

BRIEFING

Centro Formación y Ocio Activo

para **EMPRESA**



Indice

01. La idea
02. La residencia
 03. Actividades de verano
 04. Viajes de incentivos
 05. Formación out-door
 06. Celebración de reuniones y encuentros empresariales
07. Ejemplo de propuesta

01. La idea

La explotación de un **centro de Formación y Ocio Activo propio** como respuesta a la exigencia de los distintos grupos de interés en la incorporación de las mejores prácticas para el **desarrollo de su política de Responsabilidad Social Corporativa y desarrollo de Recursos Humanos**.

> Se trata de implantar un conjunto de actividades como apoyo estratégico al desarrollo de los distintos programas de RSC y Recursos Humanos implantados por EMPRESA, a través:

- Gestión de actividades de verano.
- Gestión de programas de viajes de incentivos.
- Actividades de formación out door (trabajo en equipo, liderazgo, comunicación...)
- Celebración de reuniones y encuentros empresariales.

Todo ello ubicado en las mejores instalaciones al servicio de la empresa y en un entorno privilegiado que permite garantizar el éxito de cualquier actividad con unas sustanciales ventajas:

- Aumento del impacto interno (satisfacción del personal, trabajo en equipo...) e impacto externo (reforzamiento de imagen de marca, reputación corporativa, presencia de la acción social en medios de comunicación...).
- Flexibilización de activos vía eliminación de costes fijos.
- Mayor control sobre costes.
- Posibilidad de personalización de la Residencia (publicidad estática) con el fin de reforzar su imagen de marca.



02. La residencia

Edificio representativo con todos los medios necesarios como eje para el mejor aprovechamiento y el éxito de las actividades a realizar por EMPRESA.

> Algunos aspectos clave:

- Mas de 800 m2 útiles.
- 12 habitaciones de 16 m2 aprox. más cuarto de baño completo.
- Sala de juntas/reuniones de 110 m2 con capacidad para 30 – 40 personas.
- Conexión wi-fi en toda la instalación.
- Servicio de comedor.
- La mejor ubicación, en los Urrutias (Mar Menor) en primera línea de playa.
- El mejor entorno para obtener el máximo rendimiento durante todo el año. Una temperatura media en torno a los 19º y 3000 horas de sol al año.
- A 15 minutos del aeropuerto de San Javier y a 10 minutos de la ciudad de Cartagena.
- Edificio representativo, diseñado y reformado por el prestigioso arquitecto Martín Lejarraga (finalista premios FAD 2003, premio SALONI interiorismo 2004...) –Actualmente en rehabilitación, fecha finalización prevista 01/05/2005-
- 10 embarcaciones de vela ligera y dos zodiac.
- 4 cruceros Babaria 36 (año de fabricación 2004)

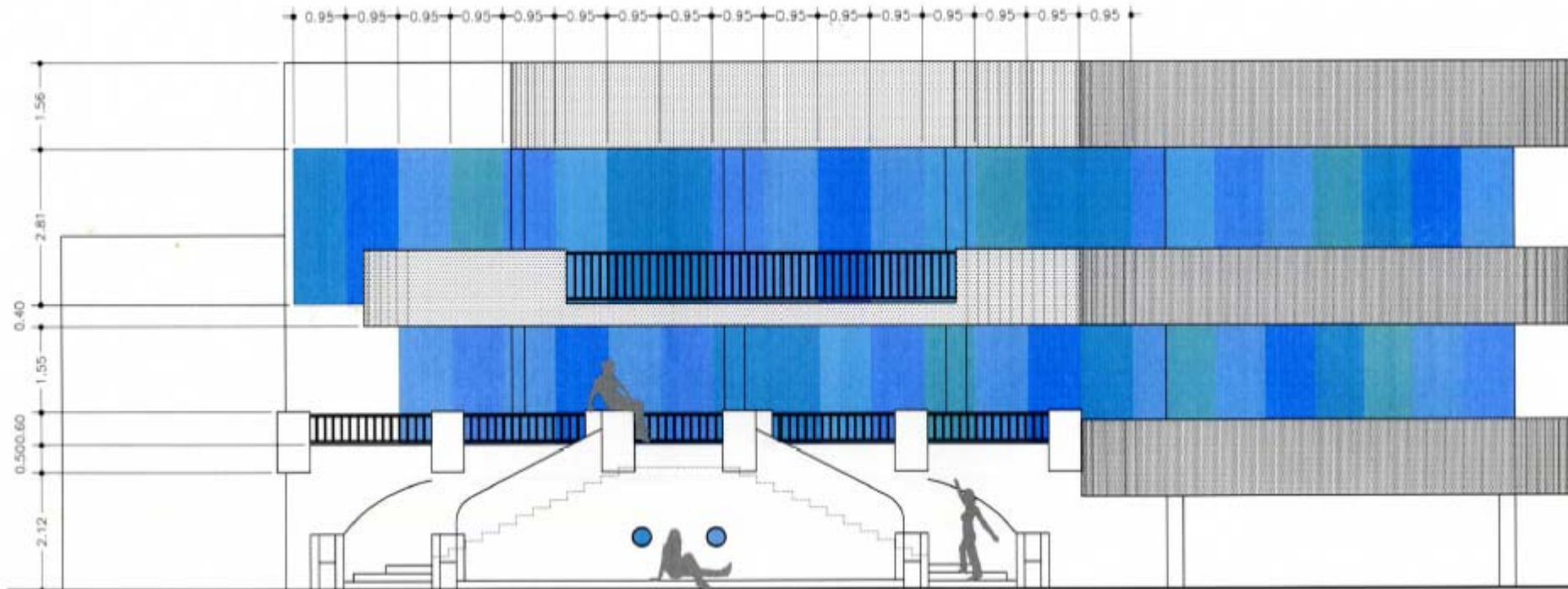
02. La residencia (fotos – Vistas de la instalación)



02. La residencia (fotos – Vistas desde la instalación)



02. La residencia (Reforma fachada principal)

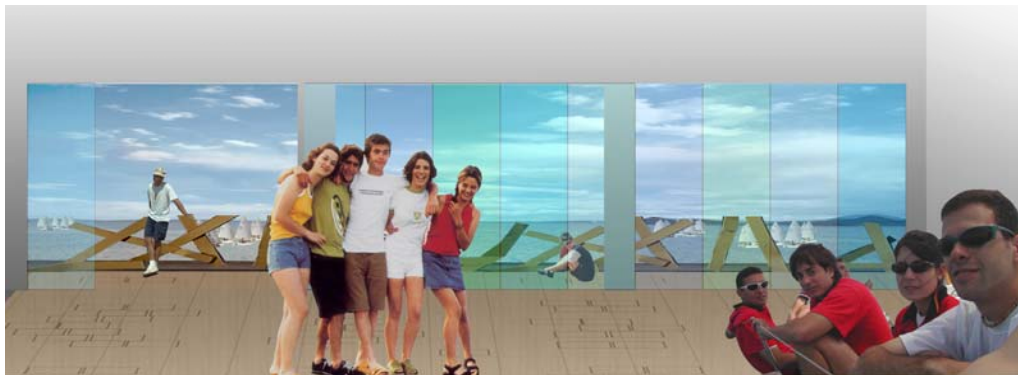


ALZADO ESTE (CUERPO ACCESO)

03. Actividades de verano (1/4)

- Con el comienzo del periodo vacacional muchos padres tienen que buscar una respuesta al problema de qué hacer con los niños. ARBOLAR le ofrece una solución a dicho problema a través de sus programas de actividades organizados especialmente para los hijos de sus empleados / clientes.

- Deseamos ofrecer con este producto alternativas y servicios concretos para que los profesionales que integran su organización puedan **compaginar vida familiar y trabajo**.



- 03. **Actividades de verano**
- 04. Viajes de incentivos
- 05. Formación out-door
- 06. Celebración de reuniones y encuentros empresariales

03. Actividades de verano (2/4)

> Resumen sobre propuesta a realizar en este area:

- Campamento de 10 días de duración realizado en las propias instalaciones.
- Posibilidad de implantar 6 turnos para el periodo vacacional (julio-agosto)
- Número de plazas. 55 (habitaciones habilitadas para 4/5 personas)
- Actividad: Curso de navegación a vela de 40 h. de duración impartido por monitores titulados. Piragüismo, actividades deportivas y juegos de animación, talleres complementarios.
- Proponemos un **taller** complementario sobre “**educación para el ahorro**” con el objetivo de **reforzar la estrategia** de la compañía en ese área.
- Monitores: la relación de monitores por niño será, al menos de 1 a 7. Monitores titulados de vela y tiempo libre.
- Alojamiento y manutención incluidos.
- Como soporte de merchandaising, entregaremos una camiseta indicativa de la actividad con el logo de EMPRESA.

03. *Actividades de verano*

04. *Viajes de incentivos*

05. *Formación out-door*

06. *Celebración de reuniones y encuentros empresariales*

03. Actividades de verano (3/4)

> ¿Como acceder a este servicio (1/2)?

Planteamos la posibilidad de dirigirse a dos mercados potenciales:

1. **Hijos de empleados vinculados a la empresa. Con, al menos, dos beneficios aplicables:**

Ampliar la dotación de servicios al personal a través del área de RRHH de la compañía, con el consiguiente aspecto motivador y fortalecer la imagen de empresa.

Ofrecer al personal de su entidad precios especiales fruto de los descuentos a los que tendrá acceso al contratar el servicio de manera centralizada.

2. **Clientes de EMPRESA:**

Utilizar este servicio como herramienta de promoción y marketing, podría orientarse al sector infantil-juvenil de tal forma que sirva para aumentar la fidelización de la cartera de clientes.

Trasmitir por parte de EMPRESA la preocupación por atender, en la medida de lo posible, los requerimientos y sugerencias de los grupos de interés a través del desarrollo de servicios de valor añadido para estos; evidenciando su apuesta por una política socialmente beneficiosa y medioambientalmente responsable.

03. Actividades de verano

04. Viajes de incentivos

05. Formación out-door

06. Celebración de reuniones y encuentros empresariales

03. Actividades de verano (4/4)

> ¿Como acceder a este servicio (2/2)?

- Creemos que una manera interesante de acceder a este servicio, en ambos casos, puede ser **a través del desarrollo de un concurso** (una redacción sobre aspectos medioambientales de interés / sobre la visión de los niños respecto del ahorro...) de tal forma que se pueda alinear de manera clara la apuesta de la empresa en este aspecto.
- Igualmente, y respecto de los clientes potenciales, podría ser interesante utilizar este producto/servicio como **herramienta promocional o de marketing**, ya que puede permitir establecer lazos de unión duraderos entre cliente y entidad.



- 03. **Actividades de verano**
- 04. Viajes de incentivos
- 05. Formación out-door
- 06. Celebración de reuniones y encuentros empresariales

04. Programa de incentivos

> A través del desarrollo de un programa de incentivos basado en:

- Realización de cursos de crucero (intensivos ó en varios periodos distribuidos en el tiempo).
- Realización de cursos de buceo (bautismo de buceo, iniciación, perfeccionamiento...)
- Vacaciones multi-náuticas, combinando el curso de navegación en crucero con curso de buceo.

se pretende desarrollar la:

1. **Fidelización.** Propiciando el compromiso y la implicación emocional a lo largo del tiempo.
2. **Incentivación.** Involucrando a cada persona, planteando nuevos desafíos y recompensado sus logros.
3. **Motivación.** Generando una actitud positiva, estrechando vínculos y fomentando la competitividad.
4. **Formación.** Fomentado su desarrollo y canalizando aptitudes hacia la mejora de objetivos empresariales.

03. Actividades de verano

04. **Viajes de incentivos**

05. Formación out-door

06. Celebración de reuniones y encuentros empresariales

05. Formación Out Door (1/3)

> Como herramienta básica para la realización de los ejercicios formativos, ARBOLAR emplea actividades náuticas y al aire libre. Este entorno, novedoso y divertido, supone un medio idóneo para actuaciones tales como:

- *Team building.*
- *Desarrollo de liderazgo.*
- *Evaluación de grupos.*
- *Incentivos al personal.*
- *Potenciación de imagen corporativa.*

> La puesta en situación de los participantes en un entorno diferente al habitual y ante la necesidad de resolver retos, solamente superables mediante la labor coordinada en equipo, supone una experiencia única en la que son fácilmente apreciables las capacidades de cada uno.

El impacto de la actividad realizada conjuntamente perdura en los participantes y establece unos lazos de unión que difícilmente se lograrían en el ámbito del trabajo cotidiano.

- 03. Actividades de verano
- 04. Viajes de incentivos
- 05. **Formación out-door**
- 06. Celebración de reuniones y encuentros empresariales

05. Formación Out Door (2/3)

- > La navegación a vela, por sus propias características, permite reforzar el espíritu de grupo, la confianza en el resto de compañeros y las habilidades para la toma de decisiones ante los imprevistos.

- > Si a ello le sumamos una serie de tareas programadas para potenciar los citados aspectos, obtenemos una eficaz herramienta de trabajo en la que se aúna la faceta formativa con un importante aspecto lúdico que, sin duda, facilita la asimilación de los conceptos que queremos desarrollar.

- > Exponemos, a continuación, algunas de las competencias sobre las que se puede trabajar:
 - Liderazgo.
 - Capacidad de cohesionar equipos de trabajo
 - Capacidad de asumir riesgos
 - Habilidad comunicativa
 - Gestión de la adversidad

- 03. Actividades de verano
- 04. Viajes de incentivos
- 05. **Formación out-door**
- 06. Celebración de reuniones y encuentros empresariales

05. Formación Out Door (3/3)

> Medios náuticos:

Se emplean embarcaciones de crucero a vela de 36 pies de eslora. Patroneadas por personal cualificado y acompañadas de uno de nuestros expertos en formación.

> Logística:

El alojamiento se realiza en la propia residencia. Dotada de todos los elementos necesarios (proyector, conexión a Internet, etc.) para el mejor aprovechamiento de la actividad formativa.

> Equipo de consultores de formación:

Enrique J. Garcés de Los Fayos Ruiz.

Socio de Q Investigación/ Profesor de Psicología de la Universidad de Murcia/ Doctor en Psicología / Master en Recursos Humanos / Experto en Psicología del Deporte.

Pedro Jara Vera.

Socio de Q Investigación / Profesor de Psicología en la Universidad de Murcia / Post-graduado en técnicas de hipnosis y sugestología / Practitioner en programación neurolingüística / Experto en psicología del Deporte.

06. Celebración de Reuniones y encuentros empresariales

- > Nuestra residencia es perfecta para la organización de reuniones, seminarios, cursos de formación, presentación de productos y todos aquellos eventos relacionados con el mundo de la empresa, proporcionando un marco incomparable de confort y elegancia combinada con un servicio adaptable a las necesidades del grupo de empresa.



- 03. Actividades de verano
- 04. Viajes de incentivos
- 05. Formación out-door
- 06. **Celebración de reuniones y encuentros empresariales**

07. Ejemplo de propuesta

> Exponemos a continuación un posible ejemplo de colaboración con EMPRESA. En este sentido quedamos a su disposición para adaptar los servicios a sus necesidades reales de tal forma que se podría optar por contratar alguno de los servicios concretos relacionados en esta presentación en lugar de alquilar la instalación con el conjunto de servicios incorporados a esta.

❑ Ejemplo de alquiler de instalación con servicios incluidos:

- Alquiler de la residencia por 1 año incluyendo todas las dotaciones (barcos, zodiac, etc...) y el personal necesario para la prestación del servicio (eventos, formación por parte de la propia empresa, etc).
- Desarrollo durante el periodo vacacional (julio-agosto) de los programas de cursos de vela para hijos de personal / clientes (324 acampados max.)
- 4 cursos out door para 12 personas (por supuesto, en función de las necesidades de la empresa) a realizar durante un año.
- 12 cursos de crucero, dentro del área correspondiente a viajes de incentivos, para un máximo de 24 personas.
- Disponibilidad para la personalización de la instalación (publicidad estática).

Gracias