

# The Valley

*Accionando el cambio:  
Programa TxD  
Asociados AFEB*



# Contenido

- Planteamiento y objetivos
- Cronograma
- ¿Por qué The Valley?

# Planteamiento y objetivos

A network diagram with several red circular nodes connected by thin red lines, set against a dark blue background. The nodes are arranged in a roughly horizontal line, with some nodes having multiple connections to other nodes, creating a web-like structure.

“The Valley es el Hub donde el conocimiento se convierte en el driver que transforma la sociedad”

# Planteamiento y objetivos

De cara a capacitar a los asociados de AFEB en lo que respecta a las **habilidades necesarias** para desenvolverse con soltura en el nuevo entorno y afrontar la Transformación Digital de sus compañías, planteamos un programa híbrido, de **SIETE SEMANAS**, que combina microlearning, sesiones In Company y Proyecto tutorizado:

**Digital Fundamental Certificate in Business Disruption**, de **13 horas** de duración (50% bonificado por FUNDAE)

**Digital Fundamentals Certificate in Digital Marketing**, de **13 horas** de duración (50% bonificado por FUNDAE)

**Programa de TxD in company**, de **30 horas** de duración: Sesiones In Company síncronas, eminentemente prácticas y presenciales, que complementan cada semana alternando con las sesiones de formación de Digital Transformation Certificate.

**Proyecto Tutorizado:** Durante todo el Programa estarán trabajando en un proyecto tutorizado por grupos de 5 personas. Cada grupo tendrá un tutor que les guiará en el proceso y les ayudará a trabajar sobre el reto planteado, dentro de una estrategia omnicanal. Cada grupo tendrá un total de 12 horas de tutorías, para acompañamiento y guía en el desarrollo de su proyecto. Al final cada equipo presentará su proyecto, en un pitch, y con un jurado que evaluará su desempeño.



# Cronograma

# Programa de TxD para Asociados

Semana 1	<b>MÓDULO 1_ Las claves de la transformación digital</b>	
	LUNES A JUEVES	Sesiones microlearning (online) <b>Certificate in Business Disruption</b>
		<b>Las claves de la transformación digital</b>
		<b>Una nueva era: industrias disrumpidas</b>
		<b>Conociendo al superconsumidor</b>
		<b>Negocios ágiles</b>
		<b>Power Session: cómo construir modelos de negocio</b>
	VIERNES	Sesiones Presenciales <b>In Company</b>
	10:00-12:00	<b>El superconsumidor y la omnicanalidad</b>
	12:00-14:00	<b>Customer Journey</b>
	14:00-15:00	Comida
	15:00-17:00	<b>Workshop: Business Model Canvas</b>

# Programa de TxD para Asociados

Semana 2	<b>MÓDULO 2_</b>	<b>Los pilares de la digitalización de los negocios</b>
	LUNES A JUEVES	Sesiones microlearning (online) <b>Certificate in Business Disruption</b>
		<b>El poder de la nube</b>
		<b>Automatización de tareas y RPA</b>
		<b>Ciberseguridad</b>
		<b>Derecho digital</b>
		<b>Power Session: Construyendo una organización exponencial</b>
	VIERNES	Sesiones Presenciales <b>In Company</b>
	10:00-12:00	<b>Principales retos del retail en la era digital</b>
	12:00-14:00	<b>Modelos de negocio basados en datos</b>
	14:00-15:00	Comida
	15:00-17:00	<b>Workshop: Definición de tu customer journey</b>

# Programa de TxD para Asociados

Semana 3	<b>MÓDULO 3_ La gestión del cambio cultural</b>	
	LUNES A JUEVES	Sesiones microlearning (online) <b>Certificate in Business Disruption</b>
		<b>Culturas corporativas</b>
		<b>El profesional digital</b>
		<b>Tecnologías disruptivas y su impactos en los negocios</b>
		<b>Innovación empresarial</b>
		<b>Power Session: gestión del cambio en las organizaciones</b>
	VIERNES	Sesiones Presenciales <b>In Company</b>
	10:00-12:00	<b>Agilidad organizativa: una visión compartida</b>
	12:00-14:00	<b>Vectores de transformación</b>
	14:00-15:00	Comida
	15:00-17:00	<b>Primera Tutoría Proyecto: Identificación de problemática para trabajar en proyecto</b>

# Programa de TxD para Asociados

Semana 4	<b>MÓDULO 4_</b>	<b>Relación con el cliente: Plan de captación</b>
	LUNES A JUEVES	Sesiones microlearning (online) <b>Certificate in Digital Marketing</b>
		<b>El método para atraer vender y fidelizar a tus clientes digitalmente</b>
		<b>Las 5 claves de la publicidad digital</b>
		<b>Cómo hacer que aparezca mi tienda online en Google</b>
		<b>Cómo usar las redes sociales para impulsar mi negocio</b>
		<b>Power Session. Cómo diseño un plan de captación</b>
	VIERNES	Sesiones Presenciales <b>In Company</b>
	10:00-12:00	<b>Fundamentos del marketing digital.</b>
	12:00-14:00	<b>Herramientas de research y validación digital</b>
	14:00-15:00	Comida
	15:00-17:00	<b>Segunda Tutoría Proyecto: Definición de plan de acción para estrategia omnichannel</b>

# Programa de TxD para Asociados

Semana 5	<b>MÓDULO 5_ Relación con el cliente: Cómo conseguir nuevos clientes</b>	
	LUNES A JUEVES	Sesiones microlearning (online) <b>Certificate in Digital Marketing</b>
		<b>Cómo consigo clientes con Google</b>
		<b>Cómo diseño mis anuncios online</b>
		<b>Cómo consigo clientes en LinkedIn</b>
		<b>Cómo puedo mejorar mis campañas</b>
		<b>Power Session. Cómo crear campañas en Google Ads y Facebook Ads</b>
	VIERNES	Sesiones Presenciales <b>In Company</b>
	10:00-12:00	<b>Estrategias de Branding digital</b>
	12:00-14:00	<b>Estrategias de Performance marketing</b>
	14:00-15:00	Comida
	15:00-17:00	<b>Tercera Tutoría Proyecto</b>

# Programa de TxD para Asociados

Semana 6	<b>MÓDULO 6_ Relación con el cliente: Transformar visitas en ventas</b>	
	LUNES A JUEVES	Sesiones microlearning (online) <b>Certificate in Digital Marketing</b>
		<b>Las claves del éxito en el proceso de venta</b>
		<b>Cómo consigo convertir visitas en clientes</b>
		<b>Cómo gestiono a mis clientes para impulsar las ventas</b>
		<b>Cómo medir resultados</b>
		<b>Power Session. Cómo desarrollo un modelo de venta para mi e-commerce</b>
	VIERNES	Sesiones Presenciales <b>In Company</b>
	10:00-12:00	<b>Analítica aplicada al marketing digital</b>
	12:00-14:00	<b>Estrategia de e-commerce</b>
	14:00-15:00	Comida
	15:00-17:00	<b>Cuarta Tutoría Proyecto</b>

# Programa de TxD para Asociados

Semana 7	<b>MÓDULO 7_ Relación con el cliente: Cómo conseguir nuevos clientes</b>	
	LUNES	<b>Tutoría seguimiento (on line) de una hora</b>
	MIÉRCOLES	<b>Tutoría preparación Pitch (on line) de una hora</b>
	VIERNES	<b>Sesiones Presenciales In Company</b>
	10:00-12:00	<b>Tiempo de preparación con tutor</b>
	12:00-14:00	<b>Presentación Pitch</b>
	14:00-15:00	Comida
	15:00-17:00	<b>Sesión Inspiracional: De Digital a Exponencial/Inteligencia emocional y resiliencia</b>

**¿Por qué The Valley?**

# 4 aspectos nos hacen diferentes

1

No decimos lo que  
hay que hacer

**Lo hacemos juntos**

---

La suma del conocimiento interno y del sector que tiene la compañía y nuestro conocimiento y experiencia en el ámbito digital nos permite abordar juntos el reto.

2

Empoderamos a los  
equipos

**Desde dentro**

---

Aquellos que participan en el proyecto son parte fundamental del cambio, lo que les convierte en líderes de la transformación.

3

Capacitamos para  
liderar desde la  
innovación

**Con nuevas  
metodologías**

---

Nuestras metodologías de trabajo son creativas, eficientes y ágiles, lo que permite abordar proyectos de una forma diferente.

4

Lo hacemos con  
expertos

**En metodologías y  
temáticas**

---

Trabajamos con coaches expertos en metodologías disruptivas y con expertos en procesos de transformación especializados en cada temática a abordar.



# Índices de calidad

- The Valley garantiza la calidad de sus programas, ponentes y logística organizativa en beneficio del cliente.
- Para asegurarlo, siempre hay un coordinador durante las sesiones, acompañando a ponentes y participantes. De esta manera tenemos en todo momento el control de la actividad y un nivel de servicio siempre excelente.
- Al finalizar la acción cada participante tiene la oportunidad de valorar electrónicamente su opinión acerca de los KPIs establecidos sobre 5 puntos.
- Una vez finalizado el programa, la Dirección de Operaciones elabora un informe consolidado que reflejará los resultados del programa, el grado de consecución de los objetivos marcados y, en definitiva, la satisfacción alcanzada .



 Valoración global



El sólido prestigio de The Valley como *Digital Business School* solo puede estar basado en la satisfacción permanente de sus alumnos

# The Valley Live

## Formación presencial en remoto

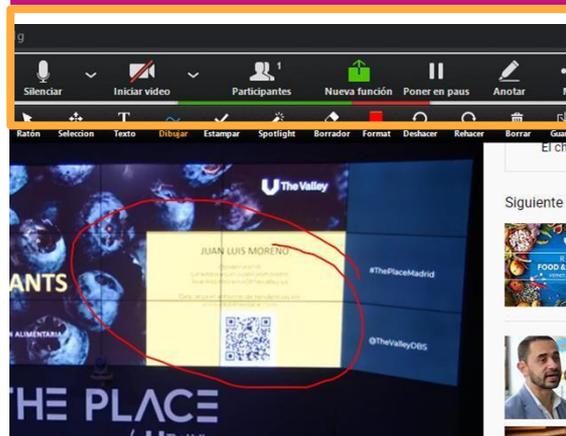


*Pantalla interactiva tanto para el profesor o facilitador como para el alumno*

*Notas textuales, anotaciones en dibujos o iconos*



*Personalización de la sesión con la imagen de marca de la compañía*



*The Valley Live logra un mayor impacto al ofrecer una comunicación ligada a la Programación Neurolingüística: mayor diversidad de estímulos.*

*Visual - auditivo - kinestésico o experiencial*

*"La mente que se abre a una nueva idea, jamás volverá a su tamaño original"*

Albert Einstein