

Catálogo formativo de APM y Shipleys

Año 2.020

Novedad 2020
Contenidos & Duración
a tu medida

Catálogo formativo de APM y Shipleys para 2.020

A continuación, te proponemos el catálogo formativo de APM y Shipleys que hemos creado para 2.020.

En esta edición, tratamos de adaptarnos un poco más a ti, hemos flexibilizado el contenido de los talleres y sesiones LEAN. Antes solo podías hacer un entrenamiento usando el contenido estándar de cada taller, desde hace un par de años también puedes decidir su duración (2 jornadas, 1 jornada o medio día). Como novedad, desde ahora, puedes decidir los contenidos de cada taller y sesión de entrenamiento. Hacemos los talleres a tu medida. De esta forma dedicas el tiempo a lo que realmente te interesa y le das la profundidad que consideres, usando los ejercicios y casos de APM y Shipleys o situaciones reales de tu empresa.

Como sabes, todos nuestros cursos, talleres, seminarios y sesiones LEAN están diseñados para que los participantes dediquen más del 50% del tiempo a trabajar sobre situaciones reales con técnicas, métodos y herramientas reales, que van a seguir usando cuando lleguen a su puesto de trabajo el día después de su entrenamiento.

El entrenamiento que impartimos es flexible y adaptamos los contenidos docentes a la disponibilidad, necesidades e intereses de cada uno de nuestros clientes. De esta forma, es habitual que preparemos casos y ejercicios de rol específicos para cada industria, cliente y situación, invirtamos más tiempo en trabajar alguna técnica específica, o la sustituyamos por otra más idónea o afín a cada cliente.

Trabajamos -asesoramiento y consultoría- con las mismas herramientas que enseñamos a nuestros clientes, de igual forma entrenamos a nuestros clientes en las mismas herramientas con las que trabajamos nosotros en los proyectos en que participamos. Por eso, **es muy común que después de impartir un taller, asesoremos en la implantación de una técnica o método, acompañemos en acciones de coaching o training-on-the-job, que después de un servicio o asesoramiento hagamos entrenamientos complementarios, o que hagamos una mezcla de todo si es lo mejor para nuestro cliente.**

Para acceder al folleto de cada taller solo tienes que pinchar encima de aquellos títulos que estén iluminados y automáticamente se desplegará su contenido. Para aquellos que no estén iluminados puedes solicitarnos el folleto en el teléfono y dirección que te indicamos más abajo.

Impartimos nuestros talleres en formato público o en In-company.

Para más información puedes llamar al +34 91 685 00 84 o enviar un email a info@advancedpm.es. Para más detalles consulta www.advancedpm.es

Ventas y Desarrollo de negocio

[Selling to New Logos](#)

[Planificar las cuentas clave](#)

Técnicas de Venta – SPIN, El arte de preguntar
SMAP selling

Propuestas

[Blueprint to winning](#)

[Crear presentaciones eficaces](#)

[Capturar y gestionar oportunidades](#)

[Informes persuasivos](#)

[Propuestas ganadoras](#)

[Resúmenes ejecutivos ganadores](#)

[Máster en propuestas ganadoras](#) (Universidad Complutense de Madrid)

Benchmarking de propuestas

Optimización de propuestas

Capturar las oportunidades clave

Gestión de propuestas

Calcular el precio ganador

Ciclo de vida de desarrollo de negocio

De Negocio e Innovación

[Generación de modelos de negocio \(CANVAS\)](#)

[Gestionar el conocimiento](#)

[Innovación disruptiva](#)

Gestión de proyectos

BPR/BPM Análisis y mejora de procesos

TQM

Redactar Business Cases

Activity Base Costing

Outsourcing estratégico

ISO 37500 (outsourcing)

Habilidades

Equipos de alto rendimiento

Liderazgo

[Técnicas de creatividad e innovación](#)

Técnicas de consultoría

Técnicas de negociación

Presupuesto por prioridades

Servicios Profesionales, Consultoras, Tecnológicas

Técnicas básicas de consultoría I

Técnicas básicas de consultoría II

Gestión de requisitos

De técnico a consultor

Dirección de proyectos

Análisis, diseño e innovación de procesos

Gestión del cambio

Gestión de riesgos

Gestión de la calidad

Alcance, tiempo y costes

Venta de servicios profesionales

El "Business Case"

Vender a ejecutivos

Venta compleja

Entrar en grandes cuentas

Técnicas de negociación

Equipos de alto rendimiento

La carrera profesional

Liderar para los nuevos managers

Los primeros 100 días

Dirigir a gente con talento técnico

Comunicación y etiqueta en los negocios

La Firma de confianza

Consejeros de confianza

Dirigir una consultora o firma de servicios profesionales

Los números son importantes

El plan estratégico de una firma de servicios profesionales

Marketing de Servicios profesionales

Comunicación y presencia en los medios

Presencia en los medios de comunicación

Comunicación efectiva en video

Formación de portavoces

Elevator pitch

Crear, cultivar y desarrollar la marca personal

Comunicar con carisma

Hablar en público
Plan de comunicación integral
El emprendedor de éxito

Sesiones LEAN Proposals

¿Qué es una sesión LEAN Proposal?

Unidades de entrenamiento presenciales Incompany, prácticas, ágiles, y ligeras -de 1 a 4 horas de duración- que resuelven aspectos concretos de propuestas y gestión de oportunidades.

¿Cuándo usarlas?

- Cuando quieres aprender un concepto nuevo
- Cuando quieres clarificar una forma de hacer
- Cuando quieres resolver una debilidad de tus propuestas
- Cuando quieres practicar un proceso de mejora continua
- Cuando el cliente te pide algo específico y tienes dudas sobre cómo responder
- Cuando quieres mejorar y no puedes asistir a un taller de uno o dos días de duración

¿Qué temas tratamos en una sesión LEAN Proposal?

- Aplicaciones prácticas de conceptos de propuestas y gestión de oportunidades
- Hay una sesión LEAN para cada taller de APM-Shipley
- Hay una sesión LEAN para cada tema recogido en nuestras metodologías

¿Cuáles son las sesiones LEAN que más nos piden nuestros clientes?

10 Claves para construir una cultura ganadora

Las 10 claves para construir y mantener una cultura de ganar. Muchos estudios demuestran que la cultura es tan importante -si no más importante- para el sostenimiento de una empresa como lo es la estrategia.

Posicionamiento Competitivo: Evaluación Competitiva y Price to Win

La importancia de la evaluación completa y temprana de la competencia como parte de tu estrategia de posicionamiento a largo plazo. También vamos a resaltar algunas de las mejores prácticas para aplicar un enfoque probado de precio-para-ganar en la construcción de un plan de captura (oportunidad).

Ganar en las trincheras

Las claves para ganar en las trincheras durante la fase de desarrollo de la propuesta. Trataremos pasos específicos e hitos que no puedes ignorar, evitar o minusvalorar sin arriesgar la calidad y sensibilidad de la propuesta.

Planificación de la Captura (oportunidad) en la Nueva Realidad

Las estrategias exitosas de planificación de la captura para competir por las oportunidades estratégicas de negocio han cambiado para siempre. La nueva realidad requiere que seamos ágiles, flexibles y estemos más en contacto con nuestros clientes y el mercado que nunca. Comentaremos estas nuevas realidades y compartiremos las mejores prácticas para la excelencia en la captura (oportunidad).

Hacerse Virtual o Desaparecer

Comentaremos la Gestión Virtual de Propuestas. ¿Qué entendemos por "Gestión Virtual de Propuestas"? Definiremos "virtual" y comentaremos las tendencias e implicaciones. Mostraremos las trampas y las mejores prácticas, y algunos consejos y trucos.

Propuestas Ganadoras

¿Cómo compiten los mejores? Un caso de competencia en el deporte de elite. Los 7 pecados capitales de las ofertas y propuestas de negocios. Las 4 claves de las propuestas ganadoras: persuadir para convencer, centrarse en el cliente, hacer una propuesta de valor convincente, y contarlo con claridad.

Benchmarking de Propuestas

En una sesión dinámica en la que, protegiendo la confidencialidad de todas y cada una de las propuestas, podrás comparar un conjunto de propuestas de tu empresa: entre ellas, contra nuestra base de datos de propuestas y contra las mejores prácticas del mercado. Para ello, invitaremos a la sesión a las personas de tu organización responsables de cada una de las propuestas a comparar, les propondremos una serie de preguntas que deberán responder cada uno sobre su propia ficha de control privada y registraremos los resultados globales en un panel de respuestas ciego. Posteriormente compararemos esa información global y anónima contra nuestra BD y cada asistente podrá comparar los resultados globales contra los registrados en su ficha de control.

Cualificación de Oportunidades: Informarte antes de Lanzarte

Debatiremos la importancia de la cualificación de oportunidades en los mercados actuales, cambiantes y altamente competitivos. Vamos a discutir los criterios clave para cualificar y tomar decisiones eficaces sobre la persecución de oportunidades y ofertar, incluyendo la importancia de llevar a cabo la investigación y el análisis adecuados y fiables desde todos los ángulos. También vamos a discutir los fallos más comunes y caros que erosionan los presupuestos de captura de oportunidades.

KISS: Keep It Sold, Stupid

Comentaremos las estrategias y técnicas para continuar en los contratos vendidos. En mercados muy competitivos como los actuales, nadie puede darse el lujo de dejar que la incumbentitis aparezca durante la ejecución del proyecto, o servicio. Comentaremos la importancia de los resultados anteriores y la creación de relaciones con el cliente como elementos críticos de mantener el negocio "vendido", sin que salga de nuevo a concurso.

Aprendizaje Continuo: Mantener la Maquinaria Engrasada

Cada semana surgen nuevas tecnologías, técnicas, métodos y estrategias para ganar negocios. No podemos sobrevivir o prosperar, sin estar al día de las mejores prácticas que mejoran el rendimiento. Comentaremos el poder del aprendizaje continuo en un mundo dirigido por la tecnología. Vamos a discutir algunos canales y estrategias para el aprendizaje de adultos, incluyendo el poder de aprendizaje combinado para adquirir y aplicar nuevas herramientas y técnicas.

Lecciones Aprendidas sobre Ofertas y Propuestas

Comentaremos algunas claves que hemos identificado en eventos y conferencias sobre ofertas y propuestas. Trataremos los aspectos más destacados y las lecciones aprendidas de algunos de los mejores y más reconocidos expertos de la industria.

Prepararse para Ganar las Oportunidades Clave

Te ayudaremos a contestar a la pregunta: ¿Cómo puedo prepararme mejor para competir y ofertar en las próximas oportunidades? Veremos cómo evaluar y cualificar las oportunidades para que te asegures de que puedes ser competitivo. Veremos también el reto de la decisión go-nogo, la necesidad de hacerse las preguntas adecuadas. Mostraremos el inicio del proceso de planificar la captura.

5 Claves para Desarrollar Propuestas Exitosas

Para crear propuestas eficientes es necesario tener en cuenta 5 claves: conocer al cliente, conocer a tus competidores, conocer tus discriminadores, usar una escritura persuasiva, y seguir un método.

Ciclo de Vida de Desarrollo de Negocio

Repasaremos las 7 etapas y 96 tareas de la Guía de Desarrollo de Negocio de Shipley (Business Development Lifecycle Guide™) y algunas de sus principales características y aplicaciones.

Posicionarse para Ganar

Usar un marco de desarrollo de negocio de referencia. Las 7 etapas que no debes olvidar. La forma errónea de competir, planificar y tomar decisiones a tiempo.

Cualifica tus Oportunidades de Ofertar

¿Por qué cualificar las oportunidades? El ciclo de vida de desarrollo de negocio, las etapas de cualificación y decisión. Las preguntas de cada etapa. Mejores prácticas

Desarrollar Estrategias Ganadoras

¿Cómo puedes desarrollar una estrategia para capturar las oportunidades clave? Elige las oportunidades que puedas ganar. Revisa la oportunidad y evalúa a tus competidores. Identifica tus discriminadores y prueba que eres mejor.

Adelantar por la izquierda

Comentaremos la importancia de iniciar y avanzar temprano en el proceso de ventas y gestión de oportunidades en el ciclo de compra. Las empresas que esperan a las oportunidades llegan demasiado tarde, aprenderemos a adelantar por la izquierda en el ciclo de vida y construir relaciones y confianza con los clientes.

Antibalas para tu Estrategia Ganadora

Aprende estrategias para desarrollar una Estrategia Ganadora fuerte que aumente tus Probabilidades de Ganar (Pwin). Descubre formas de articular esta estrategia en todos los mensajes que envías a tus clientes.

¡No ofertar! ¿Cuándo, Por qué, Cómo?

Decidir "no ofertar" requiere coraje y disciplina. Aprende las formas de fortalecer tu proceso "go/no go" para que te ayude a mejorar la velocidad de tu gestión de oportunidades.

Resumen Ejecutivo

El Poder de los Gráficos: Controlar el Desorden

Consejos de los expertos de Shipleys en gráficos y visuales que te asesorarán y darán consejos sobre cómo aprovechar los gráficos en tus acciones de ventas, marketing y desarrollo de propuestas. Captar la atención en un entorno tan concurrido como la cultura social-media de hoy es difícil; Los gráficos de las propuestas deben ayudar a diferenciar y vender el mensaje.

Pregunta a los Expertos: Tendencias en la Estrategia de Gestión de la Oportunidad

Repasaremos las mejores prácticas y tendencias estratégicas en gestión de oportunidades. Si estás buscando maneras de mejorar las ventas y el rendimiento de la gestión de oportunidades de tu empresa aprovecha esta sesión donde revisaremos las opiniones de los expertos.

Bridging the Gap Between Sales and Proposals (Sincronizar Ventas & Propuestas)

Alinear Ventas y Propuestas. El des-alineamiento entre Ventas y Propuestas acaba produciendo propuestas ineficaces y perdedoras. Vamos a mostrar como se relacionan, el equilibrio de poder necesario y cerrar la brecha entre algunas de las metodologías de ventas más utilizadas como (SPIN, Strategic Selling, Conceptual Selling Solution Selling y Power Base Selling) y el enfoque de propuestas de Shipleys.

Kickoff Meetings

Presentar Propuestas Oralmente

Esbozar la Propuesta

Red Team Reviews

Estrategias de Propuestas

Analizar la Información de los Competidores

Definir una Oferta Competitiva

Desarrollar Estrategias Ganadoras
Asegurar el Cumplimiento de las RFPs
Plan de Gestión de la Propuesta
Sesiones de Preguntas y Aclaraciones - Cliente vs Proveedores
Documento de "Desarrollo de Propuestas"
Estrategias para Desarrollar Secciones
Generar Características y Beneficios
Crear Visuales
Developing Section Mockups
Pink Team Reviews
Escribir el Primer Borrador
Revisión Final de la Propuesta
Consultar para sesiones de contenidos personalizados

Precios

Ofrecemos nuestros talleres In-company de forma individual o combinando varios talleres:

- Sesión LEAN (media jornada) 4.000 €
- **¡NUEVO!** Sesión LEAN disponible para cada TOPIC de nuestras metodologías
- Taller de 1 jornada 6.000 €
- 2 jornadas de talleres 11.000 €
- 3 jornadas de talleres 16.000 €
- 4 jornadas de talleres 21.000 €
- Para más de 4 jornadas de entrenamiento u otras composiciones contactar.