



COM PROFESSIONALITZAR EL NEGOCI

- Aplicar una bona planificació a tots els àmbits d'una pime pot significar una revolució per al negoci



S'HA DE TENIR EN COMPTE:

- La gestió de l'equip: la bona gestió dels RRHH pot ser un valor afegit clau respecte a la competència
- Conèixer el mercat per no perdre oportunitats
- El compte d'explotació i de tresoreria han d'esdevenir eines bàsiques en la gestió del negoci



LA BONA PRAXI

- Motivar la plantilla per atreure clients
- Fidelitzar el talent: individualitzar els treballadors i fer equip
- Gestionar el rendiment dels treballadors: reconèixer les bones actuacions de les persones
- Desenvolupar el lideratge: formar els responsables de l'empresa en gestió d'equips



- Definir missió i valors
- Detectar fortaleses: créixer en allò en què destaca l'empresa
- Distribuir competències: definir clarament els perfils de cadascú en l'organització
- Implantar la cultura de l'empresa: comunicar una sèrie de valors clau en tots els àmbits
- Aprofitar la proximitat del client: analitzar per què els clients propis ho continuen essent



- Generar percepcions positives: aconseguir satisfacció en el client intern
- Gestionar el clima de treball com a prioritat en l'agenda del directiu