiona tu negocio

9. Automatiza tu marketing y ventas (Software de automatización y emails)
10. Las 3 o 4 claves de tu negocio (los kpi's claves)

CALENDARIO 2021

Enero

Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Febrero

Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28

Marzo

Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

Abril

Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

Mayo

Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

Junio

Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

Julio

Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Agosto

Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

Septiembre

Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

Octubre

Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

Noviembre

Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

Diciembre

Lu.	Ma.	Mi.	Ju.	Vi.	Sá.	Do.
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		