

SOLUCIÓN PARA INCREMENTAR LA COMPETITIVIDAD DE SU DESPACHO

DPC & PAC

DIAGNÓSTICO DE LA POSICIÓN COMPETITIVA
Y PLAN DE ACCIÓN 2017-2020 DE SU DESPACHO



No se deje llevar por el día a día de su despacho. Está en juego el futuro empresarial de su organización

- Un nuevo entorno cada vez más difícil de gestionar

Actualmente todos los socios, directivos o titulares de un despacho profesional, pequeños medianos y grandes, sin excepción se preguntan que pueden hacer para conseguir que sus organizaciones vuelvan a crecer, y que cambios deberían aplicar e introducir en sus organizaciones para conseguir que estas se adapten a un entorno económico cada vez más competitivo, complejo y menos predecible. Sin embargo la realidad nos demuestra que la gran mayoría de estos directivos de despachos están inmersos en un círculo vicioso. El día a día del despacho, las rutinas de trabajo que antaño funcionaban y que hoy en día han quedado obsoletas, la presión de los clientes y de los profesionales del despacho no dan tregua, ni permiten a estos directivos pensar en el futuro de sus organizaciones, ni a introducir cambios profundos. Nuestra propuesta pretende precisamente romper ese círculo vicioso, es decir queremos ayudar a estos socios y directivos, mediante una metodología contrastada y exitosa en su aplicación, a pensar de forma diferente, y a facilitar herramientas para romper y cambiar “el guión de la gestión tradicional” del despacho. En definitiva nuestro desafío y nuestra propuesta van encaminados a romper el tópico: *“No es posible cambiar nada, pues tengo mucho trabajo urgente que me quema, de problemas que me trasladan mis clientes”*.

- ¿Que factores influyen en la competitividad y en el futuro de su despacho?

Básicamente depende de 4 factores:



- Nuestra solución DPC & PAC recoge, analiza y evalúa la información proveniente de los cuatro factores que afectan e influyen en la competitividad y en la estrategia futura (plan de acción) de su despacho.
- En la mayoría de ocasiones, al final se acaba convirtiendo en un tópico y una excusa, se dice que la crisis y el sector son los factores que finalmente deciden, y son los culpables o protagonistas, de la competitividad de nuestro despacho.

Nuestra solución tiene como objetivo precisamente cambiar dicha dinámica, es decir que el futuro de su despacho dependa exclusivamente de sus decisiones y de sus fortalezas, pero que jamás dependa del entorno y de las fuerzas externas (presión de clientes, presión de la competencia, etc.).

Queremos ayudarle a que el futuro de su despacho dependa exclusivamente de usted, de su plan y de su determinación



• ¿Qué le aporta nuestra solución DPC & PAC?

Nuestra solución va encaminada a ofrecer unos servicios de valor que ayuden a los despachos pequeños y medianos a diagnosticar su posición competitiva y a diseñar una estrategia o plan de acción para los dos próximos años.

Descripción de nuestra propuesta de valor

Comprende varias fases:

Julio/Septiembre 2017
1 sesión

1º DPC. CHECK

¿Cómo está mi despacho respecto al sector?

Realizamos un diagnóstico previo de la posición competitiva de su despacho, en base a una sesión de trabajo personalizada y confidencial con la dirección/socios del despacho.

Octubre/Noviembre 2017
3 sesiones/18 horas

2º PAC. TALLERES DE CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIAS DE ÉXITO

¿Cómo puedo mejorar mi gestión y mi organización y cómo lo hacen los mejores?

+ **SESIONES DE FORMACIÓN O TALLERES** en grupo (máximo 25 despachos) donde se profundizará en todas las áreas de gestión de un despacho.

Módulo 1º. **MI DESPACHO**

Como puedo mejorar mi organización. Módulos teórico prácticos impartidos por profesionales expertos que conocen el sector y están especializados en proyectos de consultoría en despachos profesionales.

- » Estrategia y marketing
- » Comercialización de servicios
- » Portafolio de servicios
- » El arte de gestionar y defender precios
- » Procesos y prestación de servicios
- » Finanzas y cuadro de mando.
- » Gestión de la calidad
- » Dirección de personas
- » Sistemas de retribución versus objetivos
- » Los nuevos canales (Redes Sociales, Plataformas online)
- » Fórmulas de expansión (fusiones y adquisiciones)
- » La internacionalización de un despacho
- » Inicio y desarrollo de mi "Plan de acción 2014-2016"

Módulo 2º. **LA EXPERIENCIA DEL CLIENTE**

Un módulo donde se profundiza en las necesidades del cliente y en como podemos cumplir y/o superar sus expectativas, pero desde la perspectiva de sus necesidades, inquietudes y conocimiento de su negocio. Es una sesión inédita por el conocimiento y valor que se aportará a los despachos participantes.

Módulo 3º. **CASOS DE ÉXITO**

Un módulo que le permitirá compartir experiencias muy interesantes de extraordinario valor para cualquier directivo del sector. Son sesiones muy abiertas y participativas donde las relaciones que se crean entre los asistentes y el *networking* que se genera con posterioridad crea retornos de futuro muy valiosos para todos los asistentes. Suelen participar tres despachos rigurosamente seleccionados por sus fortalezas; crecimiento y comercialización, estrategia, innovación y tecnología, entre otras características.

Después de estas tres sesiones el participante deberá salir con las bases y fundamentos de su PLAN DE ACCIÓN 2017-2020 DE SU DESPACHO



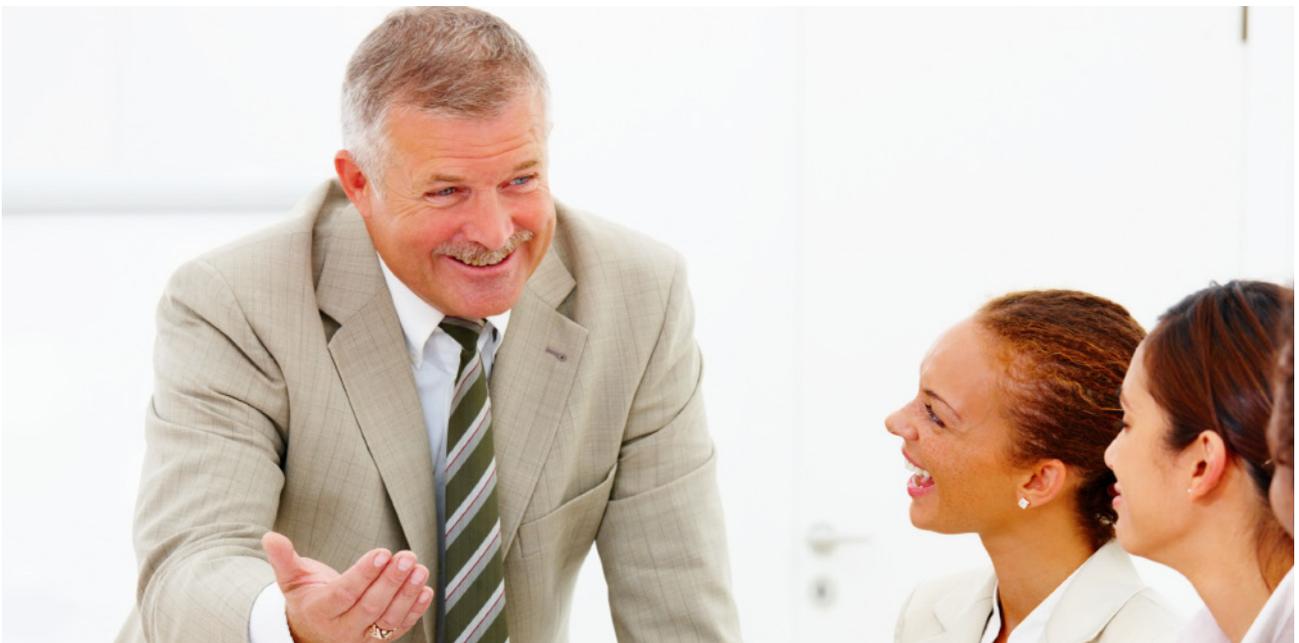
- **Nuestras garantías**

- Es una iniciativa coordinada por **Jordi Amado**:



Licenciado en Económicas por la UB. Economista colegiado nº 02707 en el Colegio de Economistas de Cataluña y en el REAF. Lleva más de 25 años asesorando y colaborando con despachos profesionales y con empresas vinculadas al sector profesional (Mutuas, Compañías de Software, Editoriales, Entidades financieras, Colegios y Asociaciones profesionales). Ha escrito y publicado numerosas obras y artículos sobre gestión y dirección de despachos, en total más de 15 obras y 150 artículos en prensa y revistas del sector. También merecen destacarse sus iniciativas como promotor y divulgador de la norma ISO 9001:2000 en el sector. Por último resaltar que ha asesorado a muchos despachos profesionales en sus planes de expansión, crecimiento y relevo generacional. Sin duda su trayectoria e iniciativas lo han convertido en un referente reconocido en todo el sector.

- El equipo de **AMADO Consultores** trabaja en exclusiva para el sector de los despachos profesionales desde el año 1996.
- Conocemos y estudiamos constantemente el sector de los despachos profesionales. Somos coordinadores del estudio anual del **Observatorio del Despacho Profesional de Sage**, que cada año se presenta ante más de 2.000 despachos de toda España en el Congreso Nacional de Asesorías y Despachos Profesionales que se organiza en Barcelona y Madrid (7ª edición).



PODEMOS AYUDARLE A CONSTRUIR EL PLAN DE ACCIÓN DE SU DESPACHO DE LOS PRÓXIMOS 2 AÑOS

Los mejores deportistas del mundo, todos sin excepción, tienen sus entrenadores personales para competir mejor y superar sus metas



PROPUESTA DE INVITACIÓN al Programa DPC & PAC

Le proponemos participar en nuestro programa de DPC & PAC que se iniciará en el mes de julio.

Condiciones económicas

Valor de la solución DPC& PAC global: **1.300 €**

Condiciones de pago

- 1er. pago: **400 €** (30 de junio)
- 2º pago: **450 €** (01 de octubre)
- 3er. pago: **450 €** (01 de noviembre)

A estos importes se le sumará el IVA vigente.

Prestaciones

- 1º Reunión de trabajo e informe "Posición competitiva de mi despacho".
- 2º Asistencia a talleres de trabajo y desarrollo "Plan de acción 2017-2020".
 - » Mi despacho
 - » La experiencia del cliente
 - » Casos de éxito
- 3º Entrega material de consulta, lecturas y hojas de trabajo.
- 4º Posibilidad de consulta individual con los consultores que imparten el programa a efectos de perfilar y clarificar cualquier duda sobre el "Plan de acción del 2014-2016 de mi despacho" hasta 31 de diciembre del 2014.

RESERVA Y COMPROMISO DE PARTICIPACIÓN

Nombre

Cargo

Despacho

Firma:

Fecha:

AMADO
CONSULTORES

www.amadoconsultores.com