

0.0

Comentarios (0)

Roberto Payá Doménech

Alcoy, España

Conferencista | Capacitador | Coach | Docente | Moderador

País de residencia: España

Nacionalidad: España

Idiomas: Español, Francés, Inglés

Áreas de conocimiento

Planificación y ejecución de Estrategia, Proceso de Innovación, Cuadro de mando integral (CMI), Diseño del Modelo de Negocio, Emprendimiento, Lean start Up, Financiación para emprender, Negociación con inversores, Liderazgo de equipos, Organización de equipos. SCRUM, Marketing estratégico, Estrategias de sostenibilidad.

Descripción del perfil

Soy consultor, socio-fundador de “GOINN - Start Up & Pyme Solutions SL”, empresa de servicios de consultoría e Interim management especializada en diseño, planificación y ejecución de Estrategias e Innovación, planificación de Marketing Estratégico, Team Building, implantación de Sistemas de Calidad, Sostenibilidad e Internacionalización; con experiencia en diversos sectores como TICs, agro-pharma, textil-confección, calzado, acabados, alimentación, metal, reciclaje, plástico, cartón, menaje, artículos deportivos, servicios, franquicias, turismo… Mentor, comunicador y formador habitual en Escuelas de Negocio, Universidades, Cámaras de Comercio, Organizaciones empresariales, CEEIs, Agencias de Desarrollo, entre otras. A lo largo de mi trayectoria profesional, he ocupado los cargos de Secretario General de la Cámara de Comercio e Industria, Director del Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEEI) de Alcoy y Vicepresidente de CVBAN (Asociación Valenciana de Business Angels) Además de Consultor, soy Abogado, Master en Marketing y Distribución comercial, Master en Dirección y Administración de Empresas Internacionales, Especialista en Comercio Internacional, Gestor de Innovación certificado y titulado en valoración de empresas.

Conferencias, Cursos o Talleres

Presenta con éxito tu empresa a inversores privados

Flexible

Cuando un emprendedor tiene un proyecto de una Start Up entre manos, la oportunidad de crecer rápido depende de la obtención de recursos económicos, el éxito en el mercado puede depender de ello. Una de las formas más rápidas de obtener esos recursos es mediante la entrada en capital de un inversor, Business Angel, Venture capital o similar. Pero no es una tarea fácil. Conocer cuáles son las expectativas de un inversor es

imprescindible para hacer una presentación creíble y encaminada a conseguirlo.

Hoshin Kanri. Diseña una Estrategia ganadora para el nuevo entorno post COVID19

Flexible

Remontar esta crisis y recuperar el nivel de desarrollo empresarial va a ser un camino duro y largo. Podemos no hacer nada y esperar a ver qué pasa o comprender que nada va a ser igual y que el nuevo escenario post-pandemia, además de brindar nuevas oportunidades, exige nuevas estrategias, exigencias y competencias. Todos podemos hacerle frente, pero solo los mejor adaptados serán capaces de conseguirlo. Diseñar la Estrategia

es un paso imprescindible para marcar el horizonte en el que la empresa se debe mover y el rumbo que debe desplegar.

Haz que crean en tí. Traza un buen Plan de viabilidad económica

Flexible

El paso siguiente a la planificación estratégica o de marketing o de innovación, pasa por convertir esas acciones proyectadas en dinero. Solo así sabremos la dimensión del esfuerzo que queremos acometer y si es posible o no a la empresa hacerlo. Hacer un buen plan de viabilidad económica es una herramienta imprescindible para cualquier empresa. Permite controlar su tesorería ("Cash is King") y analizar periódicamente la obtención de los

resultados esperados. Además de ello, es necesaria si estamos en un proceso de búsqueda de capital o de financiación. Si no, ¿por qué un inversor externo va a apostar por mi empresa?

Genera un Modelo de Negocio ganador

Flexible

Todas las empresas tienen una razón de ser. Si son capaces de ofrecer valor en la satisfacción o solución de los problemas y necesidades del mercado de potenciales compradores a los que se dirigen, sobrevivirán. Si ese valor no es tal, o no es percibido así por los clientes, o no están dispuestos a pagar por él el precio que permita a la empresa tener superávit, la empresa quebrará. Diseñar con acierto el modelo de negocio, va a permitir a la empresa crear valor, desarrollarlo y hacerlo llegar al mercado meta y recuperar de ese mercado más valor del que le ha costado todo el proceso. Esa es la clave del éxito de cualquier empresa, organización o actividad.

Aunque cualquier empresa responde a un modelo de negocio, en ocasiones sin saberlo, saber cuál es y diseñarlo bien, permite gestionarlo y se convierte en fundamental para la supervivencia.

OKR, Objetivos y Resultados Clave para el CMI (Cuadro de Mando Integral)

Flexible

"Lo que no puede ser medido, no puede ser gestionado" (Norton y Kaplan, 1992) Si las empresas no son capaces de marcar sus objetivos SMART (específicos, medibles, alcanzables, retadores y establecidos en el tiempo) es muy difícil, por no decir imposible, que identifiquen adecuadamente la evolución de la estrategia y dónde se encuentran. Para saber dónde estamos y control el proceso de hacia adónde vamos, es imprescindible trabajar

con un CMI en el que seamos capaces de establecer los Objetivos y Resultados Clave (OKR) que mejor conectan con nuestro Plan Estratégico. No hacerlo puede suponer llegar a un resultado que nunca hemos querido.

Estrategias de Sostenibilidad. La empresa como agente de un mundo mejor

Flexible

En el siglo XXI las empresas son un elemento clave en el progreso y desarrollo del mundo preservando el planeta para generaciones futuras. Es nuestra responsabilidad. Las estrategias empresariales no solo deben ir enfocadas al éxito en el negocio, sino comprometidas con el éxito común de mantener un planeta habitable y justo, en el que todos los seres humanos y todas las especies, podamos vivir y desarrollarnos. La Estrategia de

Sostenibilidad responde a la pregunta: qué mundo queremos legar a nuestros hijos, nietos y descendencia futura...

Lidera a tu equipo hacia el éxito

Flexible

Definida la Estrategia y trazado el Plan con su CMI de seguimiento y control de gestión, hemos cumplido una parte imprescindible del camino hacia el éxito empresarial. Pero las organizaciones dependen de las personas y un paso fundamental para el éxito es alinear el equipo con la Estrategia. De qué sirve trazar el mejor plan si los agentes que han de ponerlo en marcha no están informados de lo que se espera de ellos, no saben cómo se va a medir su rendimiento, no tienen un líder que les apoye y les guíe cuando encuentran dificultades, no son incentivados para hacer las tareas por el mejor sistema posible... Los buenos empresarios son buenos líderes. La buena noticia es que ser un buen líder se aprende. El líder no nace, se hace.

Adapta tu empresa al nuevo escenario. Implanta una cultura de Innovación estratégica

Flexible

En un entorno cambiante como el que vivimos es una temeridad pensar que haciendo lo mismo de siempre vamos a salir adelante. Ahora más que nunca es imprescindible interpretar correctamente los cambios en el mercado, en nuestros clientes y adaptar nuestra propuesta de valor. En otras palabras, hay que innovar y, no solo eso, hay que inocular en la empresa la mentalidad de innovación permanente. Las empresas solo sobreviven si tienen ventajas competitivas sobre el resto y las ventajas competitivas se consiguen con innovación. "Las especies que sobreviven no son las más fuertes, ni las más rápidas, ni las más inteligentes; sino aquellas que se adaptan mejor al cambio" (Charles Darwin). Se consigue la adaptación mediante Innovación

Experiencias

Socio-Director

START UP & PYME SOLUTIONS, SL - GOINN

2017 - Actual

Director General

Centro Europeo de Empresas e Innovación (CEEI)

2004 - 2016

Vicepresidente 2º

Asoiación de Business Angels de la Comunidad Valenciana

2009 - 2013

Secretario General

Cámara oficial de Comercio, Industria y Servicios de Alcoy

1990 - 2004

Secretario

Tribunal Arbitral de Alcoy

1991 - 2004

Socio director

PAYA-MARTI CONSULTORES

1988 - 2004

Estudios

Gestor de Innovación

Asociación Española para la Calidad (AEC)

2008

Experto en Valoración de Empresas

Colegio de economistas de Alicante

2015

Creatividad e Innovación en la empresa

IESE Business School

2004

Master en Dirección Internacional de Empresas

escuela de organización Industrial (EOI) - Instituto español de Comercio Exterior (ICEX)

1997

Dirección y Administración General de Empresas

Escuela de negocios Lluis Vives de la Cámara de Comercio de Valencia

1995

Máster de Marketing y Distribución Comercial

Universidad de Alicante

1991

Especialista en Comercio Exterior

Instituto Español de Comercio exterior (ICEX) - Cámara de Comercio de Valencia

1988

Licenciado en derecho

Universidad de alicante

1986

Artículos

Entrevista Mesa de Innovación de la Universidad de Alicante

Entrevista realizada tras la participación como ponente en una mesa de Innovación para directivos de empresas.

https://www.youtube.com/watch?v=0ujqSECa8V4

Entrevista profesional

Entrevista realizada por los responsables del Máster en Dirección y Gestión de Empresas (MDE) de la Universidad de Alicante.

https://www.youtube.com/watch?v=gR3zyLsNUnM&t=35s

Entrevista por lanzamiento de la lanzadera de empresas

Explicación del proyecto de puesta en marcha de una aCELERADORA DE EMPRESAS: instrumento de apoyo a emprendedores innovadores, que tengan entre manos o en su mente un buen proyecto de empresa, que les ayude a ponerlo en el mercado en las mejores condiciones de competitividad y en el menor plazo de tiempo posible.

https://www.emprenemjunts.es/?op=8&n=9627

Crisis sí, pero también oportunidades a través de la Innovación

Artículo del año 2008, sobre la crisis que entonces estábamos viviendo y cómo la Innovación podía ayudar, y así lo fue en muchos casos, a salir de ella. Hoy con otras circunstancias es igualmente aplicable.

https://www.emprenemjunts.es/?op=8&n=466

No me digas que no tienes competencia

Artículo publicado en febrero de 2008 sobre la importancia de construir una ventaja competitiva

https://go-inn.es/competencia/

Lo importante es la acción

Artículo publicado en abril de 2018 en el que se hace una breve reflexión sobre lo inútil que es tener un plan si no se pone en marcha

https://go-inn.es/accion/

Perfil en Mentes a la Carta

https://www.mentesalacarta.com/conferencistas-capacitadores-coaches/roberto-paya-domenech