

Programa de Desarrollo Profesional

Gestión GRATUITA del crédito de la formación



**23
24
MAR**

Clara Vega

LOS 5 PILARES DE LA GESTIÓN FINANCIERA EN LA EMPRESA



**27
28
ABR**

*J.L. Rodríguez
Judith Garijo
Manuel Vila*

¿CÓMO DIGITALIZO MI NEGOCIO...
 ...PARA QUE FUNCIONE BIEN EN INTERNET?
 ...PARA QUE LAS REDES NO ME ENREDEN?
 ...PARA ENAMORAR A MIS CLIENTES?



**03
04
MAY**

Javier Galán

CÓMO HACER DE LA NEGOCIACIÓN UN INCENTIVO.
 CLAVES PARA MANTENER UNA RELACIÓN DE LARGO PLAZO CON LOS CLIENTES



**18
MAY**

José Vizcaino

LEAN MANUFACTURING PARA LA GESTIÓN AVANZADA DE PROCESOS



**08
JUN**

José M. Pomares

PRODUCTIVIDAD CON MICROSOFT OUTLOOK
 NO TRABAJES MÁS, TRABAJA MEJOR



**21
JUN**

José M. Toledano

CONDUCE A TU EQUIPO HACIA EL OBJETIVO
 LIDERA-INSPIRA-TRANSFORMA



**06
JUL**

Carmen Torralvo

PLAN DE VIDA PERSONAL Y PROFESIONAL

¡Te esperamos!

Los 5 pilares de la gestión financiera en la empresa

2017



1. Fechas y horario

Días 23 y 24 de marzo

Jueves 23: de 09:00 a 14:00 y de 15:30 a 18:30 h.

Viernes 24: de 09:00 a 13:00 h.

2. Duración: 12 horas

3. Participantes

El programa va dirigido a profesionales con responsabilidad directa sobre personas, con conocimiento y experiencia en diferentes áreas empresariales y cuyo denominador común sea querer disponer de las herramientas que les permita gestionar y liderar su equipo humano.

4. Objetivos

Programa orientado al centro de la gestión táctica y estratégica que tiene que dominar cualquier profesional.

Los participantes conocerán los aspectos económico-financieros que les permitirán comprender los indicadores por los que se rigen las empresas y así poder tomar decisiones basadas en la información financiera.

5. Contenidos

MÓDULO I: PUNTO DE EQUILIBRIO

Si un empresario no tuviera ningún otro conocimiento sobre el mundo de los negocios pero dominara perfectamente el concepto de punto de equilibrio, la supervivencia de la empresa estaría garantizada con un porcentaje cercano al cien por cien.

MÓDULO II: RENTABILIDAD

Conformada por dos parámetros:

- Beneficio: el participante conocerá los distintos acrónimos que se manejan en el lenguaje financiero.
- Inversión: explicaremos algunos temas como la amortización o la diferencia entre conceptos como activo, gasto, pago, etc.

MÓDULO III: FONDO DE MANIOBRA

Comprender, calcular y controlar bien el fondo de manioobra significa hacer una gestión empresarial responsable con proveedores, trabajadores y con la sostenibilidad de la empresa.

MÓDULO IV: ENDEUDAMIENTO

La finalidad de este módulo es concienciar al alumno de la doble vertiente que tiene el endeudamiento de una empresa. Por un lado, necesario para los inicios y para el crecimiento y, por otro, peligroso cuando se excede de lo necesario.

MÓDULO V: GESTIÓN DE EXISTENCIAS Y PERIODOS MEDIOS

Desde que se reciben las materias primas o mercancías, hasta que se produce el cobro del producto o servicio, pasando por el periodo de pago a proveedores, todo en la empresa debe estar sincronizado y optimizado, es por esto que daremos al alumno las herramientas necesarias para que esté perfectamente orientado a esta filosofía de trabajo.

6. Formador



Clara Vega

Titulada en Ciencias Empresariales por la Universitat Oberta de Catalunya (UOC), especialista en gestión empresarial y dirección financiera. Certificado de técnico avanzado en gestión económico financiera por la Universitat Oberta de Catalunya (UOC)

Su actividad profesional se desarrolla en tres áreas:

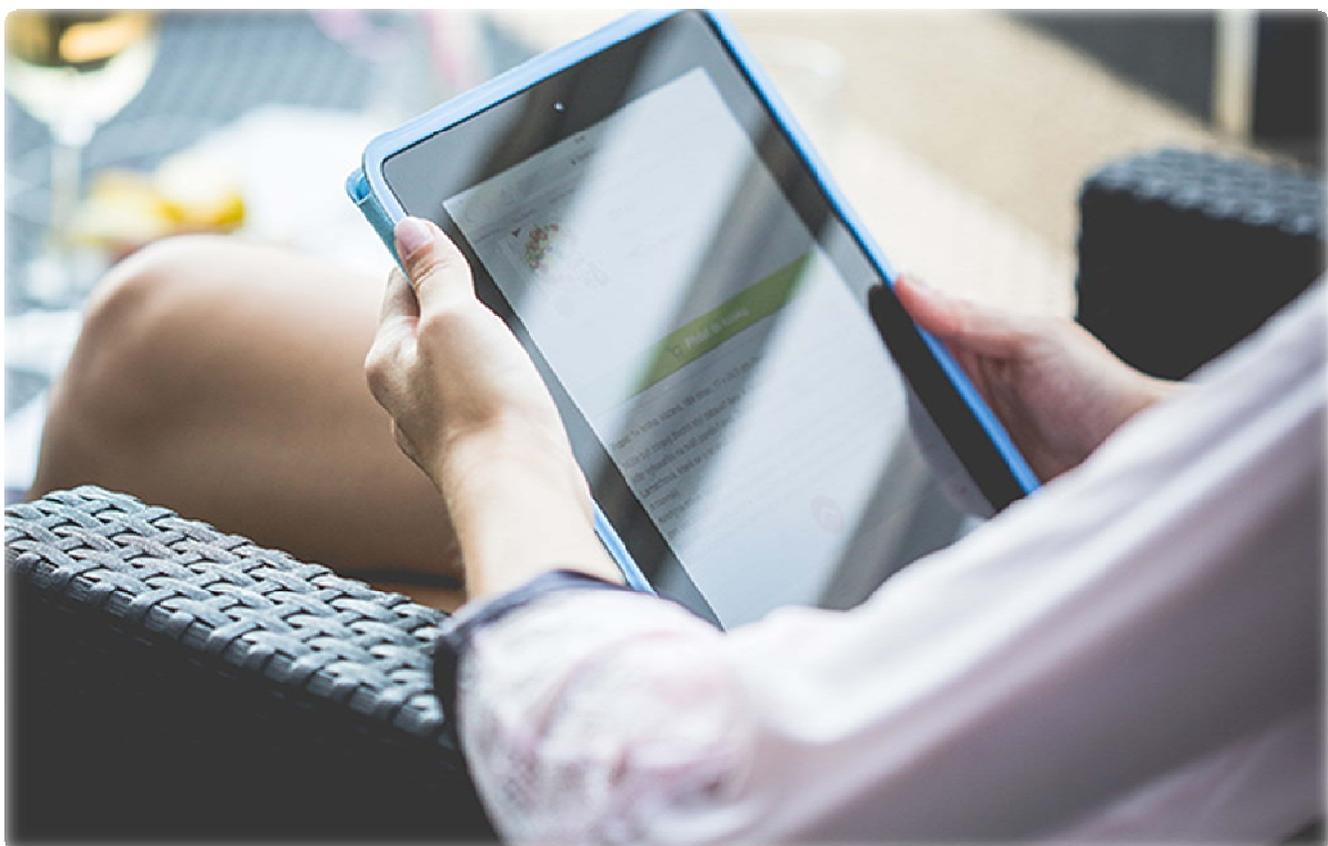
- **Consultora en control de costes y análisis de planes de Viabilidad.** Actualmente es CEO de “Témpora Consultores”, consultora especializada en la viabilidad económica financiera de empresas y proyectos, y en la implantación de sistemas de costes y Cuadros de Mando económico financieros. Colabora como Interim manager para control de gestión en diferentes empresas.

- **Como conferenciante,** posee gran experiencia impartiendo periódicamente seminarios y conferencias sobre Análisis de Balances, Contabilidad de gestión, Costes y plan de Viabilidad en diferentes entidades.

- **Formadora:** En la actualidad es formadora en finanzas para LinkedIn Austria GmbH para España e Iberoamérica, profesora en cursos del área financiera y costes en FEDA

¿Cómo digitalizo mi negocio...
...para que funcione bien en internet?
... para que las redes no me enreden?
... para enamorar a mis clientes?

2017



1. Fechas y horario

Días 27 y 28 de abril

Jueves 27: de 09:00 a 13:00 y de 15:30 a 19:30 h.

Viernes 28: de 09:00 a 13:00

2. Duración: 12 horas

3. Participantes

El programa va dirigido a profesionales con responsabilidad directa sobre personas, con conocimiento y experiencia en diferentes áreas empresariales y cuyo denominador común sea querer disponer de las herramientas que les permita gestionar y liderar su equipo humano.

4. Objetivos

En este programa los participantes conocerán las motivaciones y comportamientos claves del cliente conectado y aprenderán, a partir de una comprensión integral del negocio digital, a diseñar planes de comunicación y marketing acordes a sus necesidades y recursos.

El objetivo principal es que los alumnos sean capaces de identificar las palancas fundamentales de conexión con sus nuevos clientes digitales, articular objetivos claros de negocio online y dimensionar correctamente sus inversiones web.

5. Contenidos

MÓDULO I: CLIENTE

- El nuevo cliente digital. De la audiencia a la comunidad.
- La huella digital y la integración del on-off
- Entender el Customer Journey y los Buyer Persona
- Planes estratégicos para medios sociales. Del análisis a la acción.

MÓDULO II: CONTENIDOS

- El storytelling como arma de posicionamiento y conexión emocional.
- Segmentación de comunidades por intereses y objetivos. Notoriedad, vinculación y conversión.
- Plataformas, modelos y formatos de inversión en redes.
- Así se construye una campaña de Paid Media.

MÓDULO III: E-COMMERCE

- La experiencia de usuario en una tienda online.
- Gestión de inventario y etiquetado de productos o servicios.
- Técnicas de promoción, fidelización y posventa.
- Modelos de pago, soporte y colaboración postventa.

6. Formadores



José Luis Rodríguez

- Director y Consultor de Transformación Digital (personas y organización) en Good Rebels.
- Ha participado en diferentes escuelas de negocio y foros de Marketing, gestión del cambio y cultura digital.
- Coordinador y director de proyectos de marca y comunidades digitales para grandes organizaciones nacionales e internacionales de sectores tan diversos como banca, gran consumo, distribución, educación, gobierno y automóvil.
- Responsable de comunicación corporativa, director de gabinete público, periodista en televisión, radio y prensa, columnista y escritor



Manuel Vila

- Estudió Comunicación Audiovisual en la Universidad Complutense de Madrid, donde se especializó en la creación y análisis del texto audiovisual.
- Trabaja como Digital Consultant en la agencia de transformación digital Territorio creativo donde gestiona diversos proyectos para grandes marcas como Fundación MAPFRE, RIZLA, AMC, Fundación Telefónica, IBM, Paramount Pictures, Comisión Europea, Telefónica I+D...
- Como Digital Content Planner ha trabajado durante más de dos años como implant en el Espacio Fundación Telefónica, donde ha gestionado la estrategia de comunicación digital, ideación de campañas y acciones creativas, y desarrollo de la estrategia de integración on/off para los diversos eventos y exposiciones. Anteriormente, en el departamento digital de diversas empresas del sector del entretenimiento y medios de comunicación.

**Cómo hacer de la negociación un
incentivo.
Claves para mantener una relación de largo
plazo con los clientes.**
2017



1. Fechas y horario

Días 3 y 4 de mayo

Horario: de 09:00 a 14:00 y de 15:30 a 18:30 h.

2. Duración: 16 horas

3. Participantes

El programa va dirigido a profesionales con responsabilidad directa sobre personas, con conocimiento y experiencia en diferentes áreas empresariales y cuyo denominador común sea querer disponer de las herramientas que les permita gestionar y liderar su equipo humano.

4. Objetivos

Conseguir un equipo de ventas altamente profesional y competitivo, desarrollando habilidades de negociación y venta que permitan conseguir los objetivos comerciales marcados, satisfaciendo y fidelizando a clientes actuales y futuros.

5. Contenidos

- 1- Introducción y contenidos
- 2- Hábitos proactivos para la gestión comercial
- 3- Proceso de venta vs proceso de negociación
- 4- Aspectos claves de la planificación comercial y negociación
- 5 - Qué cuidar en el corto plazo con el cliente
- 6- Cómo llevar a cabo una detección de necesidades precisa
- 7- La argumentación comercial profesional
- 8- Etapa de defensa y cesión
- 9- El cierre y plan de acción

6. Formador



Javier Galán

Formador, conferencista, Coach y consultor con una trayectoria avalada de más de 20 años en Management, liderazgo, habilidades directivas y gestión comercial en España y Latinoamérica.

Colabora con escuelas de negocios y es uno de los consultores referentes en ESIC (Escuela superior de Gestión Comercial y Marketing). Ha participado en proyectos de coaching, consultoría y formación en distintos sectores del mundo empresarial, pudiendo destacar los sectores de: Laboratorios, energía, banca, seguros metalúrgico, seguridad, consumo masivo, retail, telecomunicaciones y automoción.

Lean Manufacturing para la gestión avanzada de procesos

2017



1. Fechas y horario

Día 18 de mayo de 2017

De 9:00 a 14:00 y de 15:30 a 18:30

2. Duración: 8 horas

3. Participantes

Como los sistemas Lean actúan sobre los procesos, éste es aplicable a cualquiera tipo de empresa y en cualquiera de las áreas de la misma. Lean Management, Lean Logistics, Lean Production, Lean Office, etc.

Consecuentemente, los asistentes a esta actividad formativa serán Gerentes y Profesionales interesados en la mejora de la rentabilidad de su empresa y la mejora de la satisfacción de sus clientes.

4. Objetivos

Realizar un diagnóstico rápido del estatus de la empresa en referencia a este sistema, y facilitar herramientas básicas para el:

- Descenso continuo del despilfarro
- Incremento continuo de la capacidad
- Incremento de la calidad, etc.
- Maximizar la satisfacción del cliente con la máxima rentabilidad

5. Contenidos

- Introducción al Lean Manufacturing. Conceptos claves.
- La Metodología del Sistema de Producción Lean Manufacturing
 - I. Principios básicos de una Organización Lean
 - II. Tipos de Despilfarros, “Muda”
 - III. Eliminación sistemática del Muda, la eficiencia de los procesos
 - IV. Aspectos tecnológicos y organizativos de la metodología Lean.
 - V. Herramientas básicas de un Sistema Productivo Lean Manufacturing.
- Mapa de Flujo de Valor (VSM)
- Programa 5’S
- Despliegue de la Función de Calidad (QFD)
- Mantenimiento Productivo Total
- Kanban
- Cambio Rápido de Utillajes (SMED)
- Diagnóstico Lean de la Empresa, de dónde partimos. Análisis del cumplimiento de los requisitos de un sistema Lean.

6. Formador

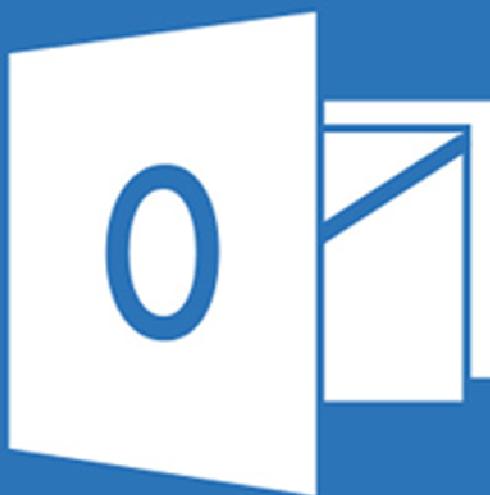


José Vizcaíno

- Ingeniero Agrónomo por la Universidad Politécnica de Valencia.
- M. B. A. – Máster en Innovación de Empresas – INEDE
- Diplomado en Dirección de empresas – Club de Economía y Dirección
- Cursos de Especialización en Dirección y Planificación Estratégica.
- 18 años de experiencia en consultoría. Socio Director en GRUPO IFEDES, S.A. de la Unidad de Negocio de Optimización
- Ha participado y dirigido más de 20 proyectos de Planificación estratégica para entidades sectoriales de la Comunidad Valenciana como, AVEP, COLEGIÓN OFICIAL DE INGENIEROS AGRÓNOMOS, FEDACOVA, etc., y en empresas como MERCAVALENCIA, COMERSA, DEKORA INNOVA, S.A., CPS Ingenieros, S.L., etc.

Productividad con Microsoft Outlook

No trabajos más, trabaja mejor
2017



1. Fechas y horario

Día 8 de junio de 2017

Horario: de 09:00 a 14:00

2. Duración: 5 horas

3. Participantes

El programa va dirigido a profesionales con responsabilidad directa sobre personas, con conocimiento y experiencia en diferentes áreas empresariales y cuyo denominador común sea querer disponer de las herramientas que les permita gestionar y liderar su equipo humano.

4. Objetivos

Aprender a utilizar las diferentes funcionalidades de Outlook, así como su utilidad a la hora de gestionar el tiempo aplicando la metodología GTD.

5. Contenidos

BLOQUE I: UTILIZACIÓN GENERAL DE MICROSOFT OUTLOOK

- 1- Email
- 2- Calendario
- 3- Contacto
- 4- Tareas
- 5- Tareas de mantenimiento en Outlook

BLOQUE II: GESTIÓN DEL TIEMPO APLICANDO GTD A OUTLOOK

- 1- Introducción a GTD o “Getting things done”
- 2- Fases del método GTD: Ejemplos
- 3- Práctica con el sistema simplificado de GTD en Outlook

6. Formador



José Manuel Pomares

- Socio fundador de Témpera Consultores Analistas.
- Economista, consultor en control de gestión y especialista en sistemas de optimización de costes.
- Profesor de “Dirección Financiera” en la Escuela Europea de Negocios en los programas máster. MGTA, MBA Executive y MBA Postgrado
- Profesor de “Finanzas” en el Instituto Técnico de Formación Aérea para los Máster en Gestión de empresas de Transporte Aéreo.
- Profesor de “Dirección Financiera” en Escuela de Negocios FEDA
- Desarrollador de aplicaciones en Excel de Business Intelligence y Dashboards específicos para pymes.
- Profesor y ponente habitual en distintos cursos y conferencias en la Cámara de Comercio de Toledo, asociaciones privadas en Albacete y Alicante y Colegios Oficiales de Graduados Sociales.

Conduce a tu equipo hacia el
objetivo.
LIDERA-INSPIRA-TRANSFORMA
2017



1. Fechas y horario

Día 21 de junio

Horario: de 09:00 a 14:00 y de 15:30 a 18:30 h.

2. Duración: 8 horas

3. Participantes

El programa va dirigido a profesionales con responsabilidad directa sobre personas, con conocimiento y experiencia en diferentes áreas empresariales y cuyo denominador común sea querer disponer de las herramientas que les permita gestionar y liderar su equipo humano.

4. Objetivos

Liderazgo es el proceso de influir en las personas para focalizar sus esfuerzos hacia la consecución de un objetivo o unas metas determinadas y la función del mando es conducir a su equipo a la consecución de esos resultados.

El objetivo principal del curso es desarrollar las competencias y habilidades directivas que permitan a los mandos liderar eficazmente sus equipos, adquirir recursos y herramientas para el liderazgo de personas, ganar en confianza personal para ejercer la función de líder y consolidar un estilo compartido de liderazgo en la empresa.

5. Contenidos

- 1- El rol del líder: Redefinición.
- 2- Ámbito de intervención (qué hace y qué no hace).
- 3- Liderazgo situacional
- 4- Principios de la motivación: ¿Cómo diseñar estrategias motivacionales?
- 5- ¿Cómo desarrollar a su equipo (Empowerment)?



6. Formador



José Manuel Toledano

José Manuel Toledano – Licenciado en Psicología Clínica por la Universidad de Barcelona. Es psicoanalista y terapeuta Gestáltico. Facilitador en Análisis y resolución de problemas (Kepner Tregoe). Master en Desarrollo Organizacional por el Colegio de Psicólogos de Barcelona y el Instituto GR de Tel Aviv. Practitioner en Programación Neurolingüística y Coach por el C.T.I. (Coactive-Coaching Training Institute).

Su experiencia como consultor en Desarrollo Organizacional y Recursos Humanos la ha ido compaginando con su dedicación a tiempo completo en empresas como Danone S.A., San Miguel Fabricas de Cerveza y Malta S.A., Mahou S.A., Cespa S.A., ACSA, VUELING, Grupo Vilella Rahn y Grup Peralada.

Plan de vida personal y profesional

2017



1. Fechas y horario

Días 6 de julio

Horario: de 09:00 a 14:00 y de 15:30 a 18:30 h.

2. Duración: 8 horas

3. Participantes

El programa va dirigido a profesionales con responsabilidad directa sobre personas, con conocimiento y experiencia en diferentes áreas empresariales y cuyo denominador común sea querer disponer de las herramientas que les permita gestionar y liderar su equipo humano.

4. Objetivos

- Aportar herramientas para poder analizar las fortalezas y debilidades, las motivaciones y los valores de cada participante.
- Potenciar el auto conocimiento sobre la valía personal y profesional de cada uno, definiendo hacia dónde queremos orientar nuestro futuro, y desde ese conocimiento, construir un plan estratégico que nos ayude a alcanzar la situación ideal.
- Ayudar al alumno a visionar ese futuro ideal y a definir los hitos que le llevarán hasta esa visión

5. Contenidos

- 1- Reflexiones previas a la elaboración de un Plan de Vida.
- 2- Barreras que nos podemos encontrar en el camino.
- 3- Pasos para establecer y alcanzar objetivos.
- 4- Herramientas que nos ayudan a elaborar un Plan de Vida.
- 5- Plan Estratégico de carrera profesional

6. Formador



Carmen Torralvo

Licenciada en Psicología, especialidad Empresa. Universidad Complutense. Madrid.

- Master en Dirección de Personas. Instituto de Empresa. Madrid.
- Master en Programación Neurolingüística.
- Programa Superior de Coaching Ejecutivo y Management. Instituto de Empresa. Madrid.
- Aporta más de 25 años de experiencia en Consultoría de Empresas y en formación, en temas relacionados con la Gestión de las Personas, el desarrollo de las Habilidades Directivas y la Gestión de Emociones.
- Es profesora habitual de diversas escuelas de negocio de ámbito nacional.
- Ha trabajado en la consultora SHL Internacional, en Madrid.
- En la actualidad es Socia Directora de FD Consultores, Consultoría de Recursos Humanos, Asesoramiento a Directivos y Coaching Ejecutivo, Mentora – Coach Executive (miembro de IECA - International Executive Coach Association-), además de docente en el área de Recursos Humanos, Habilidades y Gestión de Emociones.