

The Valley

*Accionando el cambio:
Programa TxD
Asociados AFEB*



Contenido

- 1 Planteamiento y objetivos
- 2 Cronograma
- 3 ¿Por qué The Valley?



Digital Business School



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



Planteamiento y objetivos

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 6 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.



2

Cronograma

Programa de TxD para Asociados

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

Programa de TxD para Asociados

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

Programa de TxD para Asociados

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

Programa de TxD para Asociados

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

Programa de TxD para Asociados

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

Programa de TxD para Asociados

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

Programa de TxD para Asociados

Semana 7	MÓDULO 7_	Relación con el cliente: Cómo conseguir nuevos clientes
	LUNES (online) 60' con tutor	Tutoría seguimiento (on line) de una hora
	MIÉRCOLES (online) 60' con tutor	Tutoría preparación Pitch (on line) de una hora
	VIERNES (presencial)	Sesiones Presenciales In Company
	10:00-12:00	Tiempo de preparación con tutor
	12:00-14:00	Presentación Pitch
	14:00-15:00	Comida
	15:00-17:00	Sesión Inspiracional: De Digital a Exponencial/Inteligencia emocional y resiliencia

¿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

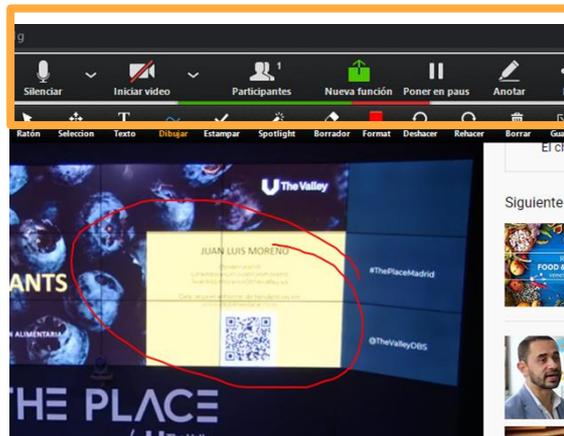


Pantalla interactiva tanto para el profesor o facilitador como para el alumno

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



 The Valley