



elige / *Training*
MANAGEMENT
DOING

PROGRAMAS DE MEJORA DE LA GESTIÓN 2026

INDICE

1. INTRODUCCIÓN	3
2. RELACIÓN DE PROGRAMAS	5
2.1. La aplicación de Power BI al diseño de cuadros de mando	6
2.2. La inteligencia artificial aplicada a los procesos comerciales	12
2.3. La mejora de la eficiencia en los procesos: Herramientas Lean	17
3. PROFESORADO	21
4. PRECIO Y FORMA DE PAGO	24
5. EL GRUPO ELIGE	26



01. INTRODUCCIÓN

Presentamos el ciclo de **PROGRAMAS DE MEJORA DE LA GESTIÓN**, que la Comunidad de Propietarios del Polígono de Bergondo y Elige Training ponen en marcha para este año 2026.

A través de estos programas, queremos ayudar a los gerentes, directivos y profesionales de las empresas del Polígono de Bergondo, aportando conocimientos, habilidades y herramientas prácticas que ayuden a la mejora de la gestión y resultados de estas compañías. Y con esta filosofía, hemos seleccionado 3 áreas temáticas de actualidad que se concretan en 3 talleres formativos que versarán sobre:

- La aplicación de **Power BI** al diseño de **cuadros de mando**.
- La **inteligencia artificial** aplicada a los **procesos comerciales**.
- La **mejora en la eficiencia en los procesos** a través de las herramientas y la filosofía **Lean**.

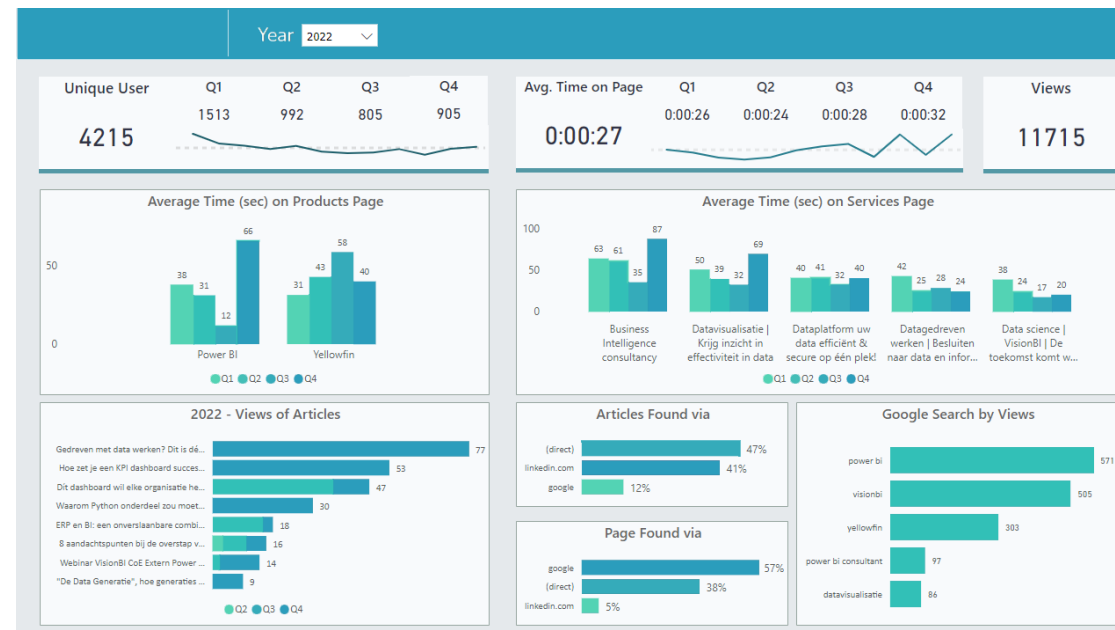
Pasamos a detallar los objetivos, contenidos y características de cada una de estas acciones formativas:

02.

RELACIÓN DE PROGRAMAS

2.1

La aplicación de Power BI al diseño de cuadros de mando



2.1. La aplicación de Power BI al diseño de cuadros de mando

INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

“La información es poder” es una expresión acuñada hace varios siglos, pero que en un entorno tan cambiante como en el que nos encontramos nunca había estado tan vigente.

Hoy en día las empresas y organizaciones tienen su alcance herramientas sencillas y asequibles de enorme ayuda en sus procesos de decisión. Conocer a fondo las posibilidades y funcionalidades de dichas herramientas permite acceder de forma ágil a información de calidad para la toma de decisiones, contribuyendo con ello a mejorar de forma muy significativa la eficacia en la gestión.

Dentro de esta variedad de herramientas, Microsoft Power BI es una de las más interesantes. La capacidad de conexión a múltiples fuentes de datos, la fiabilidad y actualización de los mismos, o la visibilidad de los informes generados la convierten en una solución muy adecuada de inteligencia de negocio y cada vez más difundida en el entorno empresarial.

El programa que planteamos, **la aplicación de Power BI al diseño de cuadros de mando**, tiene como objetivo que los asistentes conozcan las funcionalidades de Power BI y analicen en la práctica las posibilidades de esta herramienta en la mejora de sus propios procesos de negocio, en concreto a lo relativo al diseño e implantación del sistema de cuadros de mando.

2.1. La aplicación de Power BI al diseño de cuadros de mando

ESTRUCTURA Y CONTENIDOS

El programa se desarrolla a lo largo de 3 sesiones de trabajo práctico, con los siguientes contenidos:

SESIÓN 1: INTRODUCCIÓN A POWER BI Y PRIMEROS PASOS

- **FOCO:** Familiarización con el entorno BI y desarrollo del primer dashboard.
- **CONTENIDOS CLAVE:**
 1. **Fundamentos de Business Intelligence (BI) y el Control de Gestión:** Ventajas que aportan este tipo de herramientas, tipos de analíticas, ejemplos, principios y buenas prácticas, flujo de etapas a seguir e introducción de Power BI a nivel conceptual.
 2. **Primeros Pasos con Power BI Desktop:**
 1. **Conocimiento de la interfaz:** Informe, Datos, Modelo.
 2. **Conexión al origen de datos**
 3. **Conocimiento de Power Query:** herramienta de ETL para limpieza, filtrado, cambio de tipos de datos. Carga de los datos al Modelo.
 4. **Desarrollo del primer Informe, Producción:** análisis de la producción en diferentes espacios temporales, desde diferentes perspectivas (planta, turno, familia de producto) y seguimiento de las desviaciones con respecto a la producción planificada.
 5. **Publicación del informe** en el Servicio Power BI (web)

2.1. La aplicación de Power BI al diseño de cuadros de mando

SESIÓN 2: AUMENTANDO LA COMPLEJIDAD: SEGUIMIENTO DE VENTAS Y MÁRGENES

- **FOCO:** Análisis de las primeras variables comerciales y profundización en el lenguaje DAX.
- **CONTENIDOS CLAVE:**
 1. **Profundizando en el Lenguaje DAX (Data Analysis eXpressions):** Columnas Calculadas vs. Medidas (Medidas Explícitas). Función Calculate y Funciones de Inteligencia temporal
 2. **Entendiendo el modelo en forma de estrella:** Introducción al diseño relacional (esquemas Estrella y Copo de Nieve, relaciones de varios a uno, tablas de hechos y tablas de dimensiones)
 3. **Creación de Métricas Clave de Ventas y Márgenes:** Cálculo de Venta Neta, Coste de Venta y Margen Bruto. Medidas DAX de % de Margen y Margen Absoluto, y comparativa vs períodos anteriores.
 4. **Aplicación de los gráficos mas habituales** para visualizar KPIS, evoluciones, variaciones, y, segmentaciones por Familia, Cliente, Proveedor, Canal, ...
 5. **Benchmarking entre comerciales:** técnicas de navegabilidad y control de interacciones entre gráficos

2.1. La aplicación de Power BI al diseño de cuadros de mando

SESIÓN 3: DESARROLLO DEL PRIMER CUADRO DE MANDO COMPLETO

- **FOCO:** Implementación de un dashboard comercial avanzado y control presupuestario.
- **CONTENIDOS CLAVE:**
 1. **Integración de Objetivos/Presupuestos:** Carga y modelado de la tabla de Presupuestos y de Ventas. Cálculo del cumplimiento de objetivos por comerciales y familias de producto.
 2. **Medidas Avanzadas de DAX para el Rendimiento Comercial:** Uso de variables en DAX (VAR - para optimización y legibilidad).
 3. **Diseño y Usabilidad del Dashboard Comercial:** Principios de diseño para BI: Causa efecto, claridad, jerarquía visual, uso del color y formatos condicionales
 4. **Uso de nuevos gráficos:** preguntas y respuestas, esquema jerárquico y mapas
 5. **Navegabilidad:** Botones, páginas de tooltip, páginas para obtener más detalles
 6. **Nuevos conceptos:** bookmarks, modelo semántico, RLS, diseño para móviles, divulgación, áreas de trabajo, accesos, ...

2.1. La aplicación de Power BI al diseño de cuadros de mando

ORGANIZACIÓN



FORMATO: Presencial. Las sesiones se celebrarán en las instalaciones de la **Comunidad de Propietarios del Polígono de Bergondo** ([Comunidad de propietarios ~ Polígono de Bergondo - Google Maps](#))



DURACIÓN: 12 horas, estructuradas en **3 sesiones de 4 horas**.



FECHAS Y HORARIO: 9, 16 y 23 de abril de 2026, de **10:00 a 14:00**



OTRAS CONSIDERACIONES: Dado el carácter práctico del programa de formación, los asistentes deberán llevar a las sesiones de formación sus propios ordenadores portátiles. Se les facilitará asimismo las instrucciones para la descarga del programa PBI Desktop, que necesitarán para el desarrollo de los ejercicios y casos prácticos durante las sesiones de formación.

2.2

La inteligencia artificial aplicada a los procesos comerciales



2.2. La inteligencia artificial aplicada a los procesos comerciales

INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

Poco o nada descubrimos si decimos que en un entorno comercial cada vez más competitivo y digitalizado, la inteligencia artificial (IA) se ha convertido en una herramienta clave para optimizar procesos, mejorar la toma de decisiones y potenciar los resultados en cualquier área de la empresa, y particularmente en el ámbito de las ventas.

Ninguna empresa puede ser ajena a esta transformación, y su adaptación tecnológica resulta crucial para mantener la eficiencia operativa y la fidelización de clientes. Y ante esta realidad, surge la necesidad de diseñar un programa de formación específico, dirigido principalmente a los gerentes y responsables comerciales de las empresas, enfocado en las **aplicaciones prácticas de la IA en la gestión comercial**.

A través de este programa buscamos que los participantes consigan:

- Comprender el potencial de la IA en la gestión comercial y en la optimización de la relación con clientes
- Identificar áreas clave de aplicación de la IA en la prospección, seguimiento de oportunidades, análisis de clientes y venta cruzada.
- Aprender a utilizar herramientas de IA accesibles (ChatGPT, Copilot, asistentes de CRM, automatización de procesos) para mejorar la eficiencia de los equipos comerciales.
- Diseñar flujos prácticos de trabajo apoyados en IA, desde la generación de leads hasta el cierre y seguimiento de clientes.

2.2. La inteligencia artificial aplicada a los procesos comerciales

CONTENIDOS

Sesión 1: exploración y herramientas

1. Introducción a la IA aplicada al ámbito comercial

- Qué es y qué no es la IA.
- Retos de mercado: segmentación de clientes, márgenes ajustados, gestión de catálogos, ciclos largos de decisión.
- Casos de uso de IA en distintos sectores.

2. Prospección y segmentación de clientes con IA

- Herramientas de IA para búsqueda y calificación de leads.
- Segmentación avanzada con datos internos (facturación, recurrencia, ...).
- Ejercicios prácticos: priorizar clientes y detectar oportunidades.

3. Comunicación comercial con IA

- Redacción asistida de correos, propuestas y argumentarios.
- Preparación de presentaciones comerciales con IA.
- Creación de contenidos personalizados para distintos perfiles de clientes

4. Gestión de procesos comerciales con IA

- Integración en CRM: automatización de tareas y seguimiento.
- Predicción de demanda y análisis de patrones de compra.
- Ejercicio práctico: simulación de campaña comercial con IA

5. Cierre de la jornada

- Conclusiones del día.
- Planteamiento del trabajo individual entre jornadas: seleccionar un caso real de su empresa para aplicar lo aprendido.

2.2. La inteligencia artificial aplicada a los procesos comerciales

CONTENIDOS

Sesión 2: aplicación y práctica en casos reales

1. Taller aplicado con casos reales

- Trabajo en grupos con casos aportados por los propios participantes.
- Aplicación de herramientas de IA sobre datos reales o simulados.
- Análisis de resultados preliminares.

2. Diseño de soluciones comerciales con IA

- Cada grupo construye un flujo completo: prospección, propuesta y seguimiento.
- Validación de los resultados generados por la IA.
- Puesta en común y discusión de aprendizajes.

3. Plan de implantación y próximos pasos

- Cómo integrar la IA en la operativa diaria sin grandes inversiones.
- Buenas prácticas para escalar las iniciativas.
- Roadmap de adopción progresiva en equipos comerciales.

4. Cierre Jornada 2

- Conclusiones globales.
- Evaluación de resultados del taller.
- Plan de acción individual y compromisos.

2.2. La inteligencia artificial aplicada a los procesos comerciales

ORGANIZACIÓN



FORMATO: Presencial. Las sesiones se celebrarán en las instalaciones de la **Comunidad de Propietarios del Polígono de Bergondo** ([Comunidad de propietarios ~ Polígono de Bergondo - Google Maps](#))



DURACIÓN: 15 horas, estructuradas en **2 sesiones de 7,5 horas**, Incluye comida de grupo en ambas sesiones.



FECHAS Y HORARIO: 4 y 11 de junio de 2026, de **9:30 - 14:30 y 15:30 - 18:00**



OTRAS CONSIDERACIONES: De cara al trabajo práctico en las sesiones, los asistentes llevarán a las mismas sus ordenadores portátiles. Se les indicarán las cuentas gratuitas en IA que deberán crear (ChatGPT, Copilot, Canva, Notion AI, ...). También será necesario disponer de algunos datos básicos de la empresa (listado de clientes, histórico de ventas, ...) para los casos reales.

2.3

La mejora de la eficiencia en los procesos: Herramientas Lean



2.3. La mejora de la eficiencia en los procesos

INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

Hablar de cuestiones como los cambios en el entorno, el aumento de la competencia y la inestabilidad en los mercados es casi una obviedad. Estamos ante hechos evidentes que afectan en mayor o menor medida a todos los sectores. Una de las consecuencias de estos procesos es que la mejora de los márgenes y los resultados empresariales van a tener mucho que ver con, y sin perder de vista al mercado, como lograr una mayor eficiencia en nuestros procesos internos, por su impacto en las inversiones, costes y resultados de nuestras empresas.

A través de este taller formativo pretendemos aportar a las empresas, y en particular a sus responsables de producción, logística y operaciones modelos y herramientas de trabajo, basadas en la **metodología Lean**, encaminadas a mejorar la productividad y eficiencia de dichas áreas, contribuyendo de esa forma a la mejora de los resultados y la rentabilidad global de sus compañías.

Para ello trabajaremos en un formato en el que combinaremos la formación, con el análisis comparativo de casos y empresas de éxito en distintos sectores, y el debate y trabajo práctico, a través de ejercicios y casos durante las sesiones.

Todo ello encaminado a lograr un aprendizaje con resultados reales y trasladables a la práctica y la realidad cotidiana de las empresas.

2.3. La mejora de la eficiencia en los procesos

ESTRUCTURA Y CONTENIDOS

Sesión 1: Como alcanzar la eficiencia en los procesos: enfoques, herramientas y metodologías que permiten orientar los procesos a la eficiencia y reducción de costes:

- ¿Por qué LEAN?
- Cero ambigüedad en la definición de mejora.
- Orientación del equipo hacia la mejora diaria
- Valor vs desperdicio/muda. Los siete desperdicios.
- Aprender a detectar e implantar mejoras
- Estandarización y Gestión visual
- La lucha diaria contra los procesos y la variabilidad (MURI y MURA)
- Inestabilidad y estandarización
- El estándar 5 Ss.
- El papel del mando intermedio.
- Aplicación de gestión visual en el entorno de trabajo, planificación y participación del personal.

2.3. La mejora de la eficiencia en los procesos

ESTRUCTURA Y CONTENIDOS

Sesión 2: Role-Play “La fábrica de tornillos” :

Taller práctico en el que aprenderemos a aplicar los principios Lean en una fábrica. Mediante este RolePlay, montaremos fábricas entre los asistentes y competiremos, unos contra otros, con el fin de entregar los pedidos de los clientes en plazo, con la calidad requerida y reduciendo costes internos. Siempre mediante la aplicación de técnicas prácticas, sencillas y abordables por cualquier organización, aprenderemos a:

- Detectar desperdicios y mejoras.
- Planificar nuestro proceso productivo.
- Aplicar gestión visual.
- Estandarizar nuestro proceso.
- Gestionar las compras.
- Sistema Pull vs Push.

Sesión 3: La gestión eficiente de equipos: como lograr la participación de las personas en las mejoras :

En esta sesión, nos centraremos en la gestión de equipos para conseguir un doble objetivo: Su participación en las mejoras y una comunicación eficaz entre los responsables y equipos de la organización. Haremos hincapié en metodologías de participación, cómo organizar y liderar las reuniones, el apoyo de los Paneles y KPIs, el flujo de información en la organización, y las metodologías que promueven la participación de las personas.

- La importancia de contar con las personas desde el inicio.
- GAPs grupos autónomo de procesos.
- La participación de personal, grupos de mejora interdisciplinarios
- Paneles de seguimiento y KPIs
- Indicador OEE (Overall Equipment Effectiveness o Eficacia Global de los Equipos)
- Dinámicas participativas adaptadas a las temáticas anteriores.

2.3. La mejora de la eficiencia en los procesos

ORGANIZACIÓN



FORMATO: Presencial. Las sesiones se celebrarán en las instalaciones de la Comunidad de Propietarios del Polígono de Bergondo ([Comunidad de propietarios ~ Polígono de Bergondo - Google Maps](#))



DURACIÓN: 15 horas, estructuradas en **3 sesiones de 5 horas**, una sesión a la semana en dos semanas consecutivas.



FECHAS Y HORARIO: 8, 15 y 22 de octubre de 2026, de **9:30 a 14:30**

03. PROFESORADO



La aplicación de Power BI al diseño de cuadros de mando: ALEJANDRO GARCÍA MORGADE

Bachelor in Business Administration, y Programa Especializado en Big Data, Business Intelligence y Controlling por IESIDE. Máster Microsoft Power Platform for Controlling. Consultor Bi & Analytics, y Responsable del área de Seguimiento y Controlling en Elige Plus Consultores de Dirección, y profesor colaborador de IESIDE. Ha desarrollado proyectos tanto de formación como de implantación de Power BI en empresas y organizaciones como, entre otras, Cortizo, Prefabricados Dena, Pescapuerta, Grupo Plásticos Ferro, Laguardia & Moreira, Asemaco, Impriclub, Viña Costeira, Ganain, Grupo Servicio Móvil, MRF Solutions o el Cluster de la Madera de Galicia.

La Inteligencia Artificial aplicada a los procesos comerciales: JESÚS CHARLÁN HIDALGO

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC Business & Marketing School, Doble Grado Oficial en Marketing y Dirección Comercial por la Universidad Rey Juan Carlos. Máster en Big Data y Business Analytics por UNED. Certificado Scrum Manager. Ha sido Consultor en Elan y Gestión, Responsable de Marketing y Ventas del Centro Tecnológico Alimentario Ctic-Cita, Director General de Agrored, y Director de Marketing de Dioxinet. Actualmente es fundador y Director General de TP Consultores. Más de 20 años de experiencia como formador en multitud de empresas y centros de formación. Es colaborador habitual de, entre otras, la Cámara de Comercio de Madrid, ESAN Lima Graduate School of Business o ESIC Business & Marketing School



La mejora en la eficiencia en los procesos. Herramientas Lean: FRANCISCO PLAZA NUÑEZ

Ingeniero Industrial con especialidad en Organización Industrial y Postgrado en Logística y Producción por la Universidad de Vigo, Máster en Prevención de Riesgos y Máster en Gestión Medioambiental. Ha desempeñado puestos de Director de Logística, Director de Fábricas y Director de Explotación en diversas empresas de ámbito gallego, nacional e internacional, como INDITEX, GRUPO LOSAN y GRUPO CORTIZO. Más de 30 años de experiencia en implementación de proyectos de mejora y optimización de procesos en diversas organizaciones. Actualmente es cofundador y socio-director de la empresa Team&Time, Ingeniería de Organización dedicada al asesoramiento e implantación de mejoras en el ámbito de la logística interna y externa, así como a la implantación de metodologías LEAN. Formador habitual en masters y foros relativos a la eficiencia e implantación de mejoras en Producción y Cadena Logística, Filosofía Lean y sus herramientas.

04.

PRECIO Y FORMA DE PAGO

05. PRECIO Y FORMA DE PAGO

- Cada uno de los 3 programas tiene un precio de:

PROGRAMA	PRECIO ASOCIADOS POLIGONO DE BERGONDO	PRECIO RESTO DE EMPRESAS
LA APLICACIÓN DE POWER BI AL DISEÑO DE CUADROS DE MANDO	490 € + IVA	590 € + IVA
LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL APLICADA A LOS PROCESOS COMERCIALES	575 € + IVA	675 € + IVA
LA MEJORA DE LA EFICIENCIA EN LOS PROCESOS	525 € + IVA	625 € + IVA

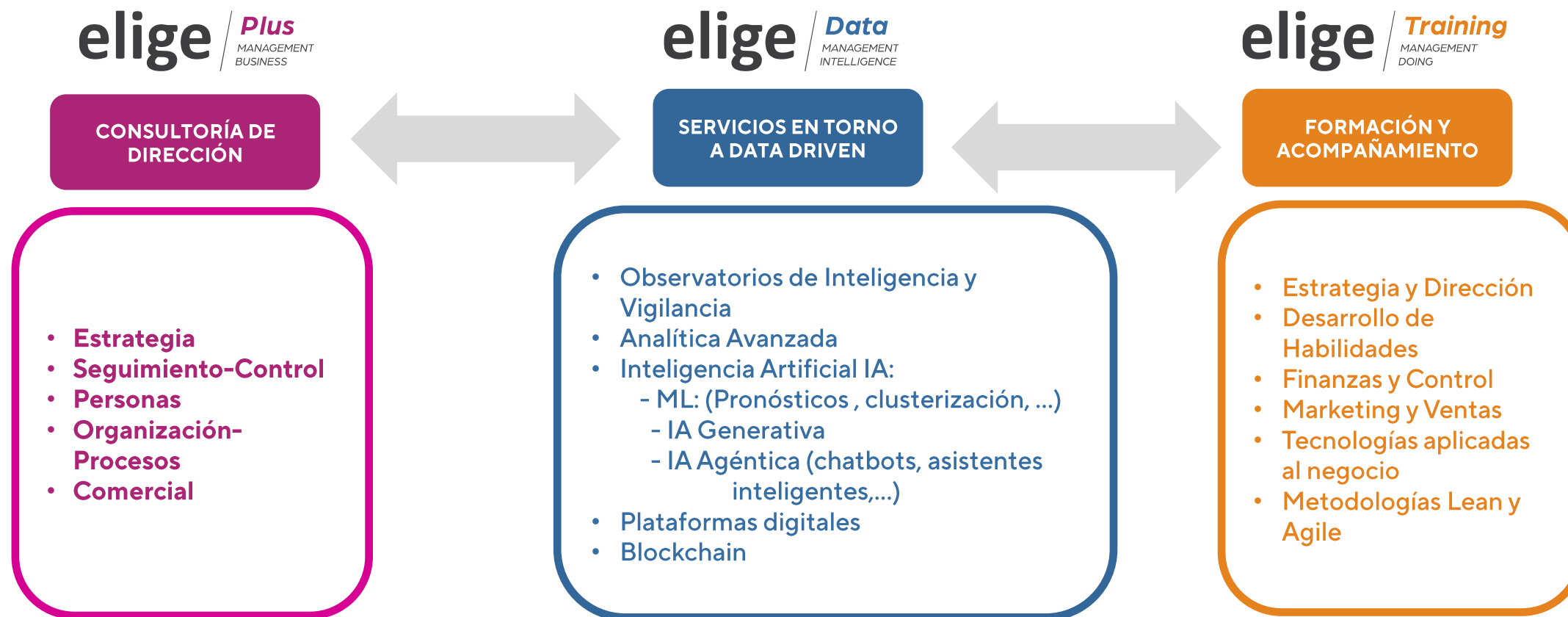
- El importe de cada programa se abonará en un único pago, que deberá realizarse con una antelación de al menos una semana al inicio del mismo.
- Las inscripciones se realizarán a través del enlace al campus virtual de Elige Training:
<https://campus.eligepius.com/EligeTraining/inscripcionCurso/EF2601>
- Todos los programas son susceptibles de bonificación vía Fundae (siempre que la empresa y el asistente cumplan los requisitos para ello). Elige Training podrá realizar las tareas de gestión de la bonificación.

06.

EL GRUPO ELIGE

06. ANEXO: EXPERIENCIA DEL GRUPO ELIGE

¿Quiénes somos?



06. ANEXO: EXPERIENCIA DEL GRUPO ELIGE

Empresas y organizaciones con las que trabajamos



