

## **Acumen Consultoría**

### **Programa para los Municipios, Cámaras y Entidades Sectoriales.**

#### **Objetivo de la propuesta**

Dentro de nuestro Programa para PyMEs titulado “**S.O.S PyME Rescate y Relanzamiento**”, desarrollado por nuestra consultora, hemos preparado las siguientes actividades, para ofrecer a empresas socias y empresarios, en la modalidad virtual. Estos encuentros con ideas, sugerencias y acciones, a implementar ya, que no dudamos les ayudarán a prepararse mejor para la salida de esta crisis y posterior desempeño en el mercado.

#### **Actividades propuestas**

Las mismas se encuentran comprendidas en la fase inicial del programa, que transcurre en el período en que existen restricciones totales o parciales de desarrollo de actividades comerciales normales, movilidad parcial y reducida; dentro de estrictas medidas de seguridad sanitaria que deben cumplirse.

En este escenario complejo para las empresas de los sectores productivos, comercial y de servicios, el impacto en la microeconomía y en los recursos productivos de la economía son muy grandes. Asimismo, la afectación de los individuos y el impacto en el relacionamiento social no son menos importantes y afectan el comportamiento de las personas y repercuten en su salud, concentración y rendimiento en las tareas laborales.

### **Fase 1: Salimos o Salimos (S.O.S) - Fase de Rescate**

#### **Programa propuesto**

Se detalla a continuación, en el formato de Encuentros:

#### **Encuentro 1: Presentación General: Dinámica de lo Imprevisto**

Consiste en una presentación de 45 minutos donde se abordarán los temas que consideramos serán de interés, principalmente para las empresas de los sectores productivo y de servicios. No es excluyente para empresas del sector comercial, pero dejamos a su consideración para convocar a aquellas que por su envergadura y modelo de negocios más complejo califiquen mejor para los temas a desarrollar en este encuentro.

Participaremos cuatro consultores miembros de Acumen, que desarrollaremos los nuevos desafíos que enfrentan las Áreas Funcionales de las Empresas, que impactan en la operación. Aplican para el momento actual, y lo definimos como Fase 1.

El objetivo de la presentación es tratar temas clave, con un claro mensaje de que hay que actuar ya, que no hay que paralizarse y los beneficios de hacerlo desde ahora para quedar mejor posicionado cuando las restricciones actuales de movilidad y socialización desaparezcan.

Se trata de un mensaje positivo para clarificar las ideas de aquellos que continúan indecisos frente a como a reaccionar y actuar, mostrando un camino posible.

Al final de la misma prevemos una sesión abierta de preguntas y respuestas, sobre los temas expuestos. La presentación analizará cuatro áreas de las empresas para recomendar acciones en cada una de ellas.

- **Área Finanzas:** temas de vigencia actual para actuar rápidamente en esta área. Análisis y recomendaciones económico-financieras y lineamientos posibles para la salida.

- **Área Factor Humano:** las acciones a realizar inmediatamente para retener, cohesionar, liderar y motivar al grupo humano, en un modelo de gestión a distancia.

- **Áreas de la Cadena Productivo Comercial (Proveedor- Productor – Canal - Cliente):** como evaluar cada componente y su estado actual. Análisis de cada término de la cadena y recomendaciones, para un plan de acción rápido.

- **Área Tecnología y Sistemas de Información:** las herramientas que pueden ser usadas ya, para mejorar la comunicación entre miembros de la empresa y de éstos con sus proveedores y clientes. Software de gestión y de la operación. Posibles canales nuevos de venta.

Cada presentación tendrá una duración de 10 minutos, ya que se tratarán los 4 ó 5 temas principales que consideramos clave en cada una. Será algo corto, preciso y concreto, para lograr la atención rápida de la audiencia. Queda para la sesión de preguntas y respuestas ampliar el tema o responder otros temas relacionados.

## **Encuentro 2: Factor Humano: Entre todos salimos**

Es una extensión del encuentro anterior en un tema clave, como es lograr alinear al equipo humano de la empresa detrás de los objetivos que se fijan para salir de esta crisis. Participarán consultores nuestros para desarrollar, durante 40 minutos, algunos temas como los que se detallan a continuación:

- Retención del personal clave.
- Liderazgo y motivación del equipo.
- Capacitación en las habilidades necesarias en el nuevo contexto.
- Bienestar y clima organizacional.

Se recomendará un plan de acción. Al final de la misma habrá una sesión de preguntas y respuestas sobre lo tratado.

## **Encuentro 3: Comercial: Las nuevas prácticas comerciales y de servicios**

**Acumen Consultoría Empresarial** – Amenábar 3843, 2do Piso Ofic. 8 - C.A.B.A.

Teléfono: 54 9 11 4422-2127 / 54 9 11 113683- 3389

[www.acumenconsultoria.com.ar](http://www.acumenconsultoria.com.ar)

Adaptación a las nuevas realidades comerciales y de servicios. Participarán consultores de Acumen desarrollando los siguientes temas, durante 40 minutos de presentación:

- El equipo de ventas para recuperar la base instalada de clientes. Roles y responsabilidades.
- Segmentación de los clientes, estrategias por segmento.
- Escenarios de venta al consumidor (B2C) y a empresas (B2B)
- El servicio al cliente.

Habrán recomendaciones para un plan de implementación de lo expuesto. Al final de la misma habrá una sesión de preguntas y respuestas sobre lo tratado.

#### **- Encuentro 4: Finanzas y Control de Gestión: Lo que no se mide no se gestiona**

La situación actual de las empresas las obliga a encontrar un rumbo, un camino cierto de salida. Encontrarlo depende de tener información confiable y sistematizada para poder tomar decisiones acertadas. En este escenario planteamos interrogantes que nuestros consultores desarrollarán en los siguientes temas propuestos, durante 40 minutos de presentación:

- Importancia de tener un sistema de control de gestión
- Toma de decisiones con información adecuada y a tiempo
- El rol del controller como socio estratégico de la empresa
- Indicadores clave del negocio a seguir, su elección
- Procedimientos de control para asegurar la rentabilidad objetivo

Se recomendará un plan de implementación de lo tratado. Al final de la misma habrá una sesión de preguntas y respuestas sobre lo tratado.

#### **- Encuentro 5: Tecnología y Sistemas de Información: Sin comunicación no tenemos futuro**

La importancia de estar comunicados para gestionar la empresa post-pandemia. Diversas formas de gestionar actividades, integrar personas y asociarnos para generar valor en un nuevo paradigma. Nuestros consultores plantearán escenarios de procesos y gente interactuando en un marco de comunicación integral. Durante 40 minutos de presentación se desarrollarán temas como los que siguen:

- Equipos de trabajo comunicados
- Las comunicaciones en la cadena productivo-comercial
- Trabajando en la nube
- Gestión de la operación en un entorno tipo ERP/CRM

Habrán recomendaciones para un plan de implementación tipo sobre las ideas desarrolladas. Al final de la misma habrá una sesión de preguntas y respuestas sobre lo tratado.

## **- Encuentro 6: Marketing Digital y Venta Online: Nuevas tendencias comerciales**

La tecnología ya forma parte de nuestra forma de hacer negocios. Aparecen nuevas formas comerciales que incluyen nuevas estrategias y acciones para promocionar nuestros productos y servicios. También las herramientas para realizar transacciones en línea, más conocido como “E-commerce”, que también incluye la parte de pagos derivados de la transacción. Se tratarán temas, tales como:

- Marketing digital y nuevas formas de venta a distancia.
- Infraestructura para las ventas en línea
- Diferentes plataformas posibles a utilizar para la venta
- Diferentes estados de la venta Online
- Mejores prácticas para ser efectivo en esta modalidad de venta

## **Conclusión**

Como resultado de estas presentaciones podrán surgir nuevas actividades que gustosamente estamos dispuestos a analizar con los funcionarios de las Entidades auspiciantes, con el objetivo de implementar algunas de ellas, en un trabajo conjunto que responda a los objetivos de servicio de la misma a sus asociados y que permita aportar al sector PyME, principalmente, soluciones que lo beneficien en el logro de mejores resultados de negocio y mejoren profesionalmente el perfil de su personal.

Las actividades propuestas no tendrán costo alguno para los socios de las Entidades, ni para las empresas asistentes. Futuras actividades que se soliciten, serán evaluadas para fijar cuales llevarán un cargo monetario, si correspondiera.

Para la Fase 2, denominada de Relanzamiento, ya habrá oportunidad de analizarla conjuntamente, cuando las circunstancias se presenten favorables.

Las jornadas serán usando el programa Zoom, con nuestra licencia. Quedamos a disposición de ustedes para trabajar en éste y nuevos programas, para su implementación en el futuro cercano.

Cordiales saludos,

**Ing. José Alejandro Garagarza**  
**Socio Fundador**  
**Acumen Consultoría**

**Acumen Consultoría Empresarial** – Amenábar 3843, 2do Piso Ofic. 8 - C.A.B.A.  
Teléfono: 54 9 11 4422-2127 / 54 9 11 113683- 3389  
[www.acumenconsultoria.com.ar](http://www.acumenconsultoria.com.ar)