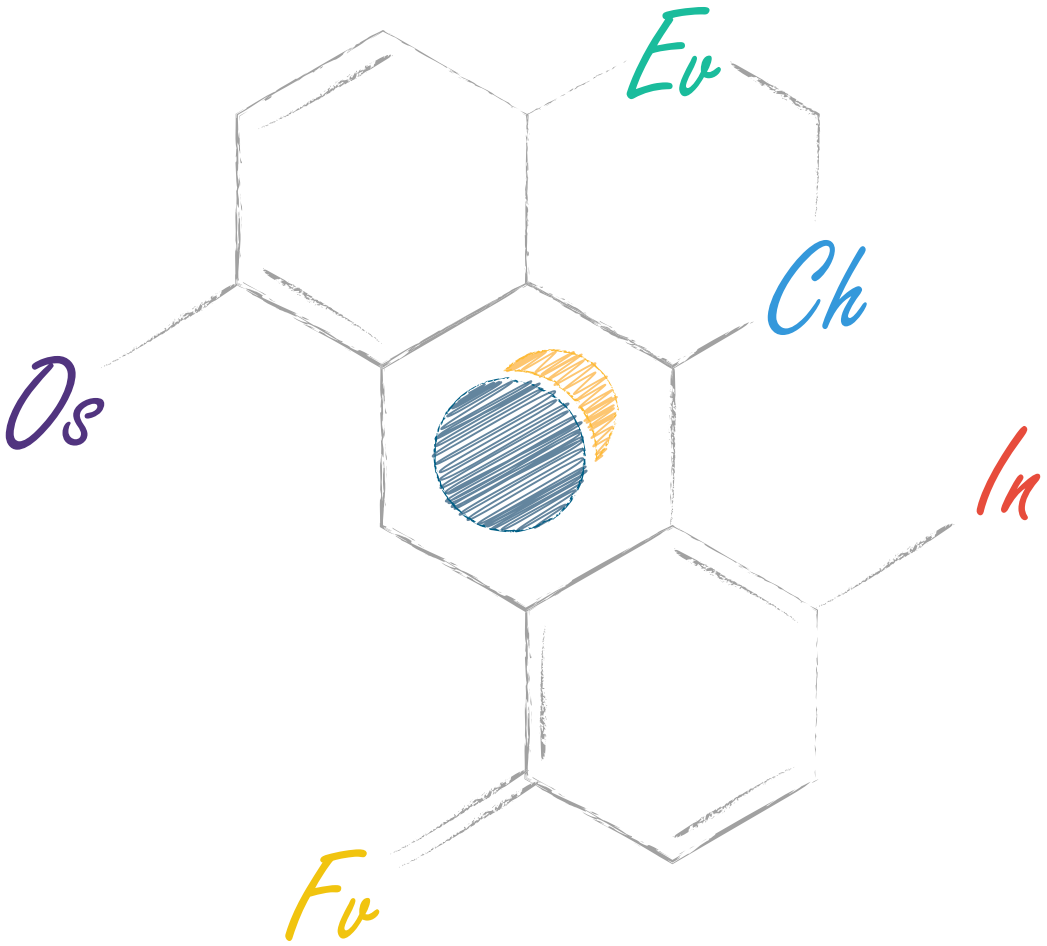
Comparte nuestra "química"

fides®
fidelización y desarrollo



www.fidesconsultores.com

fides®
fidelización y desarrollo

FIDES diosa de la **CONFIANZA** en la mitología romana es nuestra identificación y principio con clientes, asociados y proveedores.

Acerca de FIDES

Somos un equipo de profesionales que desde 1993 ofrecemos soluciones eficaces en el desarrollo de personas con impacto inmediato demostrado en tu negocio, debido a nuestra amplia y profunda experiencia en: consultoría estratégica, de formación y desarrollo, coaching, mentoring, outsourcing de servicios de formación y creación y gestión de recursos on-line.

Nuestra red de expertos asociados nos permite desarrollar proyectos en un buen número de países del mundo.

Nuestros principios definen nuestra Firma

Fantasía. Aportamos imaginación y creatividad en cada proyecto.

Innovación. Buscamos, constantemente, nuevas ideas en un mercado cambiante.

Desarrollo. Orientamos nuestra actividad a incrementar el negocio de nuestros clientes.

Ética. Asumimos la ética como patrón de nuestros comportamientos.

Sencillez. Ofrecemos soluciones concretas, de fácil comprensión y con garantía de aplicación en el puesto de trabajo.

01

Nos caracterizamos por ser

Expertos en ventas

Incrementamos el rendimiento de tus equipos comerciales, y dotamos de los protocolos y entrenamiento en modos presenciales, blended u on-line para hacer mas efectiva la “Experiencia Cliente”, y todo ello para que consigas resultados inmediatos, mediables y, al mismo tiempo, disponer de profesionales de la venta altamente cualificados.

Desarrollo Comercial

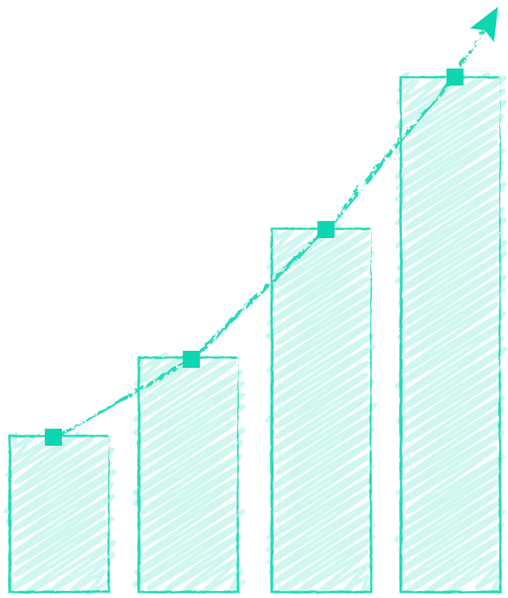
Desde 1993 diseñamos garantes procesos comerciales, y realizamos un eficaz entrenamiento comprobado en miles de profesionales de la venta, en decenas de clientes de muy diferentes ámbitos de actuación, por ello aseguramos la adopción o eliminación, según el caso, de aquellos comportamientos que suman o restan en las intervenciones comerciales, ayudando al equipo de ventas a ser mas eficaz en:

- Planificar acciones comerciales
- Captar nuevos clientes ayudados por referencias y/o redes sociales
- Gestionar clientes a través de medios remotos: teléfono y video-entrevista
- Concertar entrevistas con actuales y nuevos clientes
- Desarrollar entrevistas orientadas a cliente, sondeando sus necesidades
- Presentar propuestas ganadoras en base a las necesidades detectadas
- Manejar con seguridad los bloqueos que aparecen en las relaciones comerciales
- Negociar con éxito para ambas partes, manteniendo las relaciones a largo plazo
- Orientar la intervención hacia el cierre de compromisos
- Realizar un seguimiento adecuado de operaciones pendientes
- Gestionar adecuadamente la cartera de clientes
- Aquellos procesos específicos comerciales del cliente

Toda acción de entrenamiento y consultoría de ventas es medida a través de resultados cuantitativos, aportación de negocio, y cualitativos, comportamientos adoptados o eliminados, según el caso, por el participante para asegurar su éxito después del proyecto formativo.

Experiencia Cliente

Creamos y entrenamos en procedimientos de excelencia en el servicio aportado y percibido, con el objetivo que nuestro cliente sea seleccionado por el mercado por la “Experiencia Cliente” factor diferenciador a largo plazo, y para ello dotamos a la organización de:



- Mapa actual de relación con el cliente
- Propuestas de mejora en cada uno de los contactos que se mantienen
- Diseño de los protocolos de excelencia en la relación cliente
- Entrenamiento efectivo de las personas para que sean percibidos por los clientes como excelentes, y así perdure la experiencia como factor de selección
- Medimos el impacto de la experiencia cliente en aquellos escenarios que hayamos desarrollado y entrenado
- Entre otros...

02

In

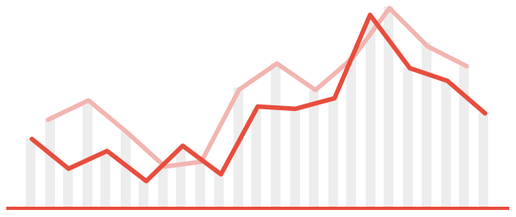
Orientamos a tus Directivos y Mandos a impulsar a sus equipos hacia el negocio

Impulsores de negocio

Ayudamos a tus directivos y mandos en la gestión eficaz de sus colaboradores, con los fines de ayudarte a crecer en el negocio y gestionar el talento de tu organización. Si los que dirigen son los mejores, sus equipos también lo son.

Dirección

Diseñamos acciones para estimular el desarrollo directivo, entrenamos en las habilidades para liderar procesos de cambio organizativo y mejoramos el ámbito en la gestión por competencias. Asimismo desarrollamos la capacidad de liderazgo, las habilidades necesarias para una toma eficaz de decisiones y la creación de equipos de alto rendimiento.



Gestión del talento

Diseñamos, ejecutamos y evaluamos las intervenciones de gestión del desempeño en las organizaciones que deseen implementar o mejorar sus procesos internos de diagnóstico, evaluación y reconocimiento.
Te apoyamos en este proceso al abarcar con simplicidad y precisión las herramientas de gestión del desempeño, mediante:

- Modelo de competencias
- Sistema de evaluación del desempeño
- Sistema de reconocimiento
- Desarrollo de evaluadores
- Creación de KPIs

Preparamos directivos, mandos y colaboradores para que realicen con éxito:

- Entrevistas de evaluación del desempeño
- Diseño de planes de desarrollo

Herramientas de evaluación

FIDES dispone de profesionales acreditados para la administración y análisis de modelos de evaluación soportados por OPP, distribuidor europeo de herramientas psicométricas, que ayudan a desbloquear el potencial de las personas, identificando talentos eficaces e innovadores:

Myers Briggs Type Indicator (MBTI)
es un cuestionario de personalidad que permite conocer los indicadores de las preferencias de la persona en cuatro dimensiones, ayudando con ello a:

- Valorar la diversidad y conocimiento multicultural
- Mejorar las relaciones de trabajo
- Mejorar la comunicación
- Desarrollar el estilo de liderazgo
- Mejorar las estrategias de resolución de problemas
- Apoyar la gestión del cambio

FIRO-B
incrementa la conciencia de nuestros comportamientos habituales, ayudando a gestionarlos con mayor eficacia y su impacto en los otros, ayudando a:

- Mejorar la comunicación interpersonal
- Gestionar las situaciones de conflicto con mayor eficacia
- Apoyar el desarrollo directivo
- Mejorar el trabajo en equipo y las intervenciones de desarrollo
- Incrementar la conciencia de nuestras habilidades relacionales

03

Ch

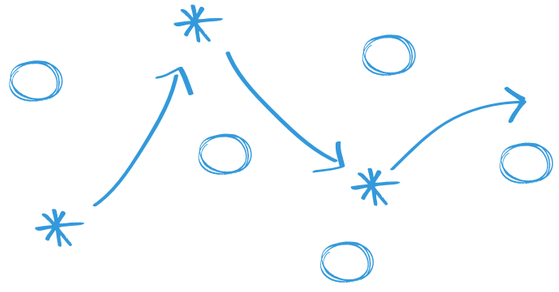
Cuéntanos tu reto, te acompañaremos en el camino.

Coaching

Nuestro modelo de coaching parte del diseño de la relación entre el coach y el cliente, para ajustarnos a sus necesidades específicas. Estamos alineados con los estándares de la International Coach Federation (ICF) y certificados por CTI (Coaching Training Institute) de California, con el “Certified Professional Co-Active Coach” (CPCC). Cuéntanos.

Coaching individual

Acompañamos a las personas en su desarrollo y en el descubrimiento de su potencial para que consigan los objetivos que se proponen A partir de ello, expanden el uso consciente de sus habilidades, sin juicios ni valoraciones, observando un impacto positivo y relevante en su propio desarrollo y de ende en la organización que se encuentra.



Coaching para equipos comerciales

Es un proceso de auto-aprendizaje que estimula a los profesionales de la venta para que afloren las fortalezas que les permitan superar todas aquellas barreras que les impiden el logro de sus objetivos de negocio, reduciendo con ello sus hábitos defensivos y asegurando su respuesta ante cualquier situación que se produzca en sus escenarios comerciales.

Coaching ejecutivo

Es un proceso de auto-aprendizaje Ayudamos a las personas a descubrir su potencial interior, para que sean capaces de superar los saboteadores que les impiden tomar las decisiones adecuadas como directivos en las organizaciones, o aquellas otras que formen parte de sus sueños y deseos.

04

Fv

Toda nuestra experiencia trasladada a recursos y medios on-line

Factoría virtual

Sabemos utilizar la tecnología para que acompañe nuestros proyectos de consultoría, desarrollo y formación. En el año 2002 iniciamos nuestra experiencia en el apasionante mundo de las TIC y multimedia con objeto de:

Crear recursos on-line,

que acompañan los proyectos cliente y que son diseñados y creados según distintos formatos, como por ejemplo:

Licencias individuales

Disponemos de programas e-learning (scorm), de probada eficacia y resultados que acompañan proyectos de entrenamiento.

Licencias corporativas

Adaptamos programas propios a las necesidades específicas del cliente, haciendo entrega del recurso para su uso exclusivo.

Virtualización

Disponiendo de la información entregada por el cliente, creamos los recursos que mejor se adaptan a la demanda y los contenidos aportados.

Nueva creación

Partiendo de las necesidades, ideas o inquietudes del cliente creamos los contenidos, medios y recursos necesarios.

Diseño de negocio on-line

Diseñamos estrategias on-line centradas en los objetivos de negocio y comunicación que tu organización necesita para llegar a tu audiencia. Implantamos soluciones web usables y persuasivas, capaces de convertir a los usuarios en clientes potenciales.

Desarrollar aplicaciones que miden el resultado,

debido a que todosnuestros proyectos contemplan que el participante se comprometa a realizar un “Plan de Acción” vinculado al negocio de su puesto de trabajo, y/o una “Alianza de Desarrollo” que mida la adopción o eliminación de comportamientos, según el caso, que ayudan a su mejora competencial objeto del proyecto en el cual participa.

Estos compromisos se miden a través de dos específicas aplicaciones creadas en nuestra propia Factoría:

metric

Permite disponer de la información resultante de los Planes de Acción, vinculados a negocio y de sus Tutorías en tiempo real y en cualquier momento, por alumno, por grupo, y por colectivo, de modo que se puede observar el grado de eficacia en cada una de las fases comerciales, así como la aportación de negocio por unidades y valor, en los plazos de tiempo establecidos.

competence

Muestra los comportamientos comprometidos de mejora, así como las acciones para conseguir el cambio, los avances, y los resultados de como han impactado en el participante y en sus clientes. Además hospeda los consejos del tutor y las respuestas del participante, creándose una bitácora por alumno.

fidesCampus

Disponer de nuestro propio campus.

En el año 2.000 iniciamos en campus de clientes nuestra nueva actividad profesional como dinamizadores, creadores de contenidos y gestores de actividades on-line. Tres años después creamos nuestro propio campus: Fidescampus. En este espacio realizamos la labor didáctica, motivacional, de seguimiento, apoyo y supervisión en modalidades síncronas y asíncronas con el objetivo de conseguir en aulas virtuales, el mismo éxito que en nuestros programas presenciales, y además:

- Cedemos espacio en Fidescampus para aquellas actividades que puedan requerir un escenario on-line
- Realizamos la dinamización, gestión y supervisión síncrona o asíncrona en proyectos propios o del cliente
- Creamos, gestionamos y dinamizamos Redes Sociales, incluyendo la función de “Content Curator”
- Creamos aplicaciones específicas para la gestión en campus propio o del cliente

Integrar herramientas para conectar y compartir sin fronteras con nuestros alumnos

Integramos en nuestras acciones sesiones de virtual-class soportadas en Webex, que permiten la actuación síncrona utilizando todos los recursos necesarios para que los participantes se encuentren como en un aula física, sin desplazamientos ni tiempos de dedicación no productivos, con un ahorro importante de los costes que se derivan de ello. Facilitamos la interacción entre los participantes, así como la gestión del talento que aportan los proyectos, al compartir a través de redes sociales colaborativas las aportaciones de los protagonistas, asegurando el alcance deseado mediante la dinamización, soporte y control necesario.

05
Os

Dedícate a tu negocio, de la gestión de la formación nos encargamos nosotros.

Outsourcing

Nuestra amplia y profunda experiencia en la gestión de proyectos formativos, en todos sus escenarios, te permite acceder de forma rápida y económica a la mejora de procedimientos, a través de:

Gestión integral de la formación

Planificamos, convocamos, buscamos docentes y nos encargamos de los aspectos logísticos tales como la selección de centros de formación, desplazamientos, restauración y entrega de materiales. Nos ocupamos de generar toda la documentación administrativa relativa a la sesión para un control eficaz: listados de participantes, valoraciones anónimas, controles de asistencia e informes de los docentes. Todo ello permite dejar constancia detallada de la realización de la formación, en modalidades presenciales, blended y on-line.

Consultoría y gestión de bonificaciones

Gestionamos los proyectos de formación continua de demanda, acciones y permisos individuales de formación (PIF), creando las arquitecturas adecuadas para obtener, dentro de la normativa vigente, las mejores condiciones de bonificación, para ello:

- Realizamos las comunicaciones de inicio y finalización de la formación
- Custodiamos la documentación relacionada con la organización, gestión e impartición de las acciones formativas en las que interviene como entidad organizadora
- Colaboramos con las Administraciones y órganos de control competentes en las actuaciones de seguimiento y control que se desarrollen respecto de dichas acciones
- Elaboramos los documentos relacionados con la gestión de la formación de demanda
- Gestionamos los requerimientos, inspecciones y conciliaciones de la Fundación Tripartita

Nuestros **clientes**

Nuestro mas preciado aval son nuestros clientes, con los cuales compartimos valiosas experiencias profesionales y personales, en diferentes sectores de la economía.

Aquí dispones de nuestro “tesoro”.

Alimentación

Chupa Chups
Panrico Conveniencia
Snack Ventures S.A.
United Biscuits
Cadbury *

Asegurador

Agrupación Mutua
Equitativa Portugal
Ford Credit
Generali
La Estrella Seguros
Liberty Seguros
Mutua General de Seguros
Reale Grupo Asegurador
SegurCaixa Holding
Seguros Vitalicio
Winterthur Internacional
Winterthur Seguros

Automoción

Seat
Pirelli
Frape Behr

Comunicaciones

ALPI
AUNA *
Menta
Orange
Retevisión *
Telefónica
Vodafone

Educación

Col•legi d´Economistes de Catalunya
Direcció General d´Educació de Catalunya
Fundació Politècnica de Catalunya
Fundació Universitat Empresa de Valencia
Fundació per la motivació RRHH
In Company Languages, S.L.

Financiero

Abanca
Banc Sabadell
Banca Catalana
Banca March
Banco de Asturias
Banco Gallego
Banco Popular Español
Banco Santander
Banesto
Barclays Bank
BBVA **
Caixa Catalunya
Caixa de Girona
Caixa Renting
Caixa Sabadell
Caixa Tarragona
CaixaBank
Caixanova
Caja Canarias
Caja Castilla la Mancha
Caja de Ávila
Caja Granada
Caja Laboral
Caja Navarra
Caja Rural de Burgos
Caja Rural de Extremadura
Caja Rural de Jaén
Caja Rural de Salamanca
Caja Rural del Duero
Caja Rural del Sur
Cajamar
Cajaviva
iberCaja
Kutxa
Liberbank
Multicaja
Solbank

Miscelaneo

Acesa *
Agbar
Aplein Ingenieros
Back Line
Beckman
Beralan
Cambra de Comerç de Barcelona
Cosme Toda
Ermenegildo Zegna
Frigicoll
Fundació “la Caixa”
Inoxcrom
Laboratorios Salvat
Lékué
Levi´s
Mail Boxes ETC
Miquel Costas & Miquel *
Paradores de Turismo
Rubilabor
Sara Lee
Silliker
Solblank
Tiempo BBDO

RRHH

Manpower
Capac Inhouse Services
Randstad

Sanidad

Clínica La Colina S.L. Unipersonal
Clínica La Esperanza
Clínica Palmaplanas
Clínica Sagrado Corazón
Clínica San Camilo
Clínica San José
Consorci de l´Hospital de la Creu Roja
Hospital Costa Adeje
Hospital de Marbella
Hospital del Mar de Barcelona
Hospital San Carlos Murcia
Hospital San Jaime S.L.
Hospital Santa Teresa
Institut Oftalmològic de Barcelona
Institut Universitari DEXEUS
USP Hospitales

Tecnología

Anixter
Compaq
Digital
Microsoft Ibérica

Transporte

Iberia L.A.E.
Transmediterranea
Autoritat Portuària Barcelona
Exel Logistics
Vueling

* A través de la UPC
** A través de TEC-Monterrey-México

fides®

fidelización y desarrollo

www.**fidesconsultores**.com

contactacon@fidesconsultores.com