



CONOCIMIENTO DIRECTIVO

PARA DESPACHOS PROFESIONALES

Memoria 2019

Conocimiento, experiencias y consejos para dirigir un despacho profesional

Nuestra propuesta recoge toda la experiencia y conocimiento que hemos ido adquiriendo desde el año 1996 ofreciendo servicios de consultoría y formación a despachos profesionales.

OBJETIVOS

Que el titular y socios de un despacho profesional se sientan acompañados y bien aconsejados en su toma de decisiones

- Aportamos información estratégica y especializada para dirigir una firma profesional.
- Aprender de las mejores prácticas y casos reales
- Aprender experiencias de otros sectores
- Crear y fomentar una comunidad de directivos del sector con el fin de compartir conocimiento y experiencias
- Ayudar a los directivos del sector a innovar y a impulsar el cambio en sus despachos

“Una intranet con contenidos de valor y servicios para una comunidad de élite de directivos innovadores”

+ de 50
artículos/
año

NEWS “IDEAS Y CONSEJOS DE VALOR PARA DIRIGIR TU DESPACHO”

Algunos de los artículos que hemos publicado durante el año, han sido los siguientes:

- Un buen líder es aquel que es capaz de crear una organización que sabe hacer crecer un negocio
- ¿Nuestras firmas están preparadas para adaptarse a los cambios que exigirán nuestro mercado y nuestro entorno?
- Lo que siente un cliente cuando quiere “comprar” un servicio
- Averiguando lo que quieres
- Las funciones y coordinación que debe existir entre las personas que llevan la gestión del día a día de una firma profesional
- Si no tenemos una estrategia con los recursos humanos de nuestra firma difícilmente tendremos futuro
- Los recursos humanos los grandes olvidados en las fusiones de firmas
- ¿Todos los clientes son iguales?
- Algunos apuntes sobre la gestión y mejora de los procesos en un despacho profesional
- La descripción de puestos de trabajo en una asesoría ayuda a que los profesionales cumplan sus objetivos
- ¿Cómo te imaginas el modelo de negocio de tu despacho dentro de dos, cinco o diez años?
- Estudio de caso: Diseño e implementación de un archivo electrónico en Matas Asesoría y Gestión (*)
- Las soluciones CRM bien implantadas transforman y optimizan las relaciones con los clientes



- La importancia del orden en una organización
- Los directivos del sector ante el reto de revisar su modelo de negocio
- ¿Tienes confianza en el futuro del sector? ¿Estás ganando o perdiendo clientes? ¿Cuántos clientes consigues y cuantos pierdes cada año? ¿En qué sectores pierdes u obtienes más clientes? ¿Está creciendo o disminuyendo tu facturación? ¿Qué acciones de actuación tienes previstas para crecer o competir? ¿Cuales son los servicios que te aportan mayor facturación? ¿Visionas nuevas oportunidades de negocio?
- ¿Qué servicios son los que más demandan las empresas? ¿Según el tamaño de las empresas que servicios demandan mas? ¿Existen ser-

- vicios no cubiertos por los despachos profesionales? ¿Qué factores o atributos del servicio son los más valorados por el cliente? ¿Qué presupuesto anual destinan las empresas a servicios de asesoría? ¿Por qué motivos nos dejan los clientes? ¿Por qué motivos nos eligen los clientes? ¿Con qué periodicidad se relacionan las empresas con su asesor? ¿Cómo se comunican asesor y empresa? ¿Qué grado de satisfacción tienen las empresas respecto a sus asesores?
- ¿Tienes previsto realizar nuevas inversiones? ¿Subirás o bajaras precios? ¿Subirás o bajaras los salarios? ¿Tienes una elevada morosidad? ¿Como gerente que retribución obtienes? ¿Que beneficios has obtenido? ¿Qué inversiones en tecnología tienes previsto realizar? ¿Que presencia tienes en Redes Sociales?
 - Como una firma del montón pasa a convertirse en una gran firma
 - La tecnología puede ser un acelerador solo si está focalizada en la esencia de nuestro negocio
 - ¿Discurso comercial y argumentos de base para vender servicios de outsourcing?
 - Pasar de asesor a directivo. No es fácil, ni rápido. Algunos consejos
 - La gestión del equipo y del compromiso. Una tarea de titanes
 - El 2018 puede ser un año de crecimiento para los despachos profesionales
 - Profundizando en las relaciones entre el asesor/despacho y el cliente
 - ¿Cómo quieren las empresas que el asesor se comunique con ellas?
 - ¿Los clientes como perciben la profesionalidad y servicio ofrecido por su asesor?
 - ¿Los clientes como perciben y que visión tienen de los cambios producidos en el sector?
 - Acerca de la innovación en los despachos profesionales. Un mapa mental para los directivos del sector
 - La búsqueda de financiación puede impulsar el crecimiento en los despachos profesionales
 - Los despachos cada vez más deberán aprender a convivir con emprendedores y apoyarles con servicios nuevos y diferentes
 - ¿Cómo diriges tu despacho? Te ayudamos a reflexionar y a conocerte
 - A vueltas con la Gestión Documental en los despachos profesionales. Una opinión experta
 - El clima de confianza en el sector continúa creciendo
 - ¿Apuesta por los servicios de siempre o por nuevos servicios?
 - El valor añadido en los servicios
 - Factores que influyen en la selección de un despacho
 - La evolución de los grandes indicadores económicos
 - El paso de profesional a empresario es la clave para impulsar el crecimiento en un despacho profesional
 - Los intangibles a los que no se presta atención pueden ser una fuente de ingresos y de fidelización de clientes para cualquier despacho
 - ¿En qué tipo de servicio queremos competir?
 - La planificación y organización del tiempo marca la diferencia entre los buenos profesionales y los mediocres
 - El survey del cliente. La información que se recibe del cliente
 - El sector de la asesoría hoy y la necesidad de revisar su modelo de negocio
 - La confianza en tu equipo humano como fórmula de motivación y crecimiento
 - Las claves que debe trabajar una firma que quiera ser líder
 - ¿Cuál es el profesional ideal?
 - Que inversiones afectan a la estructura financiera de un despacho
 - 20 consejos para afrontar el 2020
 - ¿En su despacho hay mucha rotación de personal?
 - Nuevas herramientas de Marketing para llegar al mercado
 - “Momentos de la verdad + Identidad de la firma” marcan la diferencia en la fidelización de clientes
 - La incorporación de un nuevo profesional en el despacho debe cuidarse

+ de 20
informes/
año

MI DESPACHO

TE AYUDAMOS A OPTIMIZAR LA GESTIÓN Y LA ORGANIZACIÓN

Algunos de los informes que hemos seleccionado y subido a la intranet, durante el año, han sido los siguientes;

- Informe de los más buscados de Spring Professional 2019 Grupo Adecco
- Tendencias Salariales 2019
- Cuestionario de Clima Laboral
- II Informe Nivel Digital Directivo en España 2019
- Accenture IT Tech Trends Technology Vision Exec Summary 2016 Spanish
- La Reinención Digital de España
- Como generar Valor a través del Reporting
- Descubre el Poder de los Datos
- La Función Fiscal Clave en la Transformación Financiera
- Transparencia y Gestión de Riesgos
- Estudio Observatorio Despacho 2019
- Guía Gestión Documental 2019
- Estudio Tarifas Honorarios Profesionales Asesorías 2019
- Guía Ciberseguridad Reputación Online
- Compensación Comercial por Desarrollo Negocio. Formulas Contratación
- Gestión de la Calidad en un Despacho Profesional



+ de 20
informes/
año

MERCADO

TE ENSEÑAMOS A CAPTAR NUEVOS CLIENTES Y A FIDELIZAR A TU CARTERA DE CLIENTES

Algunos de los informes que hemos seleccionado y subido a la intranet, durante el año, han sido los siguientes:

- Estudio sobre la Gestión de las Redes Comerciales en España
- Barómetro Sectorial Comunidad Madrid febrero 2018
- Libro Blanco Iniciativa Emprendedora España
- Perfil Sociodemográfico Internautas 2017
- Estudio Digitalización Empresas Administraciones Publicas
- Perspectivas Turísticas Balance 2017 y Previsiones 2018
- Las Empresas Españolas con Actividad Internacional
- Posición Mercados Internacionales Grandes Empresas Multinacionales Españolas
- Guía De Negocios en España 2017
- Perspectivas de la Pequeña Empresa en España
- Los Servicios que Prestan los Viveros de Empresas en España Ranking 2016-2017
- Informe Adecco sobre el Futuro de Trabajo en España
- Demografía Empresarial mayo 2017
- Apuntes Volumen Negocio Asesorías
- Sector Asesorías Cataluña
- Sector Asesorías Comunidad Madrid
- Sector Asesorías Comunidad Valenciana
- Internacionalización Empresarial argumentos y estrategias para Directivos
- Información empresarial para aplicar estrategias de Inteligencia de Mercado
- Mi Proactividad frente al Sector TIC
- Inteligencia Mercado para mi Despacho sus Claves



+ de 20
informes/
año

EXPERIENCIAS

TE MOSTRAMOS LAS MEJORES EXPERIENCIAS Y CASOS

Algunos de los informes que hemos seleccionado y subido a la intranet, durante el año, han sido los siguientes:

- Estudio Índice de Madurez Digital
- Monitor Adecco De Oportunidades y Satisfacción en el Empleo
- Barómetro Europeo Empresa Familiar. Edición General
- Tecnología y Visión 2019 . Liberando La Empresa Inteligente
- Caso práctico. Como valorar un despacho profesional
- Las iniciativas "LegalTech" empiezan a "influir" en el sector legal
- Oportunidades que ofrecen las Campañas de Renta y de Sociedades
- Barómetro de Los Círculos 2019
- Informe Business Angels 2019
- Factores De Competitividad Análisis Financiero Empresa
- Conclusiones VI Barómetro Empresa Familiar
- Libro Blanco Buenas Prácticas Mercado Consultoría
- Aplicación Calculo Pensión 2019
- Trabajar en 2033
- Consenso Fiscal
- Evolución Procesos Concursales España
- Futuro Robotización Profesiones
- Mapa Mercado Legal Tech 50 Startups
- REA REGA Estudio Presente y Futuro Auditoria en España 10 Claves
- Informe Millennials
- Revolución Digital Impacto nuevas Tecnologías en El Directivo
- El Directivo Y Las Redes Sociales
- Cuestionario Oportunidades Renta Sociedades
- Check List previo para impulsar Cambio Despacho
- Pautas Atención al Cliente

+ de 65
consultas
resueltas/
año

CONSULTAS

PLANTEA CONSULTAS SOBRE GESTIÓN DE DESPACHOS A NUESTROS EXPERTOS

Posibilidad de plantear consultas por correo electrónico sobre gestión de un despacho (tecnología, calidad, marketing, calidad, finanzas, comercial, recursos humanos) a nuestros expertos.

EVENTOS ONLINE Y CONSEJOS EXPERTOS

Sesiones de webinar y Audios con las ponencias de expertos sobre temas de interés para el directivo de un despacho profesional. Algunos de los temas impartidos han sido los siguientes:

- Como aconsejar a los clientes del despacho sus inversiones y carteras ante la subida de los tipos de interés y volatilidad
- "Arquitectura de Contenidos para despachos profesionales"
- Internacionalización de despachos profesionales y consultorías

+ de 15
sesiones
webinar/año

HACERSE SOCIO

Para ser socio de CONOCIMIENTO DIRECTIVO PARA DESPACHOS PROFESIONALES y poder disfrutar de sus servicios y ventajas, únicamente deberá darse de alta a través de la web:

www.amadoconsultores.com/conocimiento-directivo

93 319 58 20

consultoria@amadoconsultores.com

CONOCIMIENTO DIRECTIVO

PARA DESPACHOS PROFESIONALES

(CDDP)

Conocimiento, experiencias y consejos
para la dirección de un despacho profesional