

Condiciones del servicio de:

FORMACIÓN WRF

Juanjo Grasa Centeno

686.765.034

Juanjo.grasa@wrfconsultancy.eu

wrfconsultancy.eu

Asesor de empresa AECSAE 60687

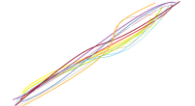
Legal Compliance Officer 2273/2020

Investigador de mercados, estudios económicos y marketing I+A 525



ÍNDICE

1. Por qué nosotros
2. Cómo lo hacemos
3. Formaciones
4. Objetivos
5. Reconocimiento de la formación



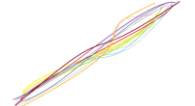
1. Por qué nosotros

- Porque implica **trato directo**, no somos una gran entidad
- Porque **nos entusiasma** lo que hacemos
- Porque implica que **no** haya **intermediarios**, y los **precios se optimizan**
- Porque **no** creemos en las formaciones **“enlatadas”** sino en las **“taylor-made”**
- Porque **actualizamos nuestras formaciones y conocimiento** para ofrecer lo mejor
- Porque nos esforzamos por **personalizar el servicio y los contenidos** a cada empresa en tamaño y forma
- Porque **somos profesionales que llevamos años asesorando y formando en universidades, centros y empresas**
- Porque creemos que no todo puede resolverse con formación, por lo que **añadimos** a la misma **trabajo práctico con la empresa y sus casuísticas**, haciendo más valiosa y práctica la acción
- Porque somos multidisciplinares
- Porque nos **encantan los retos**
- ¿Y por qué no nosotros?



2. Cómo lo hacemos

- Las acciones formativas **pueden ir o no acompañadas de asesoría**. Es decir, se puede hacer la formación como parte de un itinerario más amplio que incluya trabajo posterior de seguimiento y asesoría
- Puede ser **presencial u online**
 - Presencial si...: la proximidad tiene un impacto positivo
 - Online si...: es preciso reunir a profesionales de distintos puntos geográficos o circunstancias de salud que lo recomienden. Ahorra costes de desplazamientos. Y optimiza el uso del tiempo y la conciliación personal.
- **La empresa en principio es quien administra su crédito bonificable**. Por tanto, no hay forma de que nosotros facturemos precios distintos. Las tarifas son las tarifas y, si es preciso, se negocian

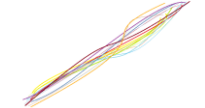


2. Cómo lo hacemos

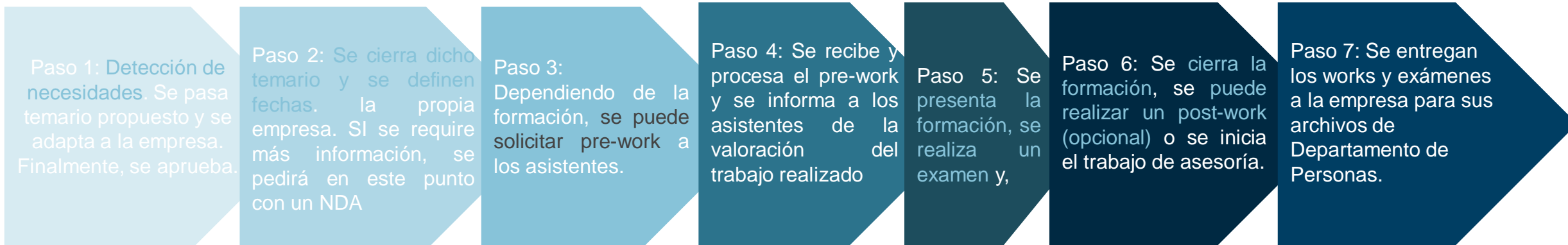
Seguimos el siguiente proceso:

- Paso 1: **Detección de necesidades**. La empresa solicita lo que requiere y se le pasa un temario. La empresa lo revisa y puede modificar lo que crea oportuno.
- Paso 2: **Se cierra dicho temario y se definen fechas**. Dependiendo del tipo de formación puede solicitarse más información de la empresa para personalizar los contenidos que vea conveniente la propia empresa.
- Paso 3: Dependiendo de la formación, **se puede solicitar pre-work** a los asistentes.
- Paso 4: Se recibe y procesa el pre-work y se informa a los asistentes de la valoración del trabajo realizado
- Paso 5: Se **presenta la formación, se realiza un examen** y,
- Paso 6: Se **cierra la formación, se puede realizar un post-work (opcional)** o se inicia el trabajo de asesoría.
- Paso 7: Se entregan los works y exámenes a la empresa para sus archivos de Departamento de Personas.

¿Un ejemplo?

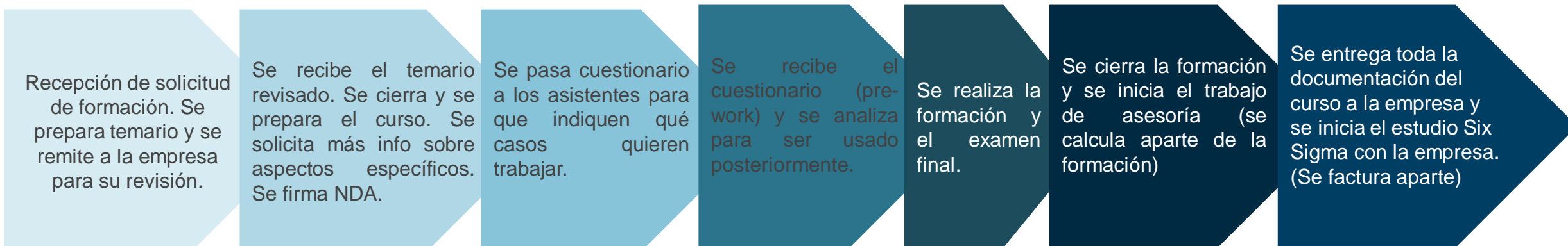


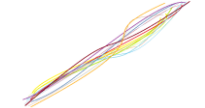
2. Cómo lo hacemos



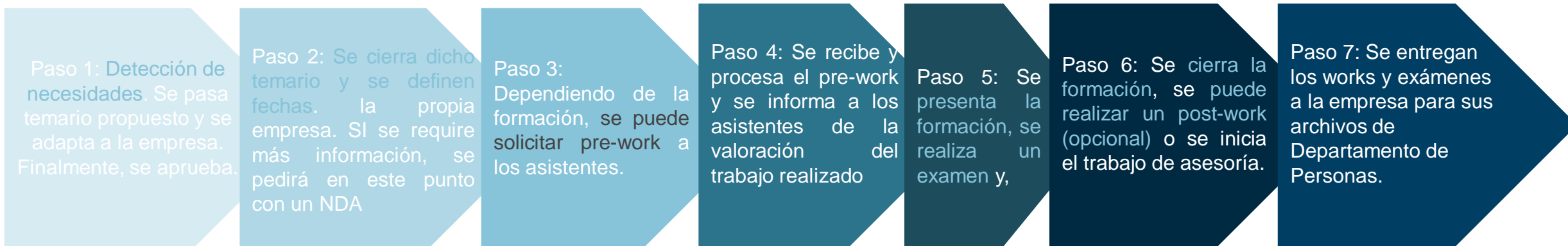
Ejemplo 1: Curso de Six Sigma con asesoría posterior (realizar un proyecto)

En este caso, el coste de la formación serían 100,00 €/h (todo incluido*) y la asesoría posterior a 60,00 €/h (todo incluido*)



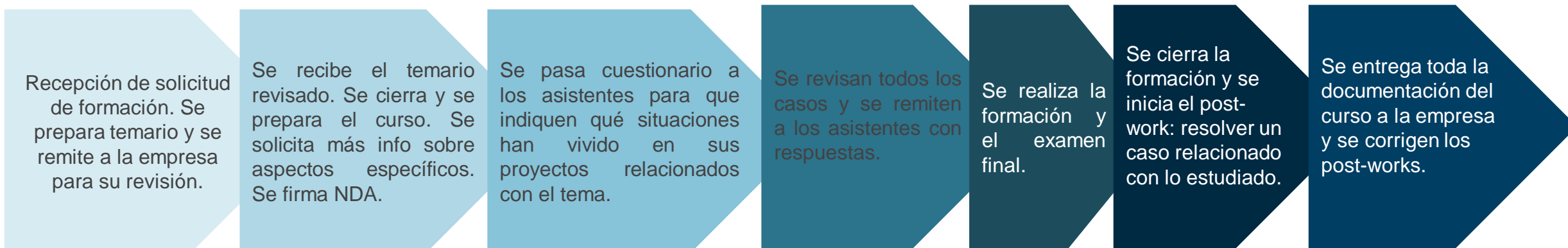


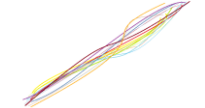
2. Cómo lo hacemos



Ejemplo 2: Curso de Gestión de Adquisiciones y Contratos en proyectos (sin asesoría)

En este caso, el coste de la formación serían 100,00 €/h (todo incluido*).





Todas las formaciones pueden ir acompañadas de trabajo pre/post y asesoría con acompañamiento
Las normativas pueden incluir implantación, mantenimiento y preauditoría (servicios profesionales)
Las metodologías de proyectos también pueden ir acompañadas de implantación y acompañamiento.

3. Formaciones

Grupo Baseline:

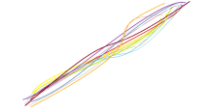
GESTIÓN EMPRESARIAL

- Análisis Financiero
- Análisis y Previsión de Ventas
- Objetivos, Indicadores, KPI Comercio Internacional
- Internacionalización de la Empresa CAGE
- Creación de modelos de negocio y planes de negocio
- Creación de un Modelo de Acción Comercial
- Estrategia Empresarial
- Gestión del Tiempo según GTD y Lean Office
- Gestión de Aduanas, Nuevo Código Aduanero 952/2013, del 9 de septiembre

GESTIÓN EMPRESARIAL

- Incoterms 2020
- Derecho Laboral: Políticas Retributivas Variables
- Liderazgo de Equipo
- Planificación Empresarial
- **Gestión Operativa de las Áreas productivas**
- **Análisis y Control de Costes**
- **Legal Compliance**
- **Protección de Datos RGPD, LOPDGDD**





Todas las formaciones pueden ir acompañadas de trabajo pre/post y asesoría con acompañamiento
Las normativas pueden incluir implantación, mantenimiento y preauditoría (servicios profesionales)
Las metodologías de proyectos también pueden ir acompañadas de implantación y acompañamiento.

3. Formaciones

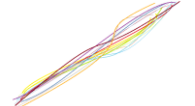
Grupo Baseline:

VENTAS

Principales técnicas comerciales
Gestión de equipos de ventas
Gestión de equipos de alto rendimiento
Fijación de objetivos
Método SPIN
Negociación (nivel Basic o Pro)
Negociación internacional
Arquitectura de Decisión NUDGE
Marketing
Business Intelligence

SUPPLY CHAIN

Transporte Internacional
Contratos de distribución
Logística, optimización y gestión
GDP
Dirección de Operaciones Logísticas
Compras y Aprovisionamiento
Optimización de Cadenas Logísticas



Todas las formaciones pueden ir acompañadas de trabajo pre/post y asesoría con acompañamiento
Las normativas pueden incluir implantación, mantenimiento y preauditoría (servicios profesionales)
Las metodologías de proyectos también pueden ir acompañadas de implantación y acompañamiento.

3. Formaciones

Grupo Baseline:

INGENIERÍA Y PRODUCCIÓN

Mejora y optimización de procesos

Calidad: SPC, SQC

Detección y resolución de problemas

Normativa FDA

TQM

TPM

Tableros Kanban: cálculo y creación

Estadística Aplicada a Medicina, Hospitales,

Producción

Six Sigma (todos los cinturones)

5S

INGENIERÍA Y PRODUCCIÓN

ISO 9001:2015

ISO 14001:2015

ISO 18001

ISO 27000

Gestión de Riesgos All-In: ISO 31000 + ISO 31010

IATF 16949:2016

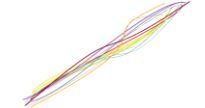
Creación de Sistemas de Calidad

Implantaciones de Sistemas Lean en empresa

Preparación para auditores internos ISO, IATF

Preparación para auditores internos VDA 6.3

Preparación para auditoría con IRIS (sector ferroviario)



Todas las formaciones pueden ir acompañadas de trabajo pre/post y asesoría con acompañamiento
Las normativas pueden incluir implantación, mantenimiento y preauditoría (servicios profesionales)
Las metodologías de proyectos también pueden ir acompañadas de implantación y acompañamiento.

3. Formaciones

Grupo Baseline:

ECONOMÍA

ANÁLISIS ECONOMICO- FINANCIERO

Estrategias de precios

Análisis de ventas

Creación de negocios

Investigación de mercados

Creación de Cuadros de Mando Integrales y KPI

PROGRAMACIÓN Y SOFTWARE

Microsoft Project

Tableau

Microsoft Power BI

Qlikview

Arquimedes y Presto

SAS

SPSS de IBM

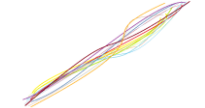
Minitab

SAS Visual Studio

SAS Enterprise Guide (Big Data)

SAS Enterprise Miner (Data Mining)

R Studio



Todas las formaciones pueden ir acompañadas de trabajo pre/post y asesoría con acompañamiento
Las normativas pueden incluir implantación, mantenimiento y preauditoría (servicios profesionales)
Las metodologías de proyectos también pueden ir acompañadas de implantación y acompañamiento.

3. Formaciones

Grupo Pro:

CONTABILIDAD

Plan Contable PGC2007 (ESGAAP)

Normas contables internacionales NICNIIF

Plan Contable USGAAP

INGENIERÍA Y PRODUCCIÓN

Lean Management

Quick Response Manufacturing (QRM)

Gestión de proyectos: PMI

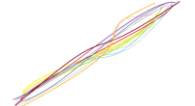
Gestión de proyectos: Agile/Scrum

AIAG Core Tools: APQP, PPAP, MSA, SPC, FMEA

AMFE AIAG-VDA 5th

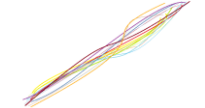
DoE Diseño de Experimentos: cribado, factorial, mezclas, superficies, Taguchi





4. Objetivos

- Que ustedes se **formen y obtengan lo que necesitan**. La formación sola no siempre conseguirá el ROI que requieren o los skills que necesitan, por ello también les **ofrecemos la asesoría y acompañamiento**.
- Poder trabajar con **sus necesidades** y por tanto hacer **más próxima a su realidad la formación**.
- Poder desarrollar progresivamente a sus equipos humanos
- Que ustedes encuentren **en una misma solución un servicio más completo**: desde la formación a la asesoría, consultoría y acompañamiento capacitado.
- **Que les guste**, trabajamos para ustedes. Y si podemos mejorar, será un placer escucharles para ponerlo en práctica.



5. Reconocimiento de la formación

WRF Consultancy
Diploma Acreditativo

D./Dña. **Juanjo Grasa Centeno** con NIF **39.712.401A**

que presta sus servicios en la empresa **MI EMPRE, SA** con CIF **B08123456** ha superado con evaluación positiva la Acción Formativa

SIX SIGMA (BLACK BELT)

Código AF / Grupo **001 / 001** durante los días **01.01.2022** al **31.01.2022**

con una duración total de **50** horas en la modalidad formativa **presencial/online**, expedido el día **01.02.2022**

Juan José Grasa Centeno
Firma de la entidad responsable
de impartir la formación

Firma del trabajador/a

Contenidos impartidos (ver dorso)



www.wrfconsultancy.eu

Walk, Run, and then Fly