



GRUPO
MARTÍNEZ Y ASOCIADOS

Liderando el presente - Creando futuro

www.martinezyasociados.es

Tu proveedor 360º en Recursos Humanos

CONSULTORÍA - COACHING - SELECCIÓN - FORMACIÓN - PREVENCIÓN - EQUIPOS COMERCIALES

Grupo Martínez y Asociados

Los sueños están para cumplirse y para mí, crear el Grupo Martínez y Asociados ha sido un sueño realizado, un motivo por el que ser y sentir, por el que luchar cada día... Un reto conseguido.



Cada una de las áreas en las que trabajamos compone una parte de mi experiencia personal y profesional, y la unión de todas ellas como grupo supone la combinación perfecta para lograr un óptimo desarrollo del factor humano en una organización.

Y ese es mi verdadero sueño, ayudar a empresarios como yo a mover con fluidez el maravilloso engranaje de los Recursos Humanos con el objetivo de hacer crecer a una organización.

Soy Gema Martínez, CEO del grupo MyA.

Té invito a que conozcas los servicios que podemos ofrecerte y descubras porqué somos la mejor elección para ti. ¿Comenzamos?

A stylized, handwritten signature in black ink.

Gema Martínez Alfaro

NUESTRAS CERTIFICACIONES Y FRANQUICIAS





¿Quiénes somos?



Somos un grupo consultor que ofrece soluciones integrales en materia de recursos humanos.

¿Qué hacemos?

Trabajamos con empresas, pero sobre todo con personas, desde la confianza, el respeto, la honestidad, el compromiso y el servicio.

Nuestros principales servicios son:

- Somos especialistas en **Consultoría Estratégica** de Recursos Humanos.
- Contamos con más de 20 años de experiencia en **Coaching Organizacional**.
- Ofrecemos servicios de **Selección de Personal** y **Plataforma de Empleo**.
- Somos consultores especializados en la **Creación, Desarrollo y Consultoría de Equipos Comerciales**.
- Realizamos Planes anuales de **Formación** y formaciones a medida para empresas.

Nuestras ventajas competitivas

Somos un **proveedor 360°** en materia de **recursos humanos**, respaldado por **más de 25 años** de experiencia.

Ofrecemos soluciones integrales en las áreas de: Consultoría, Coaching, Selección de Personal, Desarrollo de Equipos comerciales, Formación y Prevención.

Somos **expertos en empresas familiares** y estamos especializados en sectores innovadores, productivos y de oficios.

Orientados a objetivos y resultados. Trabajamos a nivel nacional.



Consultoría Estratégica



Formación y prevención



Coaching



Escuela Oficial de Comerciales



Plataforma de empleo Selección de personal



CONSULTORÍA ESPECÍFICA PARA LA EMPRESA FAMILIAR



La empresa familiar es un sistema con unas bases y una estructura muy diferenciada a la de cualquier otra organización.

El objetivo global de la consultoría en la empresa familiar es mediante un análisis completo de la organización y una detección de necesidades, **profesionalizar y fortalecer sus órganos de gobierno y sus órganos de dirección** con el fin de que sean altamente competitivos, estructurados y junto con los objetivos de desarrollo, misión y visión de la organización, **perpetuar el crecimiento y la continuidad de la empresa familiar.**

Para ello ofrecemos los siguientes servicios: **protocolo familiar, coaching, consultoría y profesionalización estratégica, mediación, auditoría, liderazgo y sucesión y gestión de los recursos humanos en la empresa familiar.**



Tu proveedor 360° en Recursos Humanos

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA Y DE RRHH



Como consultores estratégicos apoyamos a emprendedores o empresarios que desean **cambiar o mejorar el rumbo de su organización.**

Vemos a la empresa como "un todo, un sistema completo y complejo". Nuestro objetivo es **auditar, asesorar y conducir a las empresas hacia el cambio.** Por eso partimos de un análisis interno de base y de estructura, para **desarrollar un plan estratégico a futuro** razonable que mejore sustancialmente la situación actual de la empresa, y la impulse a conseguir sus objetivos maximizando sus beneficios.

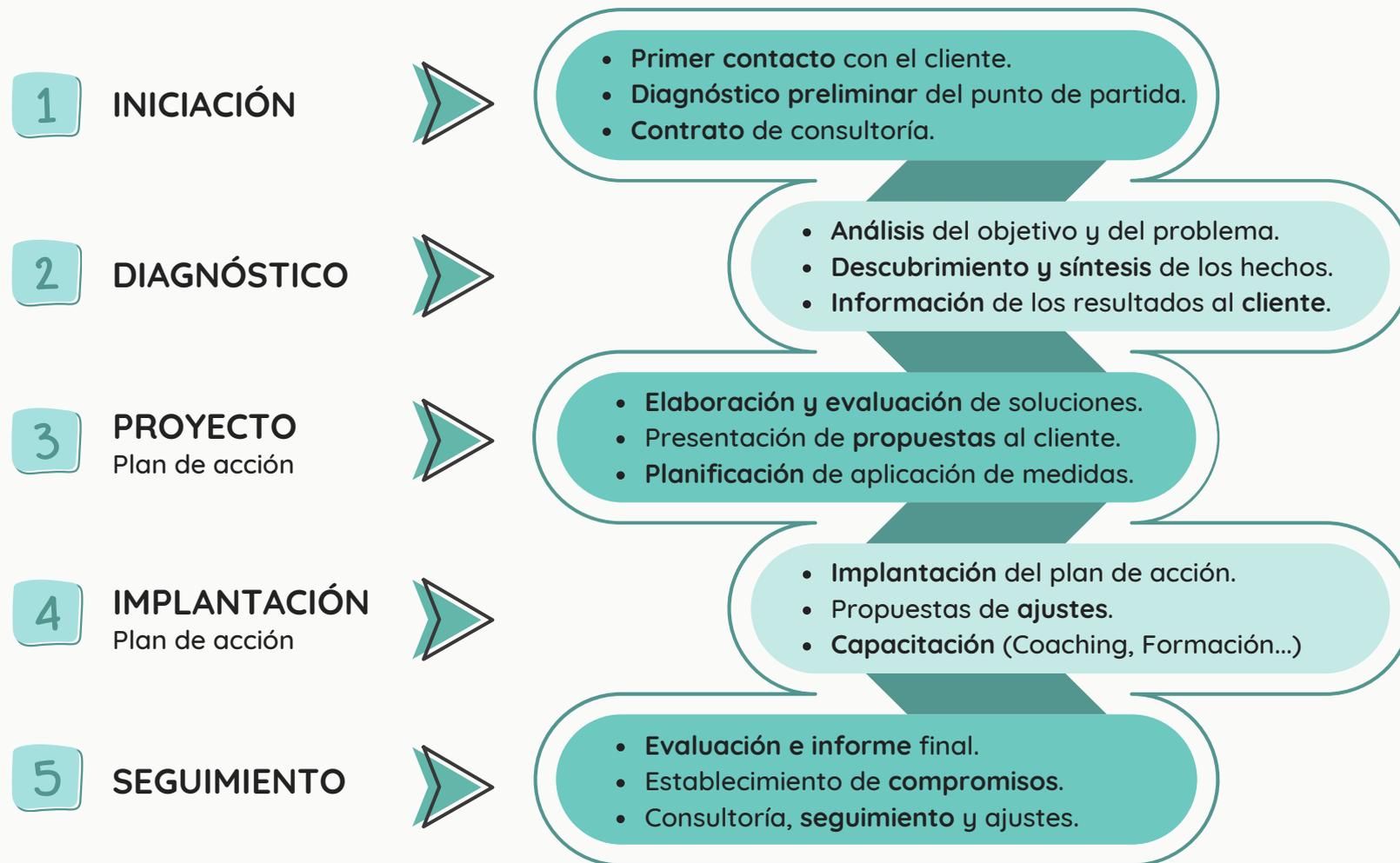
Ofrecemos a las empresas un análisis completo de todos sus departamentos en el que se **identifican fortalezas y debilidades** que deben ser trabajadas.

Asimismo, **evaluamos la capacidad de liderazgo** del cuerpo directivo y del total de los cuadros de mando de la empresa.



Tu proveedor 360° en Recursos Humanos

CONSULTORÍA ESTRATÉGICA Y DE RRHH (Proceso de trabajo)



COACHING Y LIDERAZGO ORGANIZACIONAL



El Coaching es una metodología y disciplina de trabajo de desarrollo personal y profesional. Se encarga de auditar, entrenar y formar a toda una organización para que con sus acciones y comportamientos potencien, desarrollen y lideren en conjunto los objetivos estratégicos de la misma.

En definitiva, el coaching ayuda a desarrollar nuevas competencias y planes de carrera, establecer y conseguir metas y objetivos, facilita transiciones y sucesiones, integraciones familiares, etc.



Tu proveedor 360° en Recursos Humanos

COACHING Y LIDERAZGO ORGANIZACIONAL

Servicios que ofrecemos



- **Coaching para autónomos** " Los emprendedores necesitan a alguien que les acompañe, que les ayude a conocer sus limitaciones y recursos".
- **Coaching para pymes** "potencia las capacidades de tu pyme"
- **Coaching educativo** para profesores y padres.
- **Coaching de empresa familiar**, ayuda a la transición de liderazgo, facilita la integración familiar y crea un nuevo entorno de comunicación.
- **Coaching de desarrollo personal y profesional**, dirigida a profesionales que están dispuestos a cambiar comportamientos y actitudes.
- **Coaching organizacional y sistémico**, visión sistémica de la empresa como un conjunto.



Tu proveedor 360º en Recursos Humanos

COACHING Y LIDERAZGO ORGANIZACIONAL (Proceso de trabajo)

ESTABLECIMIENTO DE LA RELACIÓN

1

- Generar confianza y vínculo entre coach y coachee (cliente).
- Determinar necesidad, capacidades del coachee y contexto de trabajo.
- Contrato de coaching.

VALORACIÓN Y DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES

2

- Exploración y análisis de la situación actual.
- Co-construir necesidad real de trabajo.
- Elaboración del diagnóstico de necesidades.

DISEÑO Y PUESTA EN MARCHA

3

- Formulación de objetivos / metas.
- Plan de trabajo y tiempos.
- Inicio de sesiones y control de progresos. Ajustes necesarios.

SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN

4

- Feedback final del coachee (cliente).
- Seguimiento mediante informes.
- Evaluación final.

SELECCIÓN DE PERSONAL



Nuestro objetivo es **incorporar talento**. Por ello, colaboramos con las empresas en detectar y generar las necesidades de nuevos puestos en procesos de expansión, crecimiento, reestructuración, nuevos departamentos, exportaciones, nuevas delegaciones, etc.

Nuestros servicios son: **Consultoría estratégica de selección, Selección a éxito, Plataforma de empleo De Boca en Boca, Servicio de Trabajo Temporal (STT), Talent Connect y Outsourcing.**

Además, es posible contratar servicios adicionales como la elaboración de planes formativos específicos, manuales de acogida, planes carrera etc.



www.debocaenbocaweb.com

SELECCIÓN DE PERSONAL

(Proceso de trabajo)



ANÁLISIS Y DEFINICIÓN PUESTO

- Definición del puesto con el cliente (competencias y conocimientos clave).
- Análisis de la política de la empresa, valores, responsables...
- Elaboración y presentación del presupuesto.
- Firma del contrato.



DIFUSIÓN Y ATRACCIÓN CANDIDATOS

- Publicación y difusión de la oferta en portales de empleo y en nuestra propia plataforma.
- 
- Publicación y difusión de la oferta a través de redes sociales.



PRE-SELECCIÓN Y EVALUACIÓN

- Recepción y criba de CV.
- Atención de candidatos interesados.
- Entrevistas telefónicas a los preseleccionados para validación de interés y screening de competencias clave definidas.
- Evaluación y elección de candidatos que pasan a la 2º fase de entrevistas presenciales o en remoto.
- Informe de Progreso (si se solicita).



SELECCIÓN CANDIDATOS

- Solicitud de informes y cuestionarios a los candidatos aptos.
- Con los resultados obtenidos selección de candidatos a presentar al cliente.
- Coordinación de entrevistas finales candidato/cliente/consultora.
- Elaboración y entrega de informes finales de los candidatos al cliente.



ENTREVISTAS FINALES

- Realización de entrevistas finales en las instalaciones del cliente.
- Acompañamiento por parte de la consultora del cliente y candidatos.
- Retroalimentación de la selección y elección del candidato seleccionado.



CIERRE Y SEGUIMIENTO

- Feedback a los candidatos del resultado final.
- Comunicación al candidato elegido.
- Puesta en contacto de candidato y cliente para negociación y cierre.
- Seguimiento de la incorporación del candidato (si se solicita).
- Garantía de sustitución en base a contrato.

Tu proveedor 360º en Recursos Humanos

EQUIPOS COMERCIALES

Los **resultados de los equipos** no dependen solo de las acciones comerciales que se llevan a cabo. Una parte fundamental del resultado final viene dada por la capacitación del equipo, la estructura de venta, la formación y el liderazgo.

Nuestras certificaciones:

- Certificamos las competencias del profesional de la venta.
- Garantizamos una formación práctica y vivencial.
- Somos centro **homologado** por el **SEPE** para poder dar los certificados de profesionalidad del ámbito de las ventas y el comercio.
- Podemos subvencionar la formación para empresas.



DESARROLLO Y FORMACIÓN DE EQUIPOS COMERCIALES



Ofrecemos distintos servicios para contribuir al desarrollo de los equipos comerciales de una organización como son:

- Creación, evaluación y/o auditoría de equipos comerciales.
- Creación de planes estratégicos.
- Captación, desarrollo y evaluación del talento.
- Outdoor training.
- Formación en ventas.
- Consultoría y coaching de profesionales y de equipos comerciales.



CONSULTORIA COMERCIAL ESTRATÉGICA (Proceso de trabajo)

FASE 1

INVESTIGACIÓN Y DIAGNÓSTICO

- **Investigación de mercado.** Conocer qué es importante para el cliente, sus expectativas, sector, competencia...
- **Análisis interno** de la estrategia comercial, historia, liderazgo y equipo (procesos comerciales, oportunidades y áreas de mejora, fuerzas impulsoras, cartera de clientes, fortalezas y debilidades, habilidades y competencias a desarrollar, etc.)

FASE 2

DISEÑO DEL PLAN ESTRATÉGICO

- **Elaboración de un Plan Estratégico comercial.** Establecimiento de objetivos comerciales y grandes líneas de acción. Definición de recursos y proyectos de mejora necesarios.
- **Comunicación del Plan Estratégico.** Distribución de tareas y responsabilidades. Comunicación, coordinación, formación y liderazgo.

FASE 3

IMPLEMENTACIÓN DEL PLAN

- Revisión y rediseño de procesos y sistemas retributivos.
- Reorganización del equipo comercial.
- Implementación de mejoras para incrementar la productividad.
- Formación o capacitación del equipo comercial (individual o grupal).
- Creación de manuales y nuevas herramientas.
- Definir fórmulas de evaluación y seguimiento.

Tu proveedor 360º en Recursos Humanos

SERVICIOS DE FORMACIÓN PARA EMPRESAS



Somos proveedores especializados en **formación a medida para empresas** de todos los sectores. Estamos homologados por el SEPE y contamos con las mejores Certificaciones de Calidad.

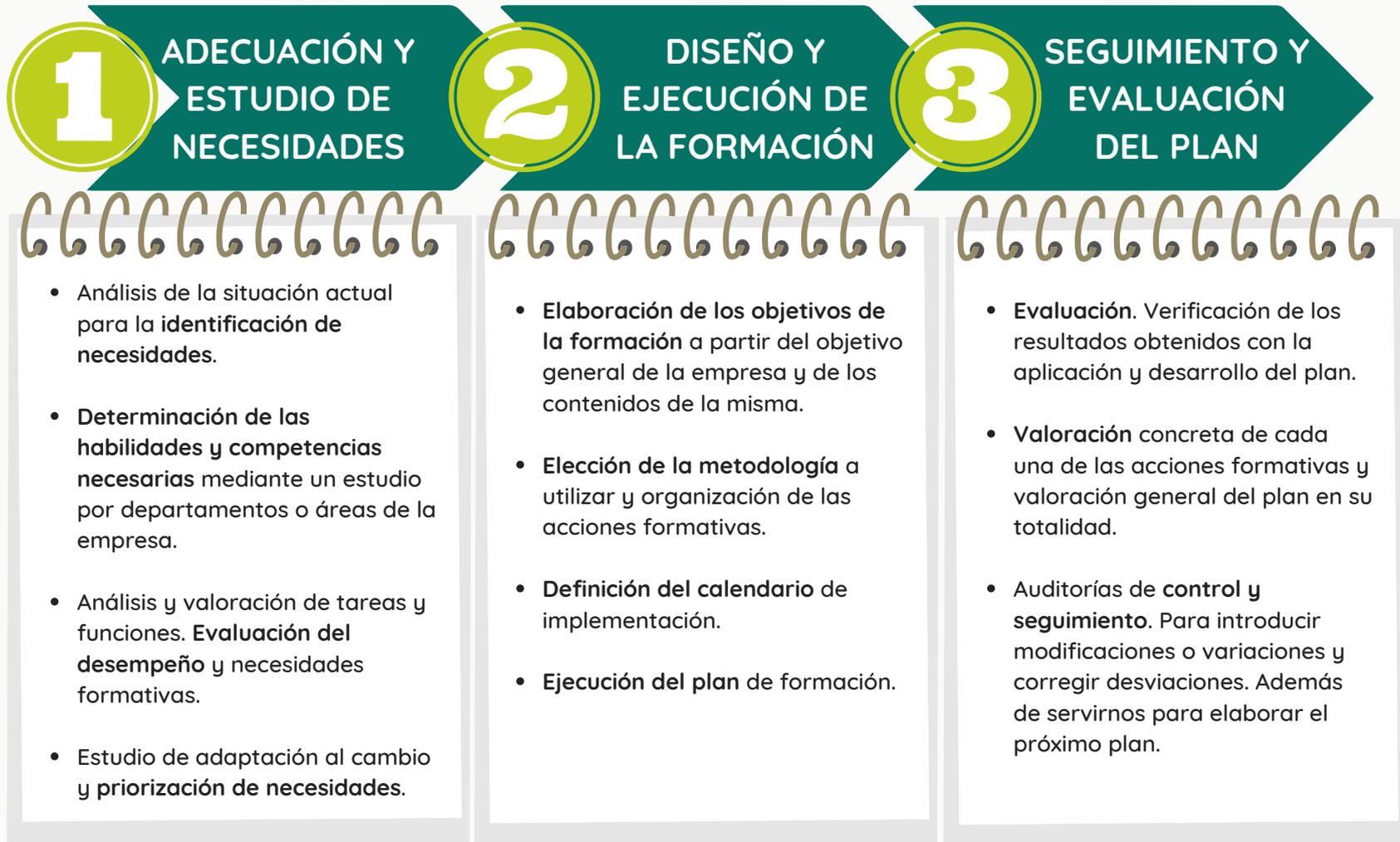
Nuestra formación puede ser presencial y en modalidad teleformación ya que contamos con nuestra **propia Plataforma de Formación Online**.

Desarrollamos **planes de formación específicos** y adaptados a las necesidades de cada empresa y sector. Identificamos las competencias que necesitan cubrir tus empleados para **mejorar su desarrollo profesional**.



Tu proveedor 360º en Recursos Humanos

SERVICIOS DE FORMACIÓN PARA EMPRESAS (Proceso de trabajo)



Algunos de nuestros clientes:



CONSULTORÍA - COACHING - SELECCIÓN - FORMACIÓN - PREVENCIÓN - EQUIPOS COMERCIALES



GRUPO
MARTÍNEZ Y ASOCIADOS

Liderando el presente... Creando futuro

Tu proveedor 360º en Recursos Humanos



Consultoría

Coaching

Formación

Escuela Oficial de
Comerciales

Plataforma de empleo
Selección de personal



MARTÍNEZ Y ASOCIADOS
Liderando el presente... Creando futuro



Asociación Española Coaching
Sistémico y Educativo



APRENDIZAJE DE CALIDAD E INNOVACIÓN



Escuela Oficial de Comerciales Española



de boca en boca

CONTÁCTANOS

Avenida de Alicante, 73
03400 Villena (Alicante)



965 340 625



info@martinezyasociados.es



www.martinezyasociados.es

