

SEMINARIO DIRIGIDO EXCLUSIVAMENTE A PROPIETARIOS, DIRECTIVOS, SUPERVISORES Y ENCARGADOS DE EMPRESAS DE LIMPIEZA

LA EVOLUCION QUE HA TENIDO EL MERCADO EN LOS ULTIMOS AÑOS NOS PERMITE AFIRMAR QUE LAS EMPRESAS DE LIMPIEZA QUE NO SEAN CAPACES DE ASEGURAR LA CALIDAD DE SUS SERVICIOS DESAPARECERAN EN LOS PROXIMOS CINCO AÑOS.

LA RENTABILIZACION DE LAS EMPRESAS DE LIMPIEZA SE HACE INDISPENSABLE.

LA PRESION DE LOS CLIENTES HACIA SUS PROVEEDORES PARA QUE PONGAN AL DIA SUS SISTEMAS DE CALIDAD SE ESTAN INCREMENTANDO CONTINUAMENTE. YA NO ES SUFICIENTE DETECTAR LOS FALLOS. ES NECESARIO PREVENIRLOS DESARROLLANDO UN SISTEMA DE ASEGURAMIENTO DE LA CALIDAD.

FRENTE A ESTA SITUACION, LAS EMPRESAS DE LIMPIEZA DEBEN MEDIR LA ADECUACION DE SUS METODOS, SISTEMAS Y PROGRAMAS Y PLANIFICAR LOS PROCESOS DE OPTIMIZACION.

TAMBIEN SE ANALIZARA LA FORMA DE CONDUCIR EL NEGOCIO HACIA SU RENTABILIZACION, CUANDO LOS MERCADOS CAMBIAN CON FRENESES.

PARA AYUDAR A PONER EN MARCHA ESTOS SISTEMAS ITEL HA DISEÑADO ESTA JORNADA RESERVADA EXCLUSIVAMENTE A EMPRESARIOS Y DIRECTIVOS.

TEMARIO

- HACIA DONDE VA NUESTRO MERCADO
- COMO DESCUBRIR Y CUBRIR LAS NECESIDADES DEL CLIENTE

- NUEVOS SERVICIOS QUE OFRECEN ALTA RENTABILIDAD
- COMO IMPLICAR A SUS EMPLEADOS EN EL COMPROMISO CON LA CALIDAD DEL SERVICIO
- LA CALIDAD DEL SERVICIO NO CUESTA MAS DINERO
- LOS COSTES DE LA FALTA DE CALIDAD
- ANALISIS DE LAS AREAS QUE PUEDEN SER MEJORADAS
- RECOMENDACIONES PARA ALCANZAR Y CONSEGUIR MEJORAS
- COMO DISEÑAR Y CONTROLAR SISTEMAS OPERATIVOS DE ALTA COMPETITIVIDAD EN LA PRODUCCION DE SERVICIOS.
- IMPLANTACION DE PROCESOS DE MEJORA CONTINUA QUE GARANTICEN EL MANTENIMIENTO Y MEJORA DE LA COMPETITIVIDAD.
- POTENCIAR LAS CAPACIDADES DEL PARTICIPANTE PARA CREAR Y DIRIGIR EQUIPOS DE TRABAJO, ACTUAR EFECTIVAMENTE EN PROCESOS DE NEGOCIACION Y TOMA DE DECISIONES.
- COMO COMUNICAR MEJOR CON NUESTROS COLABORADORES. COMO HACER QUE TENGAN INICIATIVA. COMO INCENTIVAR LA PARTICIPACION Y LA RESPONSABILIDAD. COMO Y CUANDO DELEGAR.
- LOS PRINCIPIOS DE LA MOTIVACION
- RELACION MOTIVACION / COMUNICACION.
- *BENEFICIOS QUE OBTIENE EL PARTICIPANTE:
 - IDENTIFICAR, PLANIFICAR Y CONTROLAR PROCESOS DE NEGOCIO.
 - DISEÑAR Y CONTROLAR SISTEMAS OPERATIVOS DE ALTA COMPETITIVIDAD EN LA PRODUCCION DE SERVICIOS
 - IMPLANTAR PROCESOS DE MEJORA CONTINUA QUE GARANTICEN EL MANTENIMIENTO DE LA COMPETITIVIDAD DE SU AREA DE RESPONSABILIDAD.
 - POTENCIAR LAS CAPACIDADES DEL PARTICIPANTE PARA CREAR Y DIRIGIR EQUIPOS DE TRABAJO, ACTUAR EFECTIVAMENTE EN PROCESOS DE NEGOCIACION Y TOMA DE DECISIONES, PRESENTAR INFORMES CONVINCENTES Y CONVERTIR PLANES EN ACCIONES EFECTIVAS.

- COMO Y CUANDO LLAMAR LA ATENCION DE FORMA POSITIVA A NUESTROS COLABORADORES.
- LA REUNION DE EVALUACION DE RESULTADOS.
- EJEMPLOS PRACTICOS DE ESTRATEGIAS EMPRESARIALES QUE HAN TRIUNFADO

EN LA FIRME CREENCIA DE ESTAR EN CONDICIONES DE MEJORAR LAS PERSPECTIVAS Y RENTABILIDAD DE SU EMPRESA LE INVITAMOS A PARTICIPAR EN ESTAS JORNADAS