

Adecco

Learning & Consulting



La vida es una
**experiencia de
aprendizaje**

[Entra aquí](#)



La vida es una
**experiencia de
aprendizaje**

1

A tu lado

3

¿Por qué confiar en Adecco?

5

Adecco Training

7

Metodología Adecco

9

Gestión del crédito formativo

11

Catálogo formativo



▲ Tener a tu lado a la empresa líder del sector para...

- ▲ Identificar **dificultades** en tu negocio.
- ▲ Detectar **talento** dentro de la compañía.
- ▲ Diseñar un **Plan efectivo** para apoyar al área de RRHH impactando positivamente en los resultados de negocio.
- ▲ Desarrollar a tu equipo adquiriendo nuevos **conocimientos técnicos**.
- ▲ Fomentar la **iniciativa, proactividad, implicación** de las personas.
- ▲ Crear **líderes inspirados e inspiradores** que puedan enfrentarse a los nuevos mercados.
- ▲ Construir equipos que generen **nuevas ideas** y sean autónomos en la **resolución de problemas**.
- ▲ Asesorarte en la gestión de los **fondos de formación** de los que puede disponer tu empresa.
- ▲ Somos los **asesores de nuestros clientes en normativa** sobre todo en formación de PRL, uno de nuestros grandes bloques de soluciones.

▲ Y además, contarte **lo último del mercado** en consultoría de RRHH y Formación de profesionales, **ayudarte en el desarrollo de tu empresa** y estar **junto a ti** en la implementación de las **iniciativas y proyectos** que ayuden a impactar positivamente en tu negocio.

“ Nuestro exigente proceso de homologación permite que sólo **los mejores formadores** trabajen con nosotros. ”



En **Adecco Training** trabajamos alineados con la estrategia de nuestros clientes, **tus retos son los nuestros**.

Queremos ayudarte a crecer, y la formación es la mejor herramienta para **lograr resultados en personas, organizaciones y empresas**.



Porque somos **Líderes**

Formamos parte del **TOP3 de consultoras de formación**.

Más de 2700 empresas en las que hemos desarrollado proyectos de consultoría y formación confían en nosotros anualmente.



Porque somos **Talento e innovación**

Las **personas** son lo más importante de nuestra organización, su capacidad de **adaptación, cercanía y pasión por lo que hacemos, marcan la diferencia**.

Esto es por lo que somos únicos,
esta es nuestra **garantía de calidad**.



Porque somos **Expertos**

Llevamos **más de 20 años** contribuyendo al progreso y desarrollo de nuestros clientes.

Escuchar y comprender sus necesidades nos ha permitido ser los mayores **expertos en formación**.



Porque somos **Calidad**

El **94% de los clientes** están muy satisfechos con la **calidad** de nuestros formadores. Nuestro exigente **proceso de homologación** consigue que trabajemos sólo con los mejores.



« El **94%***

de **nuestros clientes** están muy satisfechos con **la calidad de nuestros formadores** »

* Fuente: Encuesta anual de experiencia clientes Training 2017 – The Adecco Group



1º Consultora de Formación de España
Más de 2.700 empresas.



Trabajamos con **todo tipo de empresas** en **todo el territorio nacional**.

El 42% de las empresas del Ibex 35 confía en nosotros para sus proyectos de formación.



Más de **1.000.000 de horas** de formación anuales.



Homogeneidad pedagógica gracias a nuestra presencia en todo el territorio nacional desde **hace más de 20 años**.



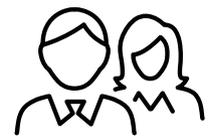
370 Expertos
en **formación y consultoría**.



Auditorías internas
para **garantizar nuestros estándares de calidad**.



Exigente
proceso de **homologación de formadores y evaluación continua**.



96% Satisfacción
de **nuestros alumnos en su valoración de los formadores**.



Innovación
constante y metodología adaptada a cada perfil.



Modalidades y metodología Adecco

Nuestras premisas de trabajo son la **innovación constante** y aplicar la **metodología más alineada con el objetivo** del programa.

Trabajamos principalmente con las siguientes modalidades:



Presencial o taller en aula:

En él desarrollamos un enfoque netamente práctico, donde aplicamos nuestro 80/20 (**80% práctico, 20% teoría**). En las jornadas presenciales aplicamos **diferentes metodologías**: simulaciones, dinámicas de interacción, role playing, juegos, ejercicios, casos prácticos, cine fórum, debates, etc.



Blended:

La combinación perfecta para la creación de entornos de aprendizaje a la vanguardia. **Optimizamos la inversión de recursos**, dosificando cada elemento formativo estratégicamente, alternando los contenidos en formato e-Learning, presencial, webinar, rapid Learning, experiencial.



e-Learning:

Estamos **a la vanguardia en la generación de contenidos** e-Learning de alto impacto, desde proyectos gamificados en 3D o animaciones y vídeos, hasta Motion Graphics y todo tipo de soluciones **multidispositivo**.



Experiencial:

¡Vivirlo para creerlo! A través de **simulaciones, juegos y dinámicas**, conectamos con los participantes, quienes viven situaciones que además de descubrirles nuevos conceptos, técnicas o habilidades, generan en ellos **emociones y sensaciones** que imprimen el aprendizaje en la memoria de manera imborrable.

▲ Gestión del Crédito Formativo para la Formación Programada por las Empresas

¿Sabías que?

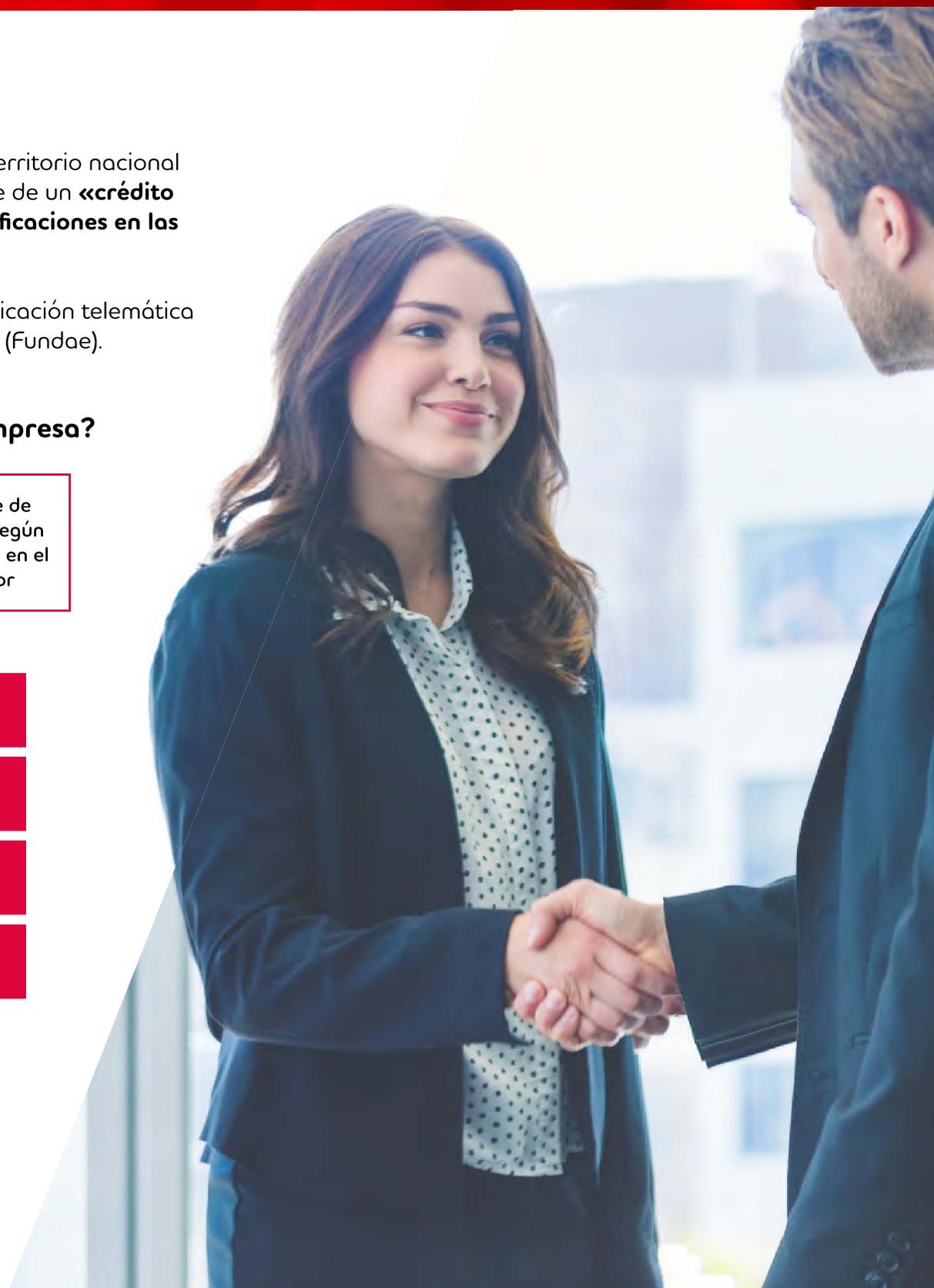
Todas las empresas que tengan centros de trabajo en el territorio nacional y coticen por formación profesional, disponen anualmente de un **«crédito de formación»** que pueden hacer efectivo mediante **bonificaciones en las cotizaciones empresariales** a la Seguridad Social.

La tramitación de este crédito se realiza a través de la aplicación telemática de la **Fundación Estatal para la Formación en el Empleo (Fundae)**.

¿Cómo calcular el crédito del cual dispone la empresa?

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Crédito de} \\ \text{Formación} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Lo cotizado por la} \\ \text{empresa en concepto de} \\ \text{Formación Profesional en} \\ \text{el año anterior} \\ \hline \end{array} \times \begin{array}{|c|} \hline \text{El porcentaje de} \\ \text{bonificación, según} \\ \text{plantilla media en el} \\ \text{año anterior} \\ \hline \end{array}$$

Empresas de 1 a 9 trabajadores	100%
De 10 a 49 trabajadores	75%
De 50 a 249 trabajadores	60%
De 250 o más trabajadores	50%



¿Qué procedimiento tiene que seguir la empresa para poder bonificarse la formación de sus trabajadores?



Disponer de un **Certificado Digital** de persona jurídica.



Informar a la **RLT** antes del inicio de curso.



Comunicar el inicio de la formación, en la aplicación telemática de Fundae, 7 días naturales antes de la fecha de comienzo del curso.



Realizar la Formación



No menos de 2 horas de duración por curso



Controles de asistencia diarios



Diploma acreditativo
Certificado de asistencia



Comunicar la finalización de la formación, en la aplicación telemática de Fundae, antes de la presentación del boletín de cotización del mes de diciembre.



Aplicar la bonificación del curso en las cotizaciones de la Seguridad Social hasta el último día hábil del plazo para presentar el boletín de cotización del mes de diciembre del año en curso.

¿Necesitas ayuda?

Adecco Training tiene sólida experiencia en la gestión del crédito formativo para empresas; por ello, podemos ayudarte a realizar todos los trámites necesarios para obtener el mayor rendimiento del crédito a la formación para tu empresa.



SOLUCIONES FORMATIVAS

“Nunca consideres el estudio como una obligación,
sino como una oportunidad para penetrar en el
bello y maravilloso mundo del saber.”

Albert Einstein



SOLUCIONES FORMATIVAS



LIDERAZGO Y GESTIÓN
DE EQUIPOS



HABILIDADES PERSONALES
Y PROFESIONALES



ORIENTACIÓN
AL NEGOCIO



BIENESTAR, SALUD Y
PREVENCIÓN DE
RIESGOS LABORALES



CONSULTORÍA
EN RRHH



LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS

“Algunas personas quieren que algo ocurra, otras sueñan con qué pasará, otras hacen que suceda.”

Michael Jordan

▲ LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS

▲ LIDERAZGO

El ADN del líder

- ▲ **Programa de desarrollo del líder actual.**
 - **Conocerse como líder.** Autodescubrimiento.
 - **Gestionarse a uno mismo.** Autoliderazgo.
 - **Tendiendo puentes.** Comunicación persuasiva.
 - **El líder Coach.** Desarrollar a tu equipo.
 - **Pasión por la excelencia.** EAR. Liderar Equipos de Alto Rendimiento.

Core Management. Indispensables del liderazgo para el impulso del equipo.
Competencias del s.XXI. Neuroliderazgo y Transformación Digital.

▲ GESTIÓN DE EQUIPOS

- ▲ **Team Evolution.** Claves del éxito para el trabajo en equipo.
- ▲ **Conversaciones para el Desarrollo.** El feedback y la entrevista de desempeño.
- ▲ **Embajadores del entendimiento.** Herramientas para la gestión de conflictos.
Sailing Day, todos en el mismo barco. Estrategia, trabajo en equipo y comunicación.
Gymkana. Nuestra unión como equipo a prueba.
El Camino. Experiencia de autoconocimiento y cohesión de equipo.
Mural de Equipo. Juntos somos más creativos.
Trialetas por un día. Sana competitividad en equipo.
Kit Kat Training. Píldoras experienciales en habilidades personales.
- ▲ **Sobre ruedas.** Una experiencia de equipo con consecuencias impactantes.
Eccotraining. Únete al pacto por el respeto medioambiental.
Invierte en Compromiso. Acción social y solidaria en Banco de Alimentos.

Brand You. Cómo crear tu marca personal en 6 pasos.
Ryder's Cup. Jornada de autodesarrollo a través del Golf.
El viaje del héroe. Practica de la resiliencia.
Máximo nivel de productividad. Técnicas para incrementar el rendimiento.

El ADN del líder

Programa de desarrollo del Líder Actual

En situaciones de...

- Conflictos entre el líder y sus colaboradores.
- Miedo y evitación en la toma de decisiones.
- Apoyo a nuevas incorporaciones en el equipo de mandos jerárquicos o por proyectos.
- Líderes sobrepasados por el estrés.

Con el objetivo de...

- Preparar a los futuros líderes de la empresa para asumir sus responsabilidades desarrollando el **pensamiento estratégico y la toma de decisiones**.
- Determinar puntos fuertes y áreas de mejora personales en la **gestión de los equipos**, conociendo otras formas de liderazgo.
- Estar **inspirado** y saber **inspirar**.

¿Qué?

Programa compuesto por diferentes módulos con el objetivo de **detectar líderes naturales y futuros líderes jerárquicos**, y potenciar los necesarios conocimientos y las habilidades propias de un líder impulsor e inspirador de personas y negocios.

El programa El ADN del líder, está preparado para ser impartido en su totalidad o enfocar cada uno de los módulos de manera independiente.

¿Cómo?

Programa completo: 40 h.
Módulo 1: Experiencial 8 h.
Módulo 2 al 5: 8 h/módulo.

- **Sesión experiencial:** Impacto en la metodología para entender y asimilar el valor del líder.
- **Sesión presencial:** Desarrollo de conceptos, entrenamiento y networking.
- **Formadores homologados por Adecco Training**, expertos en Liderazgo y Desarrollo de equipos.

Módulo 1

Conocerse como líder.
Autodescubrimiento.

Módulo 2*

Gestionarse uno mismo.
Autoliderazgo.

Módulo 3*

Tendiendo puentes.
Comunicación persuasiva.

Módulo 4*

Líder Coach.
Desarrollando a tu equipo.

Módulo 5*

Pasión por la excelencia.
EAR. Liderar Equipos de Alto Rendimiento

*8 horas/
módulo

Team Evolution

Claves del éxito para el trabajo en equipo

En situaciones de...

- Necesidad de cohesionar los equipos de trabajo.
- Interés en mejorar los resultados individuales y colectivos a través de los resultados de equipo.
- Mejorar la comunicación entre miembros de los equipos.

Con el objetivo de...

- **Sensibilizar y motivar** al trabajo en equipo.
- Adquirir técnicas para **mejorar resultados**.
- Manejar adecuadamente **el onflicto**, minimizando costes personales y organizacionales.

¿Qué?

Formación orientada a **sensibilizar y motivar** sobre el trabajo en equipo adquiriendo diferentes técnicas de trabajo con las que conseguir **mayor eficiencia**, y **mejorando la relación** entre los miembros a través de la comunicación y gestión de conflictos.

1. **Introducción/Sensibilización: Conocer las claves del trabajo en equipo.**
2. **Los roles en un equipo.**
3. **Factores y técnicas de cohesión.**
4. **Características del trabajo en equipo eficaz.**
5. **Planificación y organización el equipo.**
6. **Resolución de conflictos en un equipo.**

¿Cómo?

- **Sesión presencial (8h):** Desarrollo de conceptos, entrenamiento y networking.
- **Formadores homologados por Adecco Training**, expertos en Trabajo en Equipo.

Embajadores del entendimiento Herramientas para la gestión de conflictos



En situaciones de...

- Problemas de comunicación entre el personal de la compañía.
- Conflictos sin resolver desde hace mucho tiempo en la compañía.
- Falta de entendimiento entre personas, departamentos o mandos y colaboradores.

Con el objetivo de...

- **Detectar problemas** en actitudes, complicaciones en las relaciones profesionales o carencias en el estilo de comunicación de la plantilla.
- **Evitar** llegar a situaciones difíciles.
- **Manejar** adecuadamente **el conflicto**, minimizando costes personales y organizacionales.

¿Qué?

Sesión que se centra en la parte **actitudinal** de las personas, y en diferentes herramientas para **detectar y gestionar los conflictos**.

1. **Introducción: Qué es un conflicto.**
2. **Actitudes frente a los conflictos: Culpas y tensiones.**
3. **Etapas de resolución de conflictos.**
4. **Estrategias para resolver situaciones complicadas.**
5. **Cómo afrontar las críticas.**
6. **Gestión de malos entendidos.**

¿Cómo?

- **Sesión presencial (8h):** Desarrollo de conceptos, entrenamiento y networking.
- **Formadores homologados por Adecco Training**, expertos en Comunicación y Gestión de Conflictos.

Sobre ruedas

Una experiencia de equipo con consecuencias impactantes

En situaciones de...

- Equipos y/o individuos poco organizados.
- Poco compañerismo o confianza entre departamentos/ líneas de negocio/compañeros.
- Falta de cooperación/ trabajo en equipo entre departamentos/compañeros.
- Empresas que quieran incluir en sus programas formativos un fin social importante.

Con el objetivo de...

- Poner en marcha diferentes competencias vinculadas al **liderazgo y cohesión de equipos** con un fin solidario: donar el resultado de la misma a una organización sin ánimo de lucro.
- El programa propone un objetivo compartido que tiene consecuencias reales: Si el equipo tiene éxito en su logro, todo irá... Sobre ruedas... y el único medio para lograrlo es **la coordinación el trabajo en equipo**.

¿Qué?

Construcción de bicicletas: Los participantes no conocerán hasta el final de la actividad que las bicicletas serán donadas:

- **Presentación de la actividad:** Instrucciones en formato plenaria.
- **Mini-dinámicas** orientadas a competencias para consecución de piezas o herramientas de las bicicletas.
- **Construcción:** cada grupo dispondrá de un tiempo determinado y unas instrucciones para construir una bicicleta.
- **Factor sorpresa:** presentación de la organización. Y entrega de bicicletas a la misma.
- **Transferencia:** conclusiones y paralelismo con el entorno profesional: Todo lo que hacemos tiene consecuencias.

¿Cómo?

Experiencial Indoor/Outdoor (8h).

- Metodología **experiencial**.
- **Formador homologado por Adecco Training**, experto en Trabajo en Equipo.

Conversaciones para el desarrollo El Feedback y la Entrevista de Desempeño



En situaciones de...

- Colaboradores desconectados con los objetivos que se les han marcado.
- Dificultades de los mandos para enfrentarse a sesiones de crítica.
- Responsables de equipos que comienzan a mantener entrevistas de desempeño o necesitan mejorar las técnicas para ofrecer feedback a sus colaboradores.
- Frustración de las personas al desconocer el grado de satisfacción de la compañía con sus resultados.

Con el objetivo de...

- **Enfrentarnos** a una **conversación de feedback** correctamente preparados.
- Desarrollar una **conversación enriquecedora** para ambas partes.
- Trasladar lo que se espera de cada uno de manera **asertiva**.
- **Manejar situaciones críticas** en las entrevistas de evaluación.

¿Qué?

Formación en la que se desarrollan conocimientos, herramientas y habilidades apropiadas para enfrentarse a una conversación de feedback y llevar a cabo con éxito una Evaluación del Desempeño.

1. **Introducción/Sensibilización:** Qué es el feedback.
2. **Conversaciones feedback:** Factores de éxito.
3. **Conversaciones feedback:** La comunicación.
4. **Preparar** la Evaluación de Desempeño.
5. **Alineación** con objetivos y **Plan de Desarrollo**.
6. **Gestión de situaciones críticas.**

¿Cómo?

Sesión Presencial (8h).

- **Sesión presencial:** Desarrollo de conceptos, entrenamiento y networking.
- **Formadores homologados por Adecco Training,** expertos en Comunicación y Evaluación del Desempeño.

HABILIDADES PERSONALES Y PROFESIONALES

“La verdadera comunicación es la respuesta que recibes.”

John Grinder

▲ HABILIDADES PERSONALES Y PROFESIONALES

▲ COMUNICACIÓN

Esenciales de Comunicación

- ▲ **Esenciales de Comunicación.** Escuela de comunicación en la empresa.
 - **Las bases de la comunicación.**
 - **Relaciones Profesionales.** La comunicación interpersonal.
 - **Los secretos de las letras.** Las reglas de la comunicación escrita.
 - **Provocar impacto a través de Presentaciones eficaces.**
- ▲ **Comunicación Digital.** El idioma del entorno virtual.

▲ OTRAS HABILIDADES

- ▲ **Core Comunicación.** Indispensables en la construcción de una comunicación óptima.
- ▲ **De la emoción a la Inteligencia Emocional.** Comunicación, asertividad y escucha activa.
 - Dilo con Magia.** La comunicación emocional.
 - Personas y profesionales resilientes.** Potencia tu flexibilidad emocional.
 - Herramientas para incrementar la creatividad.** Habilidades y técnicas para la innovación.
 - Eficiencia personal.** Técnicas para llevar a cabo una reunión efectiva.
- ▲ **Productividad personal.** Claves para un mejor rendimiento y mayor eficiencia.
- ▲ **Personas altamente efectivas.** Motivación, creatividad y proactividad.
 - Buenas decisiones.** Cómo sentirse seguro ante la toma de decisiones.
 - Brand You.** Cómo crear tu marca personal en 6 pasos.
 - Ryder's Cup.** Jornada de autodesarrollo a través del Golf.
 - El viaje del héroe.** Práctica de la resiliencia.
 - Máximo nivel de productividad.** Técnicas para incrementar el rendimiento.

Escuela de Comunicación en la empresa

En situaciones de...

- Falta de colaboración y compromiso.
- Deterioro del clima laboral.
- Ausencia de comunicación fluida dentro de la empresa.

Con el objetivo de...

- Mejorar la **comunicación** interpersonal y favorecer la motivación del equipo.
- Conseguir **solucionar problemas y conflictos** de la mejor manera posible a través del conocimiento de las estrategias de comunicación.
- Dominar las claves de la **comunicación verbal y no verbal** para lograr nuestro objetivo.

¿Qué?

Programa formativo completo o modular que se basa en el **desarrollo la inteligencia emocional** de los participantes así como **habilidades de comunicación** interpersonales one to one o one to many.

¿Cómo?

Sesiones presenciales (8h/sesión).

- Programa completo: **40h**.
- **Formadores homologados por Adecco Training**, expertos en Técnicas y Herramientas de Comunicación.

Módulo 1

Las bases de la comunicación.

Módulo 2

Relaciones Profesionales.
La comunicación interpersonal.

Módulo 3

Los secretos de las letras.
Las reglas de la comunicación escrita.

Módulo 4

Provocar impacto a través de presentaciones eficaces.

Módulo 5

Comunicación Digital.
El idioma del entorno virtual.

CORE Comunicación

Indispensables en la construcción de una comunicación óptima



En situaciones de...

- Procesos de cohesión en equipos nuevos o deteriorados por situaciones de tensión entre compañeros o negocios.
- Bajos niveles de proactividad, generación de nuevas ideas y propuestas de valor.

Con el objetivo de...

- Se potencia el **autoconocimiento**, la **seguridad** en uno mismo y ejercita la **creatividad**.
- Aportar **tranquilidad y autonomía** a la persona y evitar **conflictos en los equipos**, estimulando la **cooperación** y el trabajo en equipo, mejorando las relaciones interpersonales.

¿Qué?

Partiendo del concepto **Comunicación Responsable**, desarrollamos una correcta comunicación para alcanzar nuestros objetivos en base al entrenamiento de diferentes **habilidades sociales**.

1. **Comunicación con uno mismo, obstáculos y puentes.**
2. **Qué quiero decirte y cómo: Empatía, necesidades y toma de decisiones.**
3. **Qué intentan decirme: La escucha activa.**
4. **Hablemos: Diálogo y negociación. Gestión de conflictos y personas difíciles.**
5. **Gestión de conflictos y personas difíciles.**

¿Cómo?

Aprendizaje combinado presencial e e-Learning que permite el trabajo individual, flexibilidad horaria, trabajo en equipo y disfrute de una jornada juntos.

- **Blended:** e-Learning (4h) y sesión presencial (8h).
- **Sesión presencial:** Aprendizaje combinado presencial e E-Learning que permite el trabajo individual, flexibilidad horaria, trabajo en equipo y disfrute de una jornada juntos.
- **Formador homologado por Adecco Training**, experto en Habilidades y Herramientas de Comunicación.

De la emoción a la inteligencia emocional

Comunicación, asertividad y escucha activa

En situaciones de...

- Problemas de comunicación en equipos.
- Líderes con dificultades para impulsar a sus equipos.
- Equipos desmotivados.

Con el objetivo de...

- Percibir, identificar y **expresar las emociones** adecuadamente.
- Aprender a reconocer y regular **mis emociones**.
- Aprender a reconocer y regular las **emociones de los demás**.
- Mejorar la **comunicación** y desarrollar sus **habilidades de relación**.

¿Qué?

Formación presencial en la que se estudian diferentes competencias a desarrollar para **mejorar las relaciones** profesionales y personales.

1. **De las emociones a la inteligencia emocional.**
2. **Los componentes de la inteligencia emocional.**
3. **Influencia de las emociones en el trabajo.**
4. **La comunicación de la persona emocionalmente inteligente.**
5. **Asertividad y Escucha activa.**

¿Cómo?

- **Sesión presencial (8h):** Adquisición de conocimientos, puesta en práctica y trabajo de transferencia al puesto de trabajo.
- **Formadores homologados por Adecco Training,** expertos en Inteligencia Emocional.

Personas Altamente Efectivas

Motivación, creatividad y proactividad



En situaciones de...

- Falta de iniciativa en equipos.
- Bajo rendimiento de profesionales.
- Equipos desmotivados.
- Falta de decisión en los mandos.
- Personas que ocupan o pronto ocuparan puestos de liderazgo.

Con el objetivo de...

- Descubrir cómo **superar la falta de motivación y la reticencia a tomar iniciativas.**
- Cómo **alcanzar nuestros objetivos**, incluso cuando el entorno parezca un impedimento.
- **Gestionar el cambio.**

¿Qué?

Acción formativa donde se analizan los factores que influyen en el desarrollo de la **proactividad** y su **impacto positivo** sobre los **equipos y sus resultados**.

1. **Perfil de las personas proactivas.**
2. **Cómo superar la falta de motivación y la reticencia a tomar iniciativas.**
3. **La comunicación como expresión de proactividad.**
 - Comunicación asertiva y positiva.
 - Pautas para fomentar una comunicación asertiva.
 - Escucha empática.
 - Feedback 360°.
4. **Adaptación al cambio.**

¿Cómo?

Sesión en aula (8 h): Con aplicación en puesto de trabajo.

Formadores homologados por Adecco Training, expertos en Habilidades para potenciar la Innovación y Creatividad.

Productividad personal

Claves para un mejor rendimiento y mayor eficiencia



En situaciones de...

- Problemas de comunicación en equipos.
- Líderes con dificultades para impulsar a sus equipos.
- Equipos desmotivados.

Con el objetivo de...

- Percibir, identificar y **expresar las emociones** adecuadamente.
- Aprender a reconocer y regular **mis emociones**.
- Aprender a reconocer y regular las **emociones de los demás**.
- Mejorar la **comunicación** y desarrollar sus **habilidades de relación**.

¿Qué?

Formación presencial en la que se estudian diferentes competencias a desarrollar para **mejorar las relaciones** profesionales y personales.

1. **De las emociones a la inteligencia emocional.**
2. **Los componentes de la inteligencia emocional.**
3. **Influencia de las emociones en el trabajo.**
4. **La comunicación de la persona emocionalmente inteligente.**
5. **Asertividad y Escucha activa.**

¿Cómo?

- **Sesión presencial (8h):** Adquisición de conocimientos, puesta en práctica y trabajo de transferencia al puesto de trabajo.
- **Formadores homologados por Adecco Training,** expertos en Inteligencia Emocional.

Comunicación Digital

El idioma del entorno virtual

En situaciones de...

- Falta de posicionamiento en redes sociales.
- Desconocimiento de la marca en el mercado.
- Mal uso de las normas de comportamiento en el mundo electrónico.

Con el objetivo de...

- Adquirir y utilizar los **conocimientos sobre las herramientas de comunicación 2.0** en los equipos comerciales.
- **Integrar las redes sociales en la estrategia de comunicación** de la empresa por parte de los responsables de comunicación y marketing.
- Potenciar la **imagen de marca**.
- **Proteger la reputación** de la marca.

¿Qué?

Potenciar:

1. **El uso de las nuevas herramientas virtuales** en la comunicación empresarial.
2. **El estilo** de comunicación.
3. **Las redes sociales** en el entorno profesional.
4. **Efecto twitter.**
5. **Espacios virtuales:** Blog, web, webinar
6. **El virtual branding,** tu marca personal.
7. **El e-mail, n-etiqueta.**

¿Cómo?

Sesión Presencial (8h).

- Acción formativa eminentemente práctica.
- **Formadores homologados por Adecco Training,** expertos en Comunicación Digital.

ORIENTACIÓN AL NEGOCIO

“La mejor manera de predecir el futuro es crearlo.”

Peter Drucker

ORIENTACIÓN AL NEGOCIO

VENTAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE

Esenciales Ventas

- ▲ **Escuela de Comerciales.**
 - **Compromiso Win Win.** Estrategias y Técnicas de negociación.
 - **Creación de lazos a largo plazo con cliente.** Claves de la venta consultiva.
 - **Liderar Fuerzas comerciales.**
 - ▲ **La Innovación como estrategia.**

Básicos en técnicas de ventas.

Core Ventas. Indispensables para el comercial excelente.

- ▲ **SAMURÁI SELLER.** Técnicas y herramientas de venta para dejar huella en el cliente.
- Energía Comercial.** La venta emocional.
- Neuroventas.** Comprende el comportamiento de tu cliente.
- Técnicas para la venta telefónica.**
- Las claves de la organización comercial.**
- Customer Experience.** Llegar al corazón del cliente.
- ▲ **Excelencia en la atención al cliente.**
 - Técnicas para la atención telefónica.**
 - La queja como oportunidad de mejora.** Gestión de Quejas y reclamaciones.

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS

PYME 4.0. Transformación Digital en pequeñas y medianas empresas.

Dominar la ofimática. Paquete office.

Profesionales del Mundo. Formación en idiomas: frances, alemán, español e italiano.

Proyectos de éxito. Definición y gestión de proyectos.

Protocolo, imagen y comunicación.

La Secretaria de Dirección del Siglo XXI.

Contabilidad Práctica. Aplicación de la técnica contable.

Salud financiera en la empresa. Las bases de la contabilidad financiera.

Plan de Mejora Continua. Implementación de las 5 S.

Lean Manufacturing. Sistemas de producción eficientes.

Cadena de Valor. Gestión logística de almacén.

Ley de Protección de datos.

RECURSOS HUMANOS

Identificar al mejor candidato. Técnicas de selección por competencias.

Formación de calidad. Planificación y gestión de la formación.

- ▲ **Formador de Formadores.** Aprendiendo a enseñar.

Esenciales Ventas

Escuela de comerciales



En situaciones de...

- Interés en incrementar los conocimientos y habilidades de la red comercial.
- Necesidad de incrementar ventas.
- Falta de fidelización y vinculación de clientes.
- Mejorar la gestión e impulso de managers de equipos comerciales.

Con el objetivo de...

- Adquirir las habilidades necesarias para desarrollar con éxito la función comercial a través del entrenamiento en las **técnicas de venta**.
- Perfeccionar los conocimientos en materia de técnicas de venta y **negociación**.
- Generar y mejorar las relaciones largo plazo como medio para la **consecución de los objetivos** de su empresa.
- Incrementar la **profesionalidad** de los responsables de equipos comerciales.

¿Qué?

Programa compuesto por diferentes módulos con el objetivo de dotar a los participantes de una total **capacitación, motivación y proactividad** a la hora de establecer **relaciones comerciales** con sus clientes.

¿Cómo?

Sesiones presenciales (8h/sesión).
Programa completo: 40h.

- **Sesión presencial:** Desarrollo de conceptos, entrenamiento y networking.
- **Formadores homologados por Adecco Training,** expertos en cada módulo formativo.

Módulo 1

Escuela de Comerciales.

Módulo 2

Compromiso Win Win.
Estrategias y Técnicas de negociación.

Módulo 3

Creación de lazos a largo plazo con cliente.
Claves de la venta consultiva.

Módulo 4

Liderar Fuerzas Comerciales.

Módulo 5

La Innovación como estrategia.

SAMURÁI SELLER

Técnicas y herramientas de venta para dejar huella en el cliente



En situaciones de...

- Colaboradores que necesitan herramientas de venta que les ayuden a alcanzar sus objetivos.
- Mejorar la capacidad de los equipos para adaptarse a diferentes interlocutores.
- Desarrollar la capacidad de análisis del entorno en los empleados para argumentar la venta focalizándose en las necesidades del cliente final.

Con el objetivo de...

- Enfrentarnos a las **objeciones del cliente** y saber **reconducir** la conversación.
- Identificar al cliente para hablar sobre los **beneficios** que le puede reportar nuestro producto/servicio de manera particular.
- Transmitir **fiabilidad** en nuestros argumentos y fidelizar al cliente.

¿Qué?

Durante esta formación el alumno aprenderá herramientas que le ayudarán a **conseguir sus objetivos** y a analizar el entorno para **sacar partido** de sus fortalezas.

1. **¿Qué es la venta? ¿Cómo dejar huella?.**
2. **Cuerpo y mente son uno.**
3. **Medita sobre ti mismo, tu cliente y la competencia.**
4. **Sorprende construyendo relatos comerciales.**
5. **Haz de cada encuentro una oportunidad.**
6. **La creatividad ayuda a vender.**
7. **Los detalles consiguen la excelencia.**
8. **Define y concreta tus objetivos comerciales.**
9. **Somos lo que pensamos que somos.**
10. **Lograr la armonía a través de tu sintonía.**

¿Cómo?

Blended: 15 horas e-Learning + sesión presencial adhoc (conferencia o taller a elegir por el cliente).

- En la **sesión presencial** se trabajarán los conceptos desarrollados en la formación e-Learning, basándolos en situaciones reales de cada empresa.
- **Formadores homologados por Adecco Training**, expertos en Técnicas de Venta.

Excelencia en la Atención al Cliente



En situaciones de...

- Necesidad de adaptarse a cada tipo de cliente.
- Mejorar la detección de necesidades.
- Descubrir y detectar las motivaciones del cliente.
- Problemas a la hora de cerrar el proceso de venta.

Con el objetivo de...

- Desarrollar una calidad de atención que marque **la diferencia**.
- Generar **confianza** en el cliente.
- Desarrollar la **escucha** activa y empática.
- Aumentar su capacidad de **influencia**.

¿Qué?

Acción formativa en la cual se trabajan las herramientas para **optimizar la interacción con el cliente y mejorar la fidelización**.

1. **Las habilidades sociales.**
2. **La atención telefónica.**
 - **Ventajas y desventajas del teléfono.**
 - **Elementos que hay que potenciar en la conversación telefónica.**
 - **Protocolo para emitir y recibir llamadas.**
3. **Atención al cliente en el punto de venta.**
 - **Normas generales.**
 - **Actitudes.**
 - **Comunicación no verbal.**
4. **Fidelización del cliente.**

¿Cómo?

- **Sesión presencial (8h):** Desarrollo de conceptos, entrenamiento y casos prácticos.
- **Formadores homologados por Adecco Training,** expertos en Atención al Cliente.

Formación de Formadores

Aprendiendo a enseñar

En situaciones de...

- Bajas puntuaciones en las evaluaciones de formación.
- Formaciones poco dinámicas y participativas.
- Formadores que quieren ampliar y mejorar las técnicas de dinamización en el aula.
- Nuevos productos que necesitan ser conocidos internamente.

Con el objetivo de...

- Bajas puntuaciones en las **evaluaciones de formación**.
- **Formaciones** poco dinámicas y **participativas**.
- Formadores que quieren ampliar y mejorar las **técnicas de dinamización** en el aula.
- **Nuevos productos** que necesitan ser conocidos internamente.

¿Qué?

Acción formativa en la cual se dota a los participantes de los conocimientos y habilidades necesarias para llevar a cabo la **planificación, impartición y tutorización de las acciones formativas**.

1. **El formador como agente del cambio.**
2. **Diseño de acciones formativas.**
3. **Métodos y Medios didácticos.**
4. **La comunicación didáctica.**
5. **Micro sesión.**

¿Cómo?

- **Sesión presencial (8h):** Desarrollo de conceptos y entrenamiento.
- **Formadores homologados por Adecco Training,** expertos en Formación de Formadores.

Creación de lazos a largo plazo con cliente

Claves de la venta consultiva



En situaciones de...

- Ciclos de ventas de productos/servicios muy largos, en los que la relación estable con el cliente es determinante.
- Deficiencias en el conocimiento de las necesidades concretas del cliente.
- No se realiza un diagnóstico correcto de la situación del cliente antes de proponer soluciones a sus posibles problemas.

Con el objetivo de...

- **Comprender los principios básicos** de una relación abierta de confianza con los clientes.
- **Entender las necesidades** de los clientes, entender su **proceso de compra** y orientarse a la **generación de valor** para el cliente.
- Saber **detectar necesidades, deseos y expectativas** de nuestros clientes.
- **Adelantarnos a situaciones difíciles** en la atención del cliente.

¿Qué?

Formación basada en las claves y beneficios que aporta la venta consultiva al negocio, así como desarrollar habilidades que permitan mayor índice de cierre en ventas y ofrecer una mejor Experiencia al cliente.

1. **Venta consultiva** vs **Venta tradicional**.
2. **Elementos clave** de la venta consultiva.
3. **Segmentación del cliente**.
4. **Diagnóstico** de necesidades en el cliente.
5. **Habilidades** de comunicación e influencia.
6. **Beneficios** que aporta la venta consultiva.

¿Cómo?

Sesión Presencial (8h).

- **Sesión presencial:** Desarrollo de conceptos, entrenamiento y casos prácticos.
- **Formadores homologados por Adecco Training**, expertos en Ventas y Negociación.

La Innovación como Estrategia

En situaciones de...

- Se inicia un proceso de innovación en la empresa.
- Lanzamiento de nuevos productos o servicios.
- Preparación de propuestas de productos y servicios.
- Personal poco habituado al desarrollo de ideas creativas aplicables al negocio y comercialización.

Con el objetivo de...

- Poner en marcha un **proceso de innovación** global.
- Estructurar la **innovación desde el inicio**.
- **Apropiarse de las principales herramientas útiles** para la práctica de la innovación.
- Inculcar una **cultura de la innovación**.
- Ayudar a desarrollar el **pensamiento lateral o creativo** para la **generación de ideas aplicables**.

¿Qué?

Acción formativa para el impulso y entrenamiento del proceso de innovación en la empresa.

1. **Innovación, marco y concepto.**
2. **Conocimiento** del entorno y de los clientes.
3. **La predisposición para la innovación.**
4. **Innovar vs cambiar.**
5. **La tecnología como herramienta** para la innovación.
6. **Cómo crear un entorno que potencia la creatividad.**
7. **La innovación en los procesos de venta.**
8. **La innovación en los productos de venta.**
9. **El cliente como palanca de la innovación en ventas.**
10. **Cómo incorporar a la organización un proceso de innovación continua.**

¿Cómo?

Sesión Presencial (8h).

- **Sesión presencial:** Desarrollo de conceptos, entrenamiento y casos prácticos.
- **Formadores homologados por Adecco Training,** expertos en Ventas y Negociación.

BIENESTAR, SALUD Y PREVENCIÓN DE RIEGOS LABORALES

“¿Qué puede haber imprevisto para el que nada ha previsto?”

Paul Valéry

▲ BIENESTAR, SALUD Y PREVENCIÓN DE RIEGOS

▲ BIENESTAR Y SALUD

- ▲ **Soluciones de Formación Preventium.**
- ▲ **HealthYou.** Programa de mejora del rendimiento a través del bienestar físico, la alimentación saludable, el equilibrio mental y la productividad.
¡Sin excusas!. Talleres de actividades físicas en empresa.
- ▲ **Mejora tu bienestar físico.** Talleres posturales.
Come bien, vive mejor. Talleres de alimentación saludable.
Esenciales de la Salud. Cuidados básicos para tu cuerpo.
- ▲ **Mejora tu bienestar emocional.** Talleres de gestión emocional.

▲ PREVENCIÓN DE RIESGOS

- ▲ **Esenciales en Prevención de Riesgos Laborales**
 - Programa de Sensibilización.
 - Niveles básicos.
 - Formación específica para el puesto de trabajo.
 - Seguridad de manejo de maquinaria.
 - Responsabilidad de Mandos Intermedios.
 - Primeros Auxilios.
 - Extinción de incendios.
 - Objetivo Accidentes 0. Seguridad Vial.

▲ SEGURIDAD

Programas + Seguro

- Manipulación Manual de Cargas.
- Seguridad en máquinas.
- Formación de Trabajos en altura.
- Trabajo en espacios confinados.
- Formación en Atmósferas explosivas.

- Riesgo eléctrico.
- Prevención contra el ruido.
- Almacenamiento de productos químicos.
- Manejo del estrés.
- Movimientos repetitivos.
- EPI'S
- Seguridad en Aeropuertos. AVSEC

Programas Sectoriales

- Convenio Construcción.
- ▲ **Convenio Metal: Construcción.**
- ▲ **Convenio Metal.**
- **Control alimentario.** Higiene y manipulación.
- **Control alimentario.** Alérgenos y etiquetado.
- **Control alimentario.** APPCC
- **Control alimentario.** Trazabilidad.

Buenas prácticas farma-química.

- GMP
- GDP
- GLP

▲ MEDIO AMBIENTE

Responsabilidad y respeto medioambiental

- Sensibilización.
- Gestión de residuos.
- ISO 14001.





Programa de mejora del rendimiento a través del bienestar físico, la alimentación saludable, el equilibrio mental y la productividad.

El líder equilibrado

Un líder es una persona con diferentes roles en su vida en los que aborda obligaciones y responsabilidades correspondientes a sus diferentes facetas.

Como impulsor de personas, el líder necesita gran equilibrio físico y mental.

Con el objetivo de...

- Incrementar el nivel de **auto-conocimiento** en entornos laborales y personales.
- Enseñar técnicas para asumir comportamientos para la toma de decisiones orientadas a **incrementar el rendimiento y eficiencia**.
- Promover **buenos hábitos**, tanto mentales como físicos.
- Ofrecer estrategias para **afrentar situaciones complejas** de la vida profesional y personal.

¿Qué?

HealthYou es un método para **mejorar en todos los ámbitos de la vida de un líder**.

Siguiendo las pautas que va a trabajar, la persona conseguirá mejorar en **4 aspectos clave**:

- Mente
- Productividad
- Cuerpo
- Vida personal

Avalado por los mejores profesionales, **HealthYou** es un **método creado por Adecco Training** que integra diversas técnicas y otros métodos, contrastados con **excelentes resultados**.

¿Cómo?

Blended: Sesión Presencial (14h) + e-Learning (40h).

- **Sesiones presenciales estructuradas en:** Estudio de creencias adquiridas en los diferentes conceptos, descubrimiento de nuevos hábitos con diferentes beneficios, herramientas para su puesta en práctica y entrenamiento de nuevos hábitos.
- **e-Learning** de refuerzo al término de las presenciales.
- **Elenco de Coaches** personales especializados en cada área, homologados Adecco Training.

Mejora tu bienestar físico

Talleres reeducación postural continua



En situaciones de...

Las dolencias de espalda, tanto en la zona lumbar como en la cervical, tienen un origen mecánico en la mayoría de los casos. Principalmente, se deben a movimientos mal efectuados o a posturas incorrectas.

La clave de la prevención de estas dolencias es la adopción de medidas de higiene postural. El objetivo final es prevenir el dolor, flexibilizar la columna, mantener la movilidad articular y potenciar la musculatura espinal, abdominal y de las extremidades.

- Dolores de espalda, cabeza, piernas, cuello...
- Mareos.
- Contracturas.

Con el objetivo de...

Más que un taller, **se trata de una actividad de alto impacto** sobre cómo tener una adecuada **higiene postural**, sin necesidad de que los participantes interrumpan la jornada laboral.

¿Qué y Cómo?

Actividad de alto impacto en hábitos saludables.

Reeducación postural con mimo

Un especialista en re-educación postural, es el encargado de recorrer las instalaciones utilizando únicamente la expresión corporal y carteles informativos de prevención como medio de comunicación: un mimo se encargará de ello.

Se trata de que los empleados, estando en su puesto de trabajo y en su actividad diaria, sean conscientes de sus malos hábitos posturales y puedan corregirlos de un modo dinámico, novedoso y original. Los empleados no esperan encontrarse con un Mimo en su día a día, por lo que captamos su atención y logramos que le observen, prestándole atención y corrigiendo sus malos hábitos.

Duración: 2 horas



Niveles Básicos

Es requisito indispensable, dar cumplimiento tanto al artículo 19.1 de la Ley de Prevención de Riesgos Laborales de 8 de Noviembre de 1995: Garantizar que cada trabajador reciba una formación teórica y práctica, suficiente y adecuada, en materia preventiva. Como al RD 39/97 por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención (RSP) que regula la formación de Nivel Básico en Prevención de Riesgos Laborales.

Con el objetivo de...

- Formar a profesionales con **funciones de recurso preventivo, designado o asignado**, o aquellos que trabajen en actividades o procesos que reglamentariamente sean considerados **peligrosos o de riesgo**.
- Dota al participante de los conocimientos necesarios para poder ejercer como **Técnico en Prevención de Riesgos Laborales de Nivel Básico**. Y así desarrollar actividades preventivas y de gestión de la prevención dentro del área funcional a la que pertenece.

¿Qué?

Formación profesional necesaria para ejercer funciones de **Técnico de Nivel Básico de Prevención de Riesgos Laborales**.

1. **Contenidos básicos sobre Seguridad y Salud en el trabajo.**
2. **Riesgos Generales y su Prevención.**
3. **Elementos básicos de Gestión de Evaluación de riesgos.**
4. **Primeros Auxilios.**
5. **Riesgos específicos de la actividad empresarial.**

¿Cómo?

Modalidad Presencial (50h).

- Formadores especializados por sectores, homologados por Preventium, PRL S.A.

Modalidad Online (50h).

- Tutores especializados por sectores, homologados por Preventium, PRL S.A.

Modalidad Blended (20h Pr. + 30h Dist.).

- Posibilidad de combinar diferentes metodologías.

Acreditada mediante **Diploma por Preventium, Prevención de Riesgos Laborales S.A**, Servicio de Prevención Ajeno a nivel nacional.



Soluciones de formación Preventium

Entendemos la formación como un medio clave para ayudar a nuestros clientes en la consecución de sus resultados por ello, nuestras soluciones de formación y desarrollo están alineadas con la estrategia de la empresa e impactan en los comportamientos de las personas; sobre sus habilidades, actitudes y/o conocimientos.

Nuestro equipo

Para la realización de este trabajo, Preventium dispone de un **grupo multidisciplinar de profesionales capacitados como Técnicos Superiores en Prevención de Riesgos Laborales** en todas las especialidades y con una amplia experiencia en materia de prevención.

Con **Preventium**, marca del Grupo Adecco, ofrecemos un servicio formativo **especializado en todos aquellos perfiles profesionales del sector industrial**.

La formación en **Prevención de Riesgos Laborales** se constituye como una obligación fundamental de todas las empresas. Esta obligación, está recogida en numerosas referencias legislativas, destacando por su importancia la Ley de Prevención de Riesgos Laborales, Ley 31/1995, de 8 de noviembre, que en su artículo 19, Formación de los trabajadores, ya establece la obligación e importancia de esta acción por parte de las empresas.

En **Preventium** somos especialistas en implicar, sensibilizar e instruir en **todas las actividades relacionadas con la Prevención de Riesgos Laborales**: Seguridad en el Trabajo, Ergonomía y Psicosociología, Higiene Industrial, Higiene Alimentaria, Calidad y Medio Ambiente.

Además, contamos con nuestro **propio Servicio de Prevención Ajeno (SPA)** que garantiza toda la formación que desarrollamos en el ámbito de la prevención de riesgos laborales, la salud y el bienestar.



Mejora tu bienestar emocional

Talleres de gestión emocional

La inteligencia emocional muestra la habilidad de una persona para conocerse a sí misma, controlar sus estados de ánimo y tener una gestión eficaz de sus emociones para poder vivir con una mayor serenidad.

Este autoconocimiento también es la base para potenciar las relaciones personales positivas.

Cualquier persona que quiera realizar una mejor gestión de sus emociones.

Con el objetivo de...

Disminuir:

- Absentismo.
- Bajas laborales.
- Accidentes laborales.
- Estrés.
- Conflictos laborales.

Incrementar:

- **Mejora el bienestar físico y emocional** de los trabajadores.
- **Rendimiento y productividad** en el trabajo. Mejor clima, mejor servicio.
- **Compromiso y fidelidad** del empleado.
- **Satisfacción y motivación.**
- **Mejor imagen de la compañía:** Empresa Saludable.

¿Qué?

Taller teórico-práctico en un porcentaje del 10% al 90%.

Gestión emocional

En este taller **profundizamos en técnicas que nos ayudan a gestionar nuestras emociones** a los efectos de que éstas no interfieren de forma negativa en nuestro bienestar y rendimiento personal y laboral.

Trabajamos con técnicas de EFT (Emotional Freedom Techniques), de **fácil auto-aplicación** y **potentes herramientas de Programación Neurolingüística.**

¿Cómo?

A través de nuestros talleres, los participantes aprenden técnicas/herramientas que pueden poner en práctica de manera fácil y sencilla.

- **El aprendizaje es experiencia**, por lo tanto, cada taller es único e irrepetible.
- **Duración:** 4 horas

Convenio del metal Construcción



El 19 de junio de 2017 fue publicado en el BOE el nuevo Convenio Colectivo del Sector del Metal. Este acuerdo actualiza las condiciones laborales de los trabajadores de este sector en España. En relativo a las empresas del sector metal que trabajan en obras de construcción continúan con la formación obligatoria en materia de prevención de riesgos laborales regulada ya en el Acuerdo Estatal del Sector del Metal de marzo de 2009.

A través de estos cursos las empresas del sector Metal que trabajen en obras de construcción, podrán dar respuesta a los requisitos derivados del nuevo Convenio colectivo del sector del Metal, así como con las especificaciones establecidas en la Ley 32/2006, reguladora de la subcontratación en el sector de la construcción, permitiendo obtener la Tarjeta Profesional del Metal (TPM),

Con el objetivo de...

- **Trabajar en el sector metal** que operen en obras de construcción.
- **Dotar al participante de los conocimientos necesarios para poder prevenir y evitar** todos los riesgos a los que va a estar expuesto durante el desarrollo de su actividad laboral.
- **Obtener** la tarjeta profesional del metal **(TPM)**.
- **Reciclaje profesional de oficios establecido cada 3 años o 1 año alejado del sector.**

¿Qué?

Desarrolla un enfoque práctico con aportaciones teóricas suficientemente sólidas como para permitir una profundización individual.

El convenio estructura los siguientes cursos:

1. **Formación primer ciclo. (8h).**
2. **Formación de segundo ciclo por puesto de trabajo. (20h/6h/4h).**
3. **Formación de directivos. (10h).**
4. **Nivel básico de PRL: recurso preventivo. (60h, 20h Presencial + 40h Teleformación).**

¿Cómo?

Sesión Presencial o Blended o Teleformación.

- **Formadores homologados por Preventium, PRL S.A.**
- Comunicación de los cursos en base a lo establecido por la FLC.
- Acreditada mediante **Diploma por Preventium, Prevención de Riesgos Laborales S.A**, entidad homologada por la Fundación Laboral de la Construcción y la Fundación del Metal para la Formación.

Convenio del metal

El 19 de junio de 2017 fue publicado en el BOE el nuevo Convenio Colectivo del Sector del Metal. Como principal novedad, establece la formación obligatoria, ya no solo para los trabajadores en obra. Ahora incluye también a los trabajadores fuera de obra, pertenecientes al sector.

A través de estos cursos las empresas del sector Metal que no trabajen en obras de construcción, podrán dar respuesta a los requisitos derivados del nuevo convenio colectivo del sector del Metal, e ir formando a un sexto parte de su plantilla cada semestre en un plazo de 3 años.

Con el objetivo de...

- **Trabajar en el sector metal.**
- **Obtener** la tarjeta profesional del metal (**TPM**).
- **Reciclar al profesional de oficios establecido cada 3 años o 1 año alejado del sector.**
- **Dotar al participante de los conocimientos necesarios para poder prevenir y evitar** todos los riesgos a los que va a estar expuesto durante el desarrollo de su actividad laboral.

¿Qué?

Desarrolla un enfoque práctico con aportaciones teóricas suficientemente sólidas como para permitir una profundización individual. El convenio estructura los siguientes cursos:

1. **Personal directivo. (6h).**
2. **Personal de oficina. (6h).**
3. **Personal de producción y/o mantenimiento. (20h/8h/4h).**
4. **Personal con funciones preventivas: nivel básico. (50h, 30h Teleformación + 20h Presencial).**

¿Cómo?

Sesión Presencial o Blended o Teleformación.

- **Formadores homologados por Preventium, PRL S.A.**
- Comunicación de los cursos en base a lo establecido por la FLC.
- Acreditada mediante **Diploma por Preventium, Prevención de Riesgos Laborales S.A.**, entidad homologada por la Fundación del Metal para la Formación (FMF).



CONSULTORÍA DE RR.HH.

“La tecnología reinventará los negocios, pero las relaciones humanas seguirán siendo la clave del éxito.”

Stephen Covey

LIDERAZGO Y GESTIÓN
DE EQUIPOS

HABILIDADES
PERSONALES Y
PROFESIONALES

ORIENTACIÓN
AL NEGOCIO

BIENESTAR, SALUD Y
PREVENCIÓN DE
RIESGOS LABORALES

CONSULTORÍA
EN RRHH



Consultoría de RRHH

Servicios

Nuestra Visión

Nuestra visión son las **Organizaciones, las Personas, su Talento y su Productividad.**

Nuestro Objetivo

Trabajamos en la **definición de la Estrategia, la optimización organizativa y en la evaluación y desarrollo del empleado.**

Tipos de consultoría: Proyectos

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA

Establecer hacia dónde se dirige la empresa, el futuro (La Visión), cómo lo va a conseguir (Modelo de negocio) y qué estructura necesita para llegar (Organigrama).

Identificación de estrategias y objetivos.

Misión, Visión y Valores.

Organigramas.

RSC.

CONSULTORÍA RRHH Y DESARROLLO

Relacionado con los empleados, fundamentalmente su Desarrollo, Capacitación, Adecuación y Satisfacción.

Competencias

Evaluación Empleados

Estudios de Clima/Absentismo

Identificación potenciales/Plan Carrera

Detección de necesidades

Desarrollo directivo individual/mentoring

Plan de Igualdad

Evaluación de Desempeño

Desarrollo itinerario/Formativo puestos

CONSULTORÍA ORGANIZACIONAL

Trabajar directamente sobre la organización de la Empresa y la eficiencia de los empleados. Definición de Funciones, Procedimientos de Trabajo, Objetivos, Política retributiva.

Interim RRHH

DPTs y VPTs

Indicadores Cuadro Mandos

Procedimientos/Flujos/Procesos

Política Retributiva

Dimensionamiento/Optimización plantilla

Plan Comunicación Interna



Adecco
Learning & Consulting