

CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

GERENTE CONSULTOR EN LÍNEA
INNOVACIÓN - MODELO DE NEGOCIOS

MANEJO DE LA REACTIVACIÓN
ECONÓMICA EN TIEMPOS DE CRISIS

GERENTE CONSULTOR EN LÍNEA

Descripción:

Desarrollamos soluciones integrales en ejes claves de su organización, mediante un servicio de consultoría en línea con profesionales de comprobada trayectoria y experiencia en negocios.

Se realizará un diagnóstico preliminar ajustando las necesidades de su empresa y diseñaremos una hoja de ruta con productos específicos, distribuidos en sesiones virtuales con su Staff ejecutivo para que maximice la optimización de los recursos de su Empresa.

Objetivo:

Ofrecer un servicio de consultoría en línea ajustado a la medida, mediante la intervención de expertos que utilizan metodología de clase mundial, para brindar soluciones accesibles y ágiles.

METODOLOGÍA



Diagnóstico

Generamos una encuesta para evaluar los ejes de intervención.

Identificamos el nivel de problemática en la empresa.

Diseñamos en conjunto con nuestro experto y la Gerencia de la empresa una hoja de ruta (pasos a seguir).



Ejecución

Realizamos 4 sesiones grupales (1 hora y media cada uno) con el equipo de toma de decisiones.

Las sesiones son de desarrollo de productos específicos de manera online a través de nuestra plataforma ZOHO en un plazo de 1 a 2 semanas.



Impacto

Damos seguimiento a acciones acordadas con el equipo durante la ejecución

Entregamos un informe ejecutivo al finalizar la intervención con las acciones claves que se lograron.

PROPUESTA DE VALOR

Convertimos sus fortalezas en resultados

Efectividad

- Consultoría diseñada a la medida de la organización
- Sesiones modulares con staff ejecutivo.

Calidad

- Acompañamiento de un Gerente Consultor virtual especializado en negocios.
- Contamos con mas 31 años de experiencia Empresarial

Garantía

- Informe ejecutivo con acciones y resultados alcanzados en la intervención.
- Generación de soluciones accesibles y ágiles

Innovación - Modelo de Negocios

Modulo 1

Planificación estratégica y agenda de digitalización

Modulo 2

Evaluar el modelo de negocio actual - Planificación:
Estrategia del Océano Azul

Modulo 3

Rediseñar el modelo de negocio de la empresa - Innovación
con el método CANVAS y nuevos objetivos comerciales

Modulo 4

Hoja de ruta para la transformación comercial - Gestión de
Relaciones con Clientes-CRM

Modulo 5

Indicadores - KPIs - Control y seguimiento para la nueva
actuación comercial digital

**Cada módulo
tiene 4 sesiones
de consultoría
con el experto.**

Consultores



Eduardo Gabela

- Master's degree, Engenharia de Producao con Especialización Superior en BUSINESS STRATEGIES Pontificia Universidade Católica do Rio de Janeiro.
- Gerente general DYNAMIA SOLUCIONES EMPRESARIALES.
- Profesional con más de 20 años de experiencia en Gestión Estratégica Empresarial, Rediseño Organizacional, Gestión de Relaciones con Clientes- CRM, Gestión Estratégica de Ventas, Calidad de Servicio al Cliente, Gestión del Talento Humano y Rediseño de Procesos, en importantes empresas nacionales y multinacionales como:
- Telefónica Gerente de Desarrollo Organizacional.
- Diners Club International Gerente nacional de ventas y servicio al cliente.
- Price Waterhouse Management Consultants Gerente de consultoría empresarial.
- Ha realizado proyectos de consultoría y capacitación en prestigiosas empresas de los sectores financiero, banca, seguros, inmobiliario, comercial, industrial y de servicios a nivel nacional e internacional.
- Posee amplia experiencia en el campo docente a nivel de programas de posgrado en reconocidas universidades del país como USFQ, UIDE, UASB, ESPE.

Consultores



Diana Barreno

- Especialización Design Thinking
- Hasso Plattner Institute, Basic Track, Germany
- MSc Innovation, Strategy and Entrepreneurship
- Grenoble Ecole de Management, France, Cum Laude Honours
- CEO & Co-Founder Marzo 2019 - Presente
- Rentivo SpA / Santiago, CH
- Investor Relations Manager & Lead Startup Scout Julio 2016 - Feb 2019
- Startupbootcamp / Berlin DE
- Consultora de Business Development Noviembre 2015 - Mayo 2016
- Startup Home / Grenoble FR - London UK
- CEO & Founder Agosto 2014 - Agosto 2015
- LaVie / Quito,Guayaquil EC
- Project Leader Ecuador Mayo 2014
- Biovideo / Austin USA & Quito EC

Consultores



Sebastián Chiriboga

- Máster Emprendimiento, Comunicación e Industrias Creativas con Experiencia en Gestión y Administración de Empresas - Universidad de Alicante España
- Licenciado en Comunicación Audiovisual Universidad Internacional SEK
- En su trayectoria profesional con mas de 10 años de experiencia a nivel nacional e internacional en ares como: Desarrollo de Proyectos Empresariales, Marketing, Administración, Comunicación y Relaciones Públicas. Actualmente es Especialista de Innovación y Emprendimiento en la Cámara de Comercio de Quito.
- Ha ocupado cargos ejecutivos en instituciones publicas y privadas como: Cloud Telecom, Brandágora, Asamblea Nacional, Ministerio del Interior, Ban Ecuador Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, Fabriequipos, entre otros.

Inversión

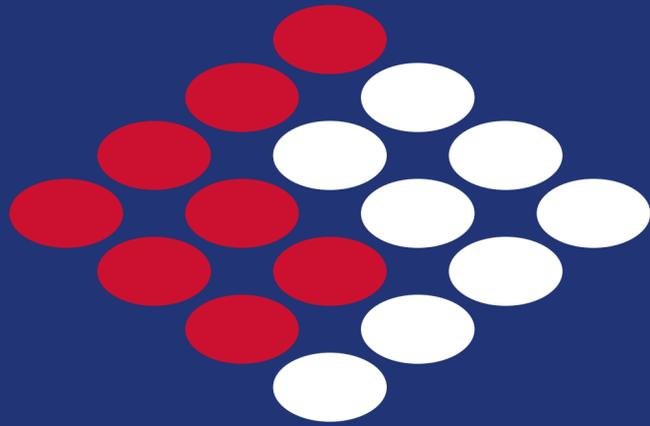
Socios CCQ

No Socio

\$300

\$390

Costo de cada módulo de 4 sesiones



CÁMARA
DE COMERCIO
DE QUITO



ESCUELA
DE NEGOCIOS

1800 227 227

capacitacion@ccq.edu.ec

www.ccq.edu.ec

