



Curso 2016

Gestión  
Estratégica  
de Contactos



# GESTIÓN ESTRATEGICA DE CONTACTOS



“Lo recomendaría sin lugar a dudas. Es importante que la gente sea consciente de que la red de contactos es otro activo a cuidar y trabajar.”

## **Jabier Larrañaga**

Gerente de Banca Corporativa, KUTXA

“La dinámica del curso consigue que nos miremos “hacia adentro” y busquemos los -contactos y niveles- que sin duda todos tenemos para darles el valor que realmente tienen. “

## **Jon Gonzalez**

INTERCOM Development, SL.

“Infinitas gracias por la magistral exposición y comentarte que ya estoy empezando a llevar a cabo la alineación estratégica. Créeme, estoy increíblemente sorprendido del poder “dormido” que uno puede adquirir. Si me lo permites, ya te iré informando de la evolución profesional que puede tener mi compañía en un futuro aplicando tus métodos.”

## **José Miguel Espinosa Campos**

Export Manager

“Verdaderamente fue una experiencia enriquecedora y estoy absolutamente convencido de su utilidad. De hecho, ayer mismo estuve estudiando la documentación entregada y estoy preparando un pequeño dossier para hacerlo llegar a todo mi equipo comercial ”

## **Fernando Bolta**

Director Comercial, ITALGRES / ITALCERÁMICA, S.A.

“Lo recomendaría haciendo uso de una sola frase: “Es un curso altamente útil y totalmente necesario.”

## **M<sup>a</sup> del Pilar Martínez Pérez**

Manager Assistant, Maluena I.C

*La interacción entre seres humanos es una de las formas más fructíferas de crear valor en las sociedades.*

*Hacerlo profesionalmente es una de las competencias más difíciles de alcanzar.*

# GESTIÓN ESTRATEGICA DE CONTACTOS

## OBJETIVOS



El objetivo de la Gestión Estratégica de Contactos, es la mejora de la **competitividad** de profesionales y organizaciones a través del desarrollo de técnicas y habilidades sociales, orientadas a la aceleración de nuevas oportunidades de negocio en un contexto de trabajo internacional.

La visión estratégica del programa de este curso, se centra en dotar a los alumnos de los conocimientos y habilidades para entender como se trabaja la **red de contactos** alineándola a nuestros objetivos personales y profesionales.

Es un curso 100% útil, orientado en definir estrategias para trabajar de forma eficiente la consecución de diferentes objetivos profesionales: actividad comercial; gestión de equipos y proyectos; relaciones institucionales; relaciones con los medios; gestión de imagen corporativa, e imagen personal, etc.

Nuestra red de contactos es uno de los activos más valiosos que creamos y deberíamos mantener a lo largo de nuestra carrera profesional. Saber como alinearla a nuestros objetivos o necesidades, como hacerlo crecer o como definir estrategias orientadas a optimizar su gestión, para interactuar en ella trasladando la sensación de ser un activo valioso, es esencial para ser un buen profesional.

El curso lleva más de 9 años activo, habiendo pasado por él más de 1.500 directivos y unas 520 empresas. El curso se crea para dar respuesta a la necesidad de gestionar de forma eficiente las agendas de contactos e integrar en esta gestión algunas de las redes de networking profesionales como LinkedIn, Xing, Internations, etc.

# GESTIÓN ESTRATEGICA DE CONTACTOS



## Programa:

### 1. Introducción a la Gestión Estratégica de Contactos (Capital Relacional).

- Concepto de pérdida de Competitividad, en un mercado global.
- Concepto de Capital Intelectual, origen del Capital Relacional.
- Origen del gestión de contactos: de Milgran al IMDB.

### 2. Alineación Estratégica de la red de Contactos.

- Reconocimiento de nuestra Red de Contactos.
- Perfiles de los Contactos.
- ¿Cómo reforzar nuestra Posición política, en nuestra Red de Contactos?
- Tácticas de trabajo, para la alineación de la red de contactos en una operación.

### 3. Liderazgo y Principios Éticos, para trabajar la GEC.

- Principios Éticos de un Líder.
- El Líder y los Seguidores. (Trabajando en mi Red de Contactos)

### 4. Tácticas para acelerar las Oportunidades de Negocio.

- La Confianza como estrategia a G1.
- Tácticas para mejorar la Confianza.

### 5. Cómo adaptar la GEC al LOGRO de OBJETIVOS PERSONALES.

- Motivación y Autoestima, como mejorarla.
- Desarrollar el proyecto personal.

# GESTIÓN ESTRATEGICA DE CONTACTOS



## **Metodología:**

Desde VKMC, estamos muy sensibilizados por la necesidad que tienen las organizaciones de siglo XXI en rentabilizar las inversiones que se realizan, tanto en Formación (Capital Humano), como en otros activos intangibles.

Es por ello, que la metodología que ahora les presentamos está orientada a los resultados. Para ello nos centramos en diferentes técnicas de pedagogía conductista y motivacional, orientada a crear y reforzar el perfil del profesional hacedor, y reducir los métodos cognitivos o teóricos.

Se crea un ambiente de trabajo dinámico, abierto e interactivo, soportado por material multimedia, y apoyado por diferentes dinámicas de grupo, orientadas a la reflexión personal y de equipo.

## **Orientado a:**

Direcciones Generales  
Mandos Intermedios  
Dirección Comercial y Unidades Comerciales  
Dirección de Compras y Contratación  
Dirección de Nuevos Proyectos

## **Duración:**

La duración es de 8 horas.  
Alumnos máximos 16

Profesor: Alberto García-Lluis



Para contactar con nosotros lo puede realizar en:

Tel. +34 91 828 51 58

Mail: [alberto@vkmc.es](mailto:alberto@vkmc.es)