



FEDERACIÓN DE ASOCIACIONES DE FAMILIAS  
NUMEROSAS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA

FANUCOVA

## **JORNADA DE PROFESIONALES DE FEFN**

### **AREA EMPRESAS –PLAN+FAMILIA**

**Fecha:** 19 de abril de 2016

**Horario:** de 10:50h a 17h

**Lugar:** Sede de FEFN

**Asistentes:** M Carmen Rey (ASAFAN) y Arantxa Pons (FANUCOVA)

*Las dos sesiones principales fueron llevadas a cabo por responsables de la empresa Accenture, empresa multinacional dedicada a la consultoría, servicios tecnológicos y de outsourcing de clientes que desean convertirse en empresas o administraciones públicas y cotiza en la Bolsa de Nueva York desde el año 2001. Canalizan a través de su fundación la acción social del grupo a través de tres líneas de actuación: consultoría, donaciones y voluntariado (prestación de servicios de consultoría gratuita a entidades sociales, la donación económica de empresas a proyectos sociales y el apoyo a iniciativas sociales de sus empleados)*

### **La 1ª Sesión sobre colaboración con empresas: "¿Qué necesitan las empresas de las ONG's y las ONG's de las empresas?"**

*Dª Juana Gálvez, Directora de Programas de Voluntariado y Donaciones de la Fundación Accenture, habló sobre las claves para conseguir una buena colaboración con las empresas, partiendo del hecho que hoy en día cada vez son menores las diferencias y sus métodos de trabajo se van asimilando.*

- 1. Gestionar bien la relación: partir de la premisa de que somos iguales, no invadir el espacio y valorar lo que podemos aportar y lo que nos pueden aportar.*
- 2. Equidad y Transparencia: Las relaciones que se mantienen en el tiempo requieren de equidad en la relación y transparencia en la relación.*

3. Interlocutor Justo: Buscar el interlocutor concreto a quien va ir dirigido la propuesta (la persona responsable) y no romper nunca la relación con el contacto o empresa aunque en un principio no lo hayas conseguido, quizás te surja el día de mañana.
4. Conocimiento mutuo: hacer el programa a "su medida", conocer bien a quien tenemos delante y lo que necesita de nuestra entidad.
5. Respeto mutuo: Qué necesitan las empresas de las ONG'S? las colaboraciones no deben ser solo económicas .
6. Aceptación mutua: no todas las empresas están dispuestas a firmar alianzas a largo plazo, pero sí a trabajar en cosas a largo plazo y mantener la relación.
7. Retorno para ambas partes: El "win to win". Que no sólo sea una colaboración, sino, que ambas partes ganemos.

*Finalidad: "Yo hago lo que usted no puede, usted hace lo que yo no puedo. Juntos podemos hacer cosas grandes"*

## **2ª Sesión sobre técnicas de negociación y ventas: Tu faceta comercial: ¿Se nace o se hace?"**

*Dª Carla Martínez, responsable de Marketing para grandes oportunidades de Accenture, nos dio unas directrices para conseguir que nuestra propuesta sea realmente diferente a la de los demás.*

*1º ¿Cómo conseguir llegar a las empresas? No se trata de lo que vendas sino de cómo lo vendas. Ir a una reunión sabiendo: 1. A quién nos dirigimos y 2. Cómo nos presentamos (nuestra imagen)*

*2º Conocer bien la rueda del Marketing: que consiste en los siguientes puntos a tener en cuenta:*

1. Notoriedad: Ver cómo estamos posicionados en nuestra web, cómo van nuestras RRSS.
2. Conocimiento: Qué acciones podemos hacer para ser mejor conocidos: nuestra presentación y también depende mucho de la persona a quien te dirijas, que sea la persona adecuada.

3. Consideración: ¿Por qué trabajar con Familias Numerosas? Ej: necesidades básicas de consumo...Dar hechos concretos de nuestra entidad (qué cosas hemos conseguido, darlo a conocer! )
4. Preferencia: Porque somos la única referencia que trabaja para las FFNN. Que esa empresa nos prefiere porque les hacemos sentir "especiales" (Desde el 1er email que les enviemos hay que cuidar el trato, personalizarlos, enviarles invitaciones a eventos o p ej: tarjetas de dto del cine, circo etc.)
5. Compra: Adaptar cada propuesta a la empresa que nos interese, aunque nos suponga más trabajo, con sus clores pej corporativos. Saberles explicar quiénes somos, haciéndoselo atractivo.
6. Fidelidad: Establecer una relación de confianza mútua es parte de una buena relación comercial. Es muy difícil la fidelidad, y establecer acuerdos de fidelización, pero hay que ser creativos, ofrecer confianza y mejorar cada día el trato con ellos.

### **3ª Sesión sobre el PLAN+FAMILIA: Objetivos, estrategias y propuestas**

Celéne Gómez, responsable de Relaciones Corporativas de FEFN, nos mostró las debilidades que nos encontramos ya que contamos con 45.000 familias numerosas asociadas de 500.000 familias numerosas que hay en España, lo que nos muestra que hay mucho por hacer.

Para la fidelización de empresas es muy importante la resolución rápida de incidencias.

### **4ª Sesión: Proyectos en FEFN**

Raúl Sánchez, Director Ejecutivo de FEFN expuso los proyectos que se están llevando a cabo en FEFN y los que se van a poner en marcha.

1. Nueva web: Tienen previsto una nueva web con contenidos en formato responsive, que se adaptan a todos los dispositivos (móvil, Tablet..)
2. Nueva App: que estará dentro de la web que recogerá todos los descuentos para socios nacionales, autonómicos y locales. La idea es integrar todos en ella. Se buscará un nuevo nombre.
3. Nueva web Turismo y Familia: Ya activa, donde se recogen todas las empresas del sector alojamiento, ocio, etc adecuados para la familias, acreditados con el Sello de Turismo Familiar avalado por la FEFN.