IAF INSTITUTO ARAGONES DE FOMENTO

Programa ARAGÓN EMPRESA

REMÁ

REACTIVACIÓN EMPRESARIAL DE ARAGÓN

- ESTRATEGIA/EXCELENCIA
- MARKETING
- VENTAS
- INTERNACIONALIZACIÓN
- PERSONAS
- FINANZAS
- DIGITALIZACIÓN
- INNOVACIÓN
- RESPONSABILIDAD SOCIAL
- LOGÍSTICA/PRODUCCIÓN



GOBIERNO DE ARAGON

Departamento de Industria, Competitividad y Desarrollo Empresarial

Programa ARAGÓN EMPRESA

REMÁ

REACTIVACIÓN EMPRESARIAL DE ARAGÓN

Ante el impacto económico y social causado por la epidemia del COVID-19 en Aragón, el Instituto Aragonés de Fomento a través del Programa ARAGÓN EMPRESA lanza el Plan REMA para ayudar e impulsar a todo tipo de empresas y organizaciones de Aragón a su reactivación. Se van a realizar actuaciones de reactivación en 10 áreas de gestión empresarial.

CURSO	FORMATO	ÁREA	INICIO	HORAS	PAG.
Liderazgo, dirección eficaz de equipos y gestión por objetivos	Online	ESTRATEGIA	01/09/2020	8	6
Hablar en público: Cómo cautivar con arte	Online	PERSONAS	02/09/2020	8	7
Análisis Económico Financiero de las Pymes	Online	FINANZAS	03/09/2020	8	8
Elaboración de un Plan de Expansión Internacional	Online	INTERNACIONALIZACIÓN	07/09/2020	8	9
Formación Online para Autónomos PYMES, Grandes Empresas.	Online	RSA	11/09/2020	4	10
Cómo conseguir resultados en procesos de innovación	Online	INNOVACIÓN	15/09/2020	8	11
Gestión del tiempo: Organiza con eficacia tu tiempo	Online	PERSONAS	16/09/2020	8	12
Formación online para entidades no lucrativas	Online	RSA	16/09/2020	4	13
Taller de YouTube: Haz crecer tu canal	Online	DIGITALIZACIÓN	17/09/2020	8	14
Tecnicas de ventas para pymes	Online	VENTAS	21/09/2020	8	15
Gestión del cambio: De la estrategia a la Acción	Online	ESTRATEGIA	23/09/2020	4	16
Formación Online para Autónomos PYMES, Grandes Empresas.	Online	RSA	23/09/2020	4	17
Conceptos Financieros fundamentales en el ámbito empresarial	Online	FINANZAS	24/09/2020	8	18
Lean Manufacturing para diseñar procesos potentes y competitivos	Online	LOGÍSTICA/PRODUCCIÓN	29/09/2020	4	19
Potencia tu negocio, atrae más clientes y aumenta tus ventas a través del videomarketing	Online	DIGITALIZACIÓN	30/09/2020	8	20
Nuevo paradigma de gestión empresarial	Online	PERSONAS	05/10/2020	4	21
Taller innovación: Aprende a dominar la estrategia de los océanos azules	Online	INNOVACIÓN	06/10/2020	8	22
Top Digital Marketing: Cómo posicionar tu marca y vender tus productos en Web, APP y Social Network	Online	MARKETING	08/10/2020	4	23
Metodos de motivación y desarrollo de competencias de equipos comerciales	Online	VENTAS	19/10/2020	8	24
Modelo de Innovación estratégica y desarrollo de negocio	Online	ESTRATEGIA	20/10/2020	8	25
Cómo motivar a los colaboradores y automotivarse a sí mismo	Online	PERSONAS	21/10/2020	8	26
Fiscalidad y Contabilidad de productos Financieros	Online	FINANZAS	22/10/2020	8	27

CURSO	FORMATO	ÁREA	INICIO	HORAS	PAG.
Metodo Harvard de negociación: Principios y Prácticas	Online	ESTRATEGIA	03/11/2020	8	28
Branding para mejorar los resultados de tu empresa	Online	MARKETING	04/11/2020	8	29
Impuestos Clave de las Pymes: Iva e Impuesto de Sociedades	Online	FINANZAS	05/11/2020	8	30
Modelo de Venta consultiva para directores comerciales	Online	VENTAS	09/11/2020	8	31
LinkedIn como herramienta estratégica para potenciar tu empresa	Online	DIGITALIZACIÓN	17/11/2020	8	32
Optimiza tu empresa a través del análisis de costes y la gestión financiera	Online	FINANZAS	19/11/2020	8	33
Habilidades comerciales para técnicos	Online	VENTAS	23/11/2020	4	34
La gestión del desempeño como mejora de la organización	Online	PERSONAS	25/11/2020	4	35
Cómo diseñar una estrategia tecnológica en la nube para tu organización	Online	DIGITALIZACIÓN	02/12/2020	8	36
Formación on line para autónomos, pymes y grandes	Online	RSA	03/12/2020	4	37
Gestión, Resolución y Prevención de conflictos en la empresa	Online	PERSONAS	10/12/2020	4	38
Cómo covertirte en un community manager profesional	Online	DIGITALIZACIÓN	11/12/2020	4	39
Estrategias de crecimiento para la empresa	Online	ESTRATEGIA	14/12/2020	8	40
Formación on line para autónomos, pymes y grandes	Online	RSA	16/12/2020	4	41
Formación on line para autónomos, pymes y grandes	Online	RSA	18/12/2020	4	42

PLAN DE FORMACIÓN COMPROMISO CON LA EXCELENCIA

MODULO I ESTRATEGIA Y PLANIFICACIÓN.	Online	EXCELENCIA	15/09/2020	8	44
MODULO II GESTIÓN POR PROCESOS E INDICADORES	Online	EXCELENCIA	06/10/2020	8	45
MODULO III GESTIÓN DE PERSONAS Y LIDERAZGO.	Online	EXCELENCIA	04/11/2020	8	46
MODULO IV GESTIÓN DE CLIENTES.	Online	EXCELENCIA	30/11/2020	8	47

www.aragonempresa.com

Liderazgo, Dirección Eficaz De Equipos Y Gestión Por Objetivos

ESTRATEGIA

Formación

Fecha: 01/09/2020 y 08/09/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

De cara a alcanzar y mantener resultados sobresalientes que satisfagan o superen las expectativas de los grupos de interés, toda organización necesita definir un propósito inspirador, crear una visión de lo que trate de alcanzar en el futuro, desarrollar una estrategia centrada en crear valor sostenible para todos los implicados y fomentar una cultura que favorezca el éxito. El desarrollo exitoso de estos elementos requiere de una serie de competencias que implican un estilo de liderazgo diferente, menos jerárquico, menos centrado en el mando y control, y más en la colaboración. Todo ello implica, en muchos casos, un cambio en la forma en la que mandos y directivos de todos los niveles se relacionan con sus colaboradores, cada vez más heterogéneos a nivel generacional o cultural, en un entorno global y diverso. Inspirar (liderazgo), trabajar con otros (equipos) en torno a metas comunes y compartidas (objetivos) es un cualidad que puede marcar la diferencia.

Programa:

- El Liderazgo en el siglo XXI. Qué implica ser líder en un entorno VUCA.
- Reflexiones sobre el propósito de una organización.
- La importancia de trabajar de forma proactiva en la cultura de la organización.
- La alineación de las personas en torno a una misma visión. La gestión por objetivos.
- Trabajar con otros para ser mejores: De sumar a multiplicar.
- Gestión del cambio o cómo hacer del cambio algo natural.

Objetivos:

- Analizar de forma crítica el modo en el que se ejerce el liderazgo en las organizaciones.
- Identificar aquellos elementos clave que permitan configurar una hoja de ruta sobre la que dirigir la organización y dirigir personas.
- Abordar las principales competencias para que cualquier persona con responsabilidad sobre otras (primer nivel directivo, mandos, responsables de equipos, etc.) disponga de una visión holística de la organización, gestione de forma óptima relaciones personales y profesionales, incentive el desarrollo, fomente una cultura colaborativa y prepare para el cambio.

Impartido por: **José Ramón García Aranda**
International Business Executive Program por Georgetown University. PDD por IESE (U. de Navarra) y MBA por ICADE (U. Pontificia de Comillas). Master en Dirección Estratégica y Gestión de la Innovación por la U. Autónoma de Barcelona, U. Carlos III de Madrid y U. de Alicante. Ingeniero en Organización Industrial. Director de Insight Instituto de Innovación en Gestión, firma de servicios profesionales especializada en el diseño y despliegue de prácticas de gestión innovadoras. Experto en Estrategia y asesor de proyectos de transformación en empresas líderes en sus sectores, ha desempeñado, durante los últimos 25 años, diferentes cargos de responsabilidad en empresas multinacionales del ámbito de la consultoría estratégica (Tea Cegos, Soluziona -Unión Fenosa-, Applus/ Novotec, etc.). Es Analista Senior de Wikistrat, organización global de análisis prospectivo en el ámbito de la economía, habiendo trabajando para diversos organismos internacionales y otros clientes como Deloitte (el futuro de las organizaciones y del trabajo).

Hablar En Público: Cómo Cautivar Con Arte

PERSONAS

Formación

Fecha: 02/09/2020 y 09/09/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

¿Cómo llegar al público a través de la palabra, la expresión no verbal, la comunicación espacial, el tono, la pausa, el silencio...?
Lo primero, preparar una buena intervención que sorprenda y consiga el propósito que nos hayamos marcado; luego, aprender a exponer el mensaje con confianza, fuerza, determinación, dinamismo.
Para alcanzar este objetivo, es fundamental que planifiquemos los mensajes, la estructura y la puesta en escena de nuestra intervención. Hablar mucho o, peor aún, hablar demasiado, puede diluir el mensaje y disminuir la relevancia de lo esencial a transmitir.

Programa:

- Las habilidades para una presentación eficaz.
- Las habilidades para autorregular el nivel de activación y controlar el miedo a hablar en público y las emociones.
- Las habilidades verbales.
- Las habilidades no verbales.
- Las habilidades paralingüísticas.
- Las habilidades organizativas.
- Las habilidades relacionadas con los materiales de apoyo.

Objetivos:

- Conocer las claves para una buena comunicación oral.
- Adquirir herramientas de presentación verbales y no verbales.
- Mejorar de la comunicación expresiva. Sin miedo al escenario.

Impartido por: **Jorge Maza Miguel**
Licenciado en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid, máster en Gestión y dirección de recursos humanos y postgrado en Gestión de proyectos con metodologías ágiles. Experiencia en proyectos en: Entornos organizacionales diferentes; empresas
multinacionales (Inditex, DBM international, Adidas Group, Grupo HLA), pymes (Viálogos Capital Humano – Grupo CAN, Psicosoft, Araven, Grupo Piquer), y proyectos emprendedores propios (MACA formación, Activa-mente servicios asistenciales a domicilio y Hebynmaq). Distintas áreas de organización: operaciones, innovación, marketing, recursos humanos, comercial, consultoría, etc.

Análisis Económico-Financiero De Las Pymes

FINANZAS

Formación

Fecha: 03/09/2020 y 10/09/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

La constante aparición de ratios, métodos de análisis, y cambios en el Plan General Contable, hace obligatorio incidir en las nuevas partidas contables existentes, los nuevos criterios de obligada aplicación, la actual presentación del balance y la cuenta de resultados, la aparición del estado de ingresos y gastos reconocidos, el estado de variación del patrimonio neto, todo ello no sólo desde un punto de vista estrictamente contable, sino también en lo que respecta a los estados financieros y al cálculo de sus ratios.

Programa:

• Balance de Situación y Cuenta de Resultados. Análisis detallado de cada partida. Novedades introducidas por el nuevo PGC.
• Estado de cambios en el Patrimonio neto. Ajustes por valoración de determinadas inversiones financieras.
• Ratios de rentabilidad financiera y económica. Rotación de activos. Plazos de gestión de cobro y pago. Fondo de maniobra. Umbral de rentabilidad y apalancamiento operativo.
• Estudio de liquidez, disponibilidad, tesorería, endeudamiento, garantía. Plazos de gestión de cobro y pago. Análisis del BAII, BAI, Margen bruto.

Objetivos:

• Realizar un análisis exhaustivo de todas y cada una de las partidas integrantes de los estados contables, estudiando los ratios económicos y profundizando en la interpretación de los estados financieros, para ser capaces tanto de analizar con detalle situaciones presentes como anticiparse a problemas o contingencias futuras.

Impartido por: **Jorge Serrats**
Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Zaragoza. Veinte años de Asesor Fiscal y Contable. Director Financiero y Contable. Más de diez años como formador habitual para entidades como Bantierra, Caja Rural de Teruel, Caja Rural de Soria, Colegio de Graduados Sociales y para empresas privadas de distintas áreas de actividad (Saica, Mémora,...)

Elaboración De Un Plan De Expansión Internacional

INTERNACIONALIZACIÓN

Formación

Fecha: 07/09/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

La organización de una serie de eventos y acontecimientos internacionales (misiones directas, participaciones en ferias, viajes de prospección, emailings, etc.) cuyo fin es la promoción de nuestros productos / servicios en el exterior debe ineludiblemente estar encuadrada dentro de la propia estrategia comercial de la empresa. Pero, ¿cómo saber dónde enfocar nuestros esfuerzos inicialmente? ¿Qué factores debemos contemplar en nuestro análisis previo? ¿Cómo plasmamos nuestra ambición mercadotécnica en un documento que sirva de guía y a su vez de arma motivadora para los empleados?.

En este seminario trataremos todos aquellos aspectos a considerar para que dentro de los avatares que debemos tener en cuenta, podamos anticipar las tendencias del mercado y así hacer frente a las necesidades del mismo de acuerdo a una metodología sistemática, en base a nuestras fortalezas, debilidades así como oportunidades y amenazas que presenta el entorno.

Objetivos:

• Mejorar nuestro perfil competitivo.
• Incentivar la implicación del personal.
• Implantar un sistema de gestión proactivo al escenario internacional.
• Minimizar gastos.
• Maximización del esfuerzo comercial.

Impartido por: **Javier Sanjuán**
20 años en exportación desarrollados en 150 países, administrador de fincas, agente inmobiliario, analista de mercados, asesor en comercio exterior, community manager poliglota, consultor de empresas, director de proyectos, docente multilingüe de comercio exterior, economista, emprendedor (sociedad import – export), gestor administrativo, interim manager, perito mercantil, profesor de idiomas, reclutador, traductor (7 idiomas nivel oficial europeo C1

Formación On Line Para Autónomos, Pymes Y Grandes Empresas Del Plan De Responsabilidad Social De Aragón

RSA

Formación

Fecha: 11/09/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

- Un acercamiento a la Responsabilidad Social Corporativa. Origen, evolución y principios de la RSC.
- Agenda 2030 y ODS.
- .Introducción. Plan de Responsabilidad Social en Aragón.
- Herramienta de Diagnóstico de Evaluación
- Elaborar un Informe de Responsabilidad Social Corporativa.

Objetivos:

A través de esta formación se conocerán los principios de la Responsabilidad Social Corporativa Empresarial así como el proceso a seguir dentro del Plan RSA para la obtención del Sello RSA.
Se explicará el diagnóstico de RS que todas las organizaciones participantes deben realizar y que servirá para conocer la situación en la que se encuentra con los principales puntos fuertes y áreas de mejora.

Impartido por: **Pilar Novales**
Consultora de Responsabilidad Social Empresarial e Igualdad de Género en la empresa como profesional autónoma.
Licenciada en Sociología
Experta Universitaria en RSE
Agente de Igualdad – Especialista Universitaria-
Máster en Mediación

Amplia experiencia en el ámbito de la empresa y de las administraciones públicas

Como Conseguir Resultados En Los Procesos De Innovación

INNOVACIÓN

Formación

Fecha: 15/09/2020 y 22/09/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

La mayor parte de los procesos de innovación en las empresas se quedan en una buena intención y una actividad agradable, pero sin resultados tangibles. Para conseguir resultados en los procesos de innovación es fundamental trabajar la cultura de la empresa y adaptarse a las necesidades de la empresa y trasladarlo todo a un plan de acción realista y adaptable a las circunstancias del mercado.

No pensar sólo en el qué, sino en el cómo y en el con quién, pero compartiendo el para qué, desde el primer momento.
Las personas y una hoja de ruta realista son las claves para conseguir resultados en la innovación, pero exigen que la empresa conozca cómo abordar las barreras existentes y cómo conseguir el compromiso, la confianza y la cooperación de la plantilla.

Objetivos:

Aprender a dar sentido al proceso de innovación en la empresa y a implicar a las personas de la empresa para conseguir los resultados fijados.

1) Entender el mercado
2) Observar los cambios
3) Definir las necesidades
4) Prototipar
5) Evaluar y modificar
6) Romper las barreras
7) Desarrollar un plan

Impartido por: **Ana Hernández Serena**
Impulsora de proyectos y facilitadora del cambio. Más de 25 años convirtiendo ideas en proyectos viables. Licenciada en Derecho, Master en Comunidades Europeas y Master en Transmisiones Electrónicas. Fundó la consultora AV Asesores en la que ha desarrollado programas públicos de asesoramiento on-line a personas emprendedoras y empresas, programas de innovación para organizaciones, su metodología del "Test del Algodón" y planes de dinamización territoriales y sectoriales. Coordinadora de formación de Youth Business Spain donde desarrolla metodologías para el entrenamiento en softskills y modelos de negocio.

Gestión Del Tiempo: Organiza Con Eficacia Tu Tiempo

PERSONAS

Formación

Fecha: 16/09/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

La Gestión óptima del Tiempo es una de las indispensables habilidades que todo equipo ha de desarrollar para la consecución de los objetivos empresariales. El tiempo es el bien más valioso y más democrático que existe porque nos iguala a todos. El reto más importante en la vida es sacarle el mayor provecho posible.
Pero hoy en día las prisas, los plazos, las interrupciones, la falta de delegación, el perfeccionismo, las nuevas tecnologías y las redes sociales,... generan la sensación de "perder el tiempo". Saber priorizar adecuadamente, tener habilidades de planificación, saber delegar y eliminar las barreras psicológicas, son habilidades necesarias para obtener éxito en entornos laborales

Programa:

- Gestionar nuestro recurso vital: el tiempo
- Estilo de vida y hábitos de trabajo
- Qué nos quita tiempo
- Planificar y organizar
- Trabajar en equipo y delegar
- Control de la ansiedad y el estrés

Objetivos:

- Conocer las claves para una buena gestión del tiempo y nuestros proyectos profesionales y personales
- Gestionar los síntomas emocionales derivados de una gestión poco adecuada de nuestro tiempo y proyectos

Impartido por: **Jorge Maza Miguel**
Licenciado en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid, máster en Gestión y dirección de recursos humanos y postgrado en Gestión de proyectos con metodologías ágiles. Experiencia en proyectos en: Entornos organizacionales diferentes; empresas multinacionales (Inditex, DBM international, Adidas Group, Grupo HLA), pymes (Viálogos Capital Humano – Grupo CAN, Psicosoft, Araven, Grupo Piquer), y proyectos emprendedores propios (MACA formación, Activa-mente servicios asistenciales a domicilio y Hebynmaq). Distintas áreas de organización: operaciones, innovación, marketing, recursos humanos, comercial, consultoría, etc.

Formación On Line Para Entidades No Lucrativas En El Plan De Responsabilidad Social De Aragón

RSA

Formación

Fecha: 16/09/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

- Un acercamiento a la Responsabilidad Social Corporativa. Origen, evolución y principios de la RSC.
- Agenda 2030 y ODS.
- .Introducción. Plan de Responsabilidad Social en Aragón.
- Herramienta de Diagnóstico de Evaluación
- Elaborar un Informe de Responsabilidad Social Corporativa.

Objetivos:

A través de esta formación se conocerán los principios de la Responsabilidad Social Corporativa Empresarial así como el proceso a seguir dentro del Plan RSA para la obtención del Sello RSA.
Se explicará el diagnóstico de RS que todas las organizaciones participantes deben realizar y que servirá para conocer la situación en la que se encuentra con los principales puntos fuertes y áreas de mejora.

Impartido por: **Barbara Marqués**
Consultora psicóloga, con especialización en intervención sociolaboral con colectivos en riesgo de exclusión y movimientos migratorios. Amplia experiencia en dirección y gestión de entidades no lucrativas y responsabilidad social. Miembro fundadora del Foro ResponsabilizaRSE, miembro del Comité Técnico del Congreso Nacional de RS y del Consejo de Ecodes. En la actualidad, como coordinadora de ESoVal - Energía Social y Valores, ejerzo como psicóloga social y sanitaria en consulta, formadora en Integración Social y en Gestión de Proyectos, consultora en el Sello RSA del IAF y profesional en formación universitaria especializada, entre otros.

Taller De Youtube: Haz Crecer Tu Canal

DIGITALIZACIÓN

Formación

Fecha: 17/09/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

¿Te gustaría aumentar tu impacto en redes sociales y no estás seguro de qué debes hacer? ¿Ves que cada vez cobra mayor peso el contenido en vídeo pero no sabes por dónde empezar?
En este taller descubrirás por qué, como marca, debes estar en Youtube cuanto antes y las claves para conseguir tener un canal de éxito.
Youtube es sin duda la plataforma del futuro. Lo que predicen las tendencias es que en pocos años, el 80% del contenido que se comparta en el mundo de las RRSS será en formato vídeo. Es decir, si no hacemos vídeo estaremos inmersos en la irrelevancia más absoluta. Por eso, es necesario que no dejemos pasar más tiempo y nos iniciemos ya en esta plataforma que tendrá cada vez más repercusión. De lo contrario, es muy probable que nos quedemos en la cola y perdamos la posibilidad de impactar a nuevos clientes. Si contestas positivamente a alguno de los siguientes puntos entonces este taller te puede ayudar:
No encuentras nuevas formas de contactar con clientes potenciales.
El marketing de contenido te suena a chino.
Quieres mejorar tu posicionamiento orgánico.
Quieres tener un canal de Youtube pero tienes miedo de que nadie vea tus vídeos.
Tienes un canal desde hace tiempo pero apenas tienes unos pocos seguidores.
Quieres aumentar tu presencia e impacto en redes sociales y no sabes cómo.

Objetivos:

• Aprenderemos los pasos técnicos básicos para tener un canal de YouTube (Creación de cuenta y cómo funciona la plataforma).
• Construiremos nuestra imagen de marca en base a un concepto. Sin concepto no hay canal que triunfe.
• Descubriremos la importancia de las miniaturas y del título para nuestros vídeos y cómo deben ser.
• Hablaremos de temas relacionados con posicionamiento y SEO.
• Descubriremos el mundo de la analítica de Youtube y lo que dice de tu impacto en la red (¿Quién te ve? ¿Desde dónde?)
• Conoceremos pequeños astucias para que tu canal sea más relevante.

Impartido por: **Santiago Cosme**
Publicista y profesor de creatividad. En su faceta profesional en el sector de la publicidad, ha trabajado como creativo en agencias como Grey Nueva York, Mother Londres,
Buzzman Paris y Young & Rubicam Praga, en las cuales ha podido desarrollar una metodología que le llevó a ganar más de 30 premios internacionales en festivales como Cannes, One Show, D&AD, Eurobest, CLIO, Golden Drum o Premio Ondas, entre otros, en apenas un año y medio.
Como formador, imparte clases en la Miami Ad School, la escuela de publicidad más premiada del mundo. También imparte formaciones para empresas e instituciones a nivel Nacional como Leroy Merlin, Indra, Ibercaja, etc...
Junto con la editorial Advook, ha publicado su primer libro "Superpoderes Creativos", donde comparte trucos y astucias para hacer anuncios y poder convertirse en un reconocido publicista. Ahora también es Partner de Youtube con un canal de más de 40.000 seguidores y más de 2.6 Millones de visualizaciones.

Técnicas De Venta Para Comerciales De Pymes

VENTAS

Formación

Fecha: 21/09/2020 y 28/09/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

En un entorno de hiperoferta en la mayoría de sectores, persiste la imperiosa necesidad para las empresas, de ofertar al mercado con gran profesionalidad y técnicas actuales que sus comerciales dominen para vender más y mejor su mix de productos y servicios.

Programa:

• Factores de compra de los clientes. Necesidades y/u otros...y hay muchos más.
• Qué factores actúan en cada cliente y cómo derivan en oportunidades de venta.
• Cómo perfilar una buena propuesta comercial en base a 1 y 2. Cierre de ventas.

Objetivos:

• Reorientar su estilo de ventas hacia el del rol comercial profesional.
• Interiorizar (tras sistematizar, practicar y aplicar) el proceso de venta que lleva al éxito comercial continuado con los clientes en los mercados en los que operan.

Impartido por: **Carlos Martínez Soler**
Especialista en Marketing Estratégico. Profesor invitado en Programas Master de Universidades Privadas (Esade, Europea de Madrid, Icade, San Jorge...) o Públicas (Barcelona, Navarra, Zaragoza,...) Consultor senior de Cegos Deployment.

Gestión Del Cambio: De La Estrategia A La Acción

ESTRATEGIA

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.
Formación
Fecha: 23/09/2020
Horario: 9.30 a 13.30 horas
Horas de formación: 4 horas

Descripción:

El futuro siempre ha generado incertidumbre. Toda organización intentar reducir dicha incertidumbre a través de un plan efectivo, en el que, alineados en torno a un propósito, una visión y una estrategia concreta, se persiga alcanzar unos objetivos comunes. Tener una perspectiva clara de las etapas de ese proceso permite trazar una hoja de ruta, un camino entre el presente y el futuro deseado, teniendo en cuenta tanto nuestras capacidades y competencias como los elementos externos que pueden afectar a nuestra Visión. El proceso descrito es, en sí, una dinámica de gestión del cambio, de lo que se es a lo que se desea ser. Cómo definir y desplegar de manera eficaz y flexible nuestra estrategia es uno de los grandes retos a los que cualquier organización se enfrenta hoy en día. Principales aspectos sobre los que se reflexionará a lo largo del seminario:

- El Propósito y la Visión.
- El diagnóstico estratégico.
• Análisis externo: entorno, sector, mercado y competencia.
• Análisis interno: estrategia, estructura organizativa, personas y cultura, procesos y recursos.
• El cruce de elementos clave y priorización. Análisis de riesgos.
- La generación de alternativas estratégicas. Identificación, evaluación y selección de opciones.
• Posicionamiento. Estrategia de producto y de segmentación.
• Propuesta de Valor.
• Modelo de Negocio.
- El despliegue de la estrategia.
• Mapa estratégico.
• Cuadro de mando de primer nivel (Dashboards)
• La estrategia desplegada: "Pirámide" de objetivos y prioridades (Iniciativas y planes)
• Comunicación. Dirección por Objetivos
- Seguimiento y monitorización.

Impartido por: **José Ramón García Aranda**
International Business Executive Program por Georgetown University. PDD por IESE (U. de Navarra) y MBA por ICADE (U. Pontificia de Comillas). Master en Dirección Estratégica y Gestión de la Innovación por la U. Autónoma de Barcelona, U. Carlos III de Madrid y U. de Alicante. Ingeniero en Organización Industrial. Director de Insight Instituto de Innovación en Gestión, firma de servicios profesionales especializada en el diseño y despliegue de prácticas de gestión innovadoras. Experto en Estrategia y asesor de proyectos de transformación en empresas líderes en sus sectores, ha desempeñado, durante los últimos 25 años, diferentes cargos de responsabilidad en empresas multinacionales del ámbito de la consultoría estratégica (Tea Cegos, Soluziona -Unión Fenosa-, Applus/Novotec, etc.). Es Analista Senior de Wikistrat, organización global de análisis prospectivo en el ámbito de la economía, habiendo trabajando para diversos organismos internacionales y otros clientes como Deloitte (el futuro de las organizaciones y del trabajo).

Formación On Line Para Autónomos, Pymes Y Grandes Empresas Del Plan De Responsabilidad Social De Aragón

RSA

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.
Formación
Fecha: 23/09/2020
Horario: 9.30 a 13.30 horas
Horas de formación: 4 horas

Descripción:

• Un acercamiento a la Responsabilidad Social Corporativa. Origen, evolución y principios de la RSC.
• Agenda 2030 y ODS.
• .Introducción. Plan de Responsabilidad Social en Aragón.
• Herramienta de Diagnóstico de Evaluación
• Elaborar un Informe de Responsabilidad Social Corporativa.

Objetivos:

A través de esta formación se conocerán los principios de la Responsabilidad Social Corporativa Empresarial así como el proceso a seguir dentro del Plan RSA para la obtención del Sello RSA.
Se explicará el diagnóstico de RS que todas las organizaciones participantes deben realizar y que servirá para conocer la situación en la que se encuentra con los principales puntos fuertes y áreas de mejora.

Impartido por: **Beatriz López**
Licenciada en CC. Qumicas. Formadora y evaluadora experta en Responsabilidad social corporativa. Profesora y consultora homologada en las áreas de Estrategia y Sostenibilidad de la Escuela de organización Industrial del Ministerio de Industria de España. Evaluadora homologada de diversos premios Nacionales, Internacionales y de diversa comunidades autónomas tanto del área e Excelencia como de Sostenibilidad, como son el Premio Iberoamericano de la Excelencia empresarial, Premio Nacional de Gestión Excelente Innovadora y Sostenible de España, y Premios de Excelencia empresarial Aragonés y Navarro. Evaluadora homologada al máximo nivel +500 por el Club excelencia en gestión vía innovación. Cuenta con experiencia de más de 20 años en la formación asesoramiento y la evaluación de organizaciones de diversos sectores tanto en el ámbito público como en el privado. Desde el año 2016 colabora con el Plan de Responsabilidad social de Aragón.

Conceptos Financieros Fundamentales En El Ámbito Empresarial

FINANZAS

Formación

Fecha: 24/09/2020 y 01/10/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Conocimiento de los aspectos y conceptos financieros esenciales necesarios para facilitar la correcta interpretación de la situación patrimonial y financiera de la empresa, así como la más adecuada toma de decisiones.

Programa:

- Fundamentos financieros básicos (rentabilidad, interés).
- Financiación a corto plazo (créditos, descuentos).
- Financiación a largo plazo (préstamos).
- Operaciones de refinanciación (pólizas de crédito, garantías hipotecarias).
- Garantías personales (avalistas, pignoraciones).
- Operaciones especiales (leasing, renting).
- Productos de inversión (renta fija, renta variable, mixtos).

Objetivos:

- Facilitar una visión de los aspectos básicos de las finanzas, que permita analizar la empresa con el detalle suficiente para la toma de las decisiones más correctas tanto desde un punto de vista económico-financiero, como incluso fiscal.

Impartido por: **Jorge Serrats**
Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Zaragoza. Veinte años de Asesor Fiscal y Contable. Director Financiero y Contable. Más de diez años como formador habitual para entidades como Bantierra, Caja Rural de Teruel, Caja Rural de Soria, Colegio de Graduados Sociales y para empresas privadas de distintas áreas de actividad (Saica, Mémora,...).

Lean Manufacturing Para Diseñar Procesos Potentes Y Competitivos

LOGÍSTICA PRODUCCIÓN

Formación

Fecha: 29/09/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Formación dirigida a directivos de la industria para de profundizar en el concepto de Lean Manufacturing como base para la mejora competitiva.

Programa:

- Introducción al Lean Manufacturing: su significado en la práctica y su necesidad actual.
- 5S: organización, orden y limpieza en la empresa como base para otras mejoras
- FLOW: Diseño de células de producción y montaje
- SMED y One Piece Flow: rapidez y flexibilidad
- Sistemas "poka yoke" o anti-fallos.

Objetivos:

- Sensibilizar sobre la necesidad y utilidad de las técnicas Lean Manufacturing para mejorar los procesos de manera importante y ser más competitivos.
- Formar sobre las herramientas básicas Lean Manufacturing para lograr las mejoras.

Impartido por:
Alejandro Blond
Ingeniero Superior Industrial. 18 años en puestos de Jefe de Calidad, Director de Desarrollo de Producto y Director de Fábrica en SKF. 4 años como Director de Planta en Faurecia. Actualmente Socio Director de LEMAN y Asesores Soluciones Lean.

Jesús Rosano
Ingeniero Superior Aeronáutico. 15 años en puestos de Jefe de Calidad, Jefe de Producción y Director de Fábrica en SKF. 8 años como Director General de HIAB-Valman. Actualmente Socio Director de LEMAN y Asesores Soluciones Lean.

POTENCIA TU NEGOCIO, ATRAE MÁS CLIENTES Y AUMENTA TUS VENTAS A TRAVÉS DEL VIDEOMARKETING

DIGITALIZACIÓN

Formación

Fecha: 30/09/2020 y 07/10/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

La imagen en movimiento ha escapado del televisor. El consumidor toma sus decisiones de compra gracias a los contenidos audiovisuales en red. La comunicación se ha vuelto intersticial y ya no vende más el que más invierte en publicidad.

De forma práctica y directa, se analizan en este curso diferentes estrategias de vídeo marketing. Aprender las reglas de la difusión en redes, conocer las nuevas líneas de comunicación viral y entender el funcionamiento del lenguaje audiovisual son claves para colocar nuestro producto en su segmento de mercado.

En este curso se trabaja en dos líneas. La primera es desarrollar una estrategia de video marketing para nuestro producto y la segunda es aprender a manejar los programas y las herramientas que nos permitan realizar un video promocional ya sea para vender o para promocionar la marca de nuestra empresa.

Desde un punto de partida profesional, conoceremos las herramientas para crear nuestros propios vídeos, desde la grabación hasta la difusión, desde el guión hasta el posicionamiento en redes. Este curso pretende aportar herramientas sencillas pero eficaces para el video marketing.

Objetivos:

- Crear un guión de publicidad bajo los standares del MRI.
- Desarrollar una estrategia de comunicación puntual para un producto o para la empresa.
- Aprender a manejar programas y software informático de edición de vídeo.
- La apuesta por el video tutorial como herramienta eficaz de venta.
- Aprender a crear un canal de difusión en portales: Vimeo y youtube.
- Posicionamiento del vídeo en comunidades 2.0.
- Monitorización y audiencia. Búsqueda de público objetivo.

Impartido por: **Miguel Lobera**
Licenciado en Historia por la Universidad de Zaragoza. Máster en escritura de Guión para Televisión y Cine por la Universidad Autónoma de Barcelona. Máster de Periodismo por la Universidad de Zaragoza. Técnico Superior en Realización Audiovisual. Formador habitual del INAEM. Ha colaborado en Localia, Cadena Ser, Aragón TV, Zeta Audiovisual, On TV, etc.

NUEVO PARADIGMA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

PERSONAS

Formación

Fecha: 05/10/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Creemos que una empresa sólo crece si crecen los profesionales que la forman y las mayores oportunidades de intervención se definen desde los puestos más elevados en jerarquía.
Para conseguirlo, es necesario activar nuevas comprensiones, herramientas, estrategias y actitudes de Liderazgo Consciente - desarrollo y orden a nivel mental, emocional y conductual para la creación y continuidad del éxito en personas y organizaciones.

Contenidos

- Nuevo paradigma de gestión empresarial
- Liderazgo consciente. Actitudes claves y herramientas psicológicas

Objetivos:

- Conocer el nuevo paradigma de empresas conscientes.
- Autoevaluar factores de riesgo y potenciales en el momento actual.
- Dotar de herramientas que facilitan el crecimiento.
- Integrar actitudes que fomenten el éxito en mi empresa/profesión.

Impartido por:
Adriana Marqueta
Psicóloga, Coach experta en liderazgo y coaching de equipos y Doctora por la Universidad de Zaragoza. Actualmente participa como docente en el Máster de Educación Socioemocional de la Universidad de Zaragoza, e imparte seminarios relacionados con la psicología en los centros asociados de la UNED, dónde además es Profesora Tutora. Formada también en Entrevista Motivacional y acreditada con el Certificate of Completion in Motivational Interviewing Training New Trainers - Motivational Interviewing Network of Trainers (MINT) Incorporated. Es investigadora y tiene numerosas publicaciones en revistas con factor de impacto.

Charo Cuenca
Psicóloga. Psicooncóloga. Experta en liderazgo y coaching sistémico. Terapeuta familiar sistémica. Máster en Medicina china. Presidenta de la Asociación española de Psicología holística (AEPH). Creadora del modelo de Mediación Sistémica. Coordina el programa de formación de Mediación sistémica de la UNED. Directora y docente de formaciones en diferentes ámbitos profesionales. Dirige programas que promueven el Autoconocimiento y Desarrollo de las personas.

Taller De Innovación: Aprende A Dominar La Estrategia De Los Océanos Azules

INNOVACIÓN

Formación

Fecha: 06/10/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Los Océanos Azules se caracterizan por crear mercados en áreas no explotadas y que generan oportunidades de crecimiento rentable y sostenible a largo plazo, en los que la competencia se torna irrelevante.
Una estrategia sumamente atractiva pero, que cuesta mucho implementar en las empresas, porque obliga a explorar territorios desconocidos, a centrarse en ideas y no en datos, a ir más allá de la demanda y a gestionar las barreras organizacionales.
Nuevas reglas de juego que podemos aprender a fijar ¿te animas?

Objetivos:

- Aprender a poner en práctica en la empresa la estrategia de los Océanos Azules.

- Definir los pasos necesarios para implementar la metodología de Océanos Azules y cuáles son sus factores de éxito:

- Formular la estrategia y definir las nuevas fronteras.
- Conocer como ejecutar la estrategia.
- Aplicar la metodología a la empresa.
- Buscar el compromiso, la confianza y la cooperación de la plantilla.
- Asegurar la viabilidad de la estrategia de los Océanos Azules.

Impartido por: **Ana Hernández Serena**
Impulsora de proyectos y facilitadora del cambio. Más de 25 años convirtiendo ideas en proyectos viables. Licenciada en Derecho, Master en Comunidades Europeas y Master en Transmisiones Electrónicas. Fundó la consultora AV Asesores en la que ha desarrollado programas públicos de asesoramiento on-line a personas emprendedoras y empresas, programas de innovación para organizaciones, su metodología del "Test del Algodón" y planes de dinamización territoriales y sectoriales. Coordinadora de formación de Youth Business Spain donde desarrolla metodologías para el entrenamiento en softskills y modelos de negocio.

Top Digital Marketing: Cómo Posicionar Tu Marca Y Vender Tus Productos En Web, App Y Social Network

MARKETING

Formación

Fecha: 08/10/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

En la era de la digitalización, y del mundo hiperconectado, donde estamos viviendo los cambios más significativos de consumo y de consumidores, se hace necesario para las empresas, sus directivos y ejecutivos, tomar conciencia de ellos para poder adaptar las marcas y sus estrategias a los nuevos conceptos de vida, formas de comunicar y mercados actuales.

Programa:

- Introducción: conocer el mercado, el contesto y definir el nuevo consumidor
- El mundo digital y todas las oportunidades que ofrece: IG, FB, Twitter, You Tube, etc.
- Brand content: editando sueños
- La importancia del social media manager
- Advertising on-line mercado en constante crecimiento: nuevos paradigmas de la publicidad on-line
- De la teoría a la práctica: el planning digital
- El mercado de los digital influencer: de Blogger a Brand ambassador
- Estrategias digitales de marcas: aprendiendo de los mejores (casos de éxitos en múltiples sectores)

Objetivos:

Mediante un enfoque teórico práctico y haciendo un amplio recorrido a través de las experiencias de marcas más asentadas en el mercado, este curso pretende ayudar a los managers, empresarios, emprendedores y profesionales a comprender los profundos cambios acontecidos y aprovechar las grandes oportunidades que ofrecen los nuevos canales de comunicación: los e-commerce o m-commerce, las RRSS como IG, FB o Twitter, las Apps y la integración de los virtual a las tiendas físicas. Un curso rico de consejos prácticos fácilmente aplicables al día día de nuestras empresas.

Impartido por: **Loredana Vitale**
Profesional de la Consultoría Estratégica. Experta en Marketing, Comunicación y Atención al cliente. Especialista en desarrollo de marcas del segmento Premium y Lujo, ha forjado su expertise a lo largo de un amplio recorrido profesional en el que se ha desenvuelto en distintos cargos como ejecutiva, directiva, consultora, además de impartir formación y conferencias en estas disciplinas. Actualmente además es socia fundadora y directora de Vitalissima Inter-Trading S. L. Tras formarse en Diseño Gráfico y Publicidad en Italia, ha completado sus estudios en ESIC, cursando el Máster GESCO - Gestión Comercial y Marketing de Zaragoza y en el IE con el PSUL-Programa Superior de Dirección Estratégica del Universo del Lujo en Madrid.

Motivación Y Desarrollo De Las Competencias Profesionales Para Equipos Comerciales

VENTAS

Formación

Fecha: 19/10/2020 y 26/10/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Entre las labores clave de las direcciones comerciales ya no está solo vender / promover las ventas, sino engrasar el engranaje comercial para que este fluya de forma autónoma sin la necesidad de supervisión directa del responsable del área. Así, Motivar y Entrenar (coaching) a los equipos comerciales se convierten en nuevos roles y retos del perfil del puesto "dirección comercial". A sendos retos directivos actuales responde este programa

Programa:

La dirección comercial como motivadora del equipo de ventas: Estilos de Coachs motivadores y desmotivadores.
Mapa de empatía de mis comerciales: Motivarles
La dirección comercial coach: Entrenadora de nuevas competencias comerciales. Cómo ejercer de formador de comerciales "que ya se lo saben todo": El Coaching
La visita comercial conjunta Dirección / Comercial del equipo: Delegación total y coaching posterior. Cómo cambiarle sin corregir y moldear actitudes comerciales

Objetivos:

Que los participantes adecuen sus estilos gestores al perfil de la nueva dirección comercial vía entrenamiento (coaching) de su fuerza de ventas en las competencias profesionales que caracterizan a los verdaderos comerciales, así como en motivar a su equipo hacia las metas de negocio que le son propias a tal área clave de la empresa.

Impartido por: **Carlos Martínez Soler**
Especialista en Marketing Estratégico. Profesor invitado en Programas Master de Universidades Privadas (Esade, Europea de Madrid, Icade, San Jorge...) o Públicas (Barcelona, Navarra, Zaragoza,...) Consultor senior de Cegos Deployment

Innovación Estratégica Y Desarrollo De Negocio

ESTRATEGIA

Formación

Fecha: 20/10/2020 y 27/10/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:
El nuevo contexto está obligando a muchas organizaciones, independientemente de su naturaleza o tamaño, a replantearse el foco e, incluso, la esencia de su actividad. Los escenarios cambiantes proporcionan una excelente oportunidad para pensar sobre la forma en la que nuestra organización trabaja y de qué manera esa forma de trabajar ha ido evolucionando a lo largo del tiempo. Tiempos como los actuales posibilitan una mayor reflexión sobre el modo en el que pensamos sobre nuestro futuro (estrategia) y nuestros modelos de negocio, en un permanente cuestionamiento sobre si éstos siguen siendo igual de eficaces que en el pasado. Principales aspectos sobre los que se reflexionará a lo largo del seminario:
Programa:
• Paradigmas organizativos. ¿Es vigente todo lo que damos por supuesto?
• Innovación en la gestión. Nuevos modelos de negocio.
• Patrones para innovar y pensar de forma diferente. Habilidades y destrezas necesarias para desarrollar y potenciar dinámicas creativas de pensamiento.
• Herramientas prácticas de innovación en la estrategia (o cómo "repensar" nuestros mecanismos de análisis y toma de decisiones a la hora de establecer una "hoja de ruta" a futuro para la organización).
•¿Necesito adecuar mi estructura organizativa? Nuevos diseños y modelos organizativos: Cultura de producto vs. Cultura de servicio/solución. Gestión de proyectos verticales vs. transversales. Autorresponsabilidad en organizaciones tradicionales (delegación, empowerment, etc.) vs. Nuevas propuestas que afectan al diseño organizativo (equipos autónomos, Minicompañías, etc.).
• La organización flexible. Desafíos organizativos.

Objetivos:
• Poder replantear periódicamente nuestro marco estratégico en base a un proceso de diseño y análisis del modelo de negocio.
• Conocer más en profundidad nuestra capacidad para redefinir o reinventar, si procede, nuestra estructura de gestión.
• Reflexionar sobre los presupuestos que, siendo conscientes o no, rigen los patrones de gestión de muchas organizaciones.
• Entender el concepto de modelo de negocio como palanca de la estrategia de la organización y de su modelo de gestión.
• Identificar patrones en modelos de negocio exitosos en la actualidad de cara a enfocar nuestro esfuerzo innovador en los resultados.

Impartido por: **José Ramón García Aranda**
International Business Executive Program por Georgetown University. PDD por IESE (U. de Navarra) y MBA por ICADE (U. Pontificia de Comillas). Master en Dirección Estratégica y Gestión de la Innovación por la U. Autónoma de Barcelona, U. Carlos III de Madrid y U. de Alicante. Ingeniero en Organización Industrial. Director de Insight Instituto de Innovación en Gestión, firma de servicios profesionales especializada en el diseño y despliegue de prácticas de gestión innovadoras. Experto en Estrategia y asesor de proyectos de transformación en empresas líderes en sus sectores, ha desempeñado, durante los últimos 25 años, diferentes cargos de responsabilidad en empresas multinacionales del ámbito de la consultoría estratégica.

Cómo Motivar A Los Colaboradores Y Automotivarse A Sí Mismo

PERSONAS

Formación

Fecha: 21/10/2020 y 28/10/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

El papel del líder va más allá de la dirección de proyectos, tiene un gran componente humano. Como responsable de un equipo de trabajo, puede ver cómo su equipo consigue los objetivos, pero si no está motivado, el equipo de trabajo que cumplía con los objetivos propuestos se irá desmantelando poco a poco. Para evitar esto, un buen líder puede poner en práctica varias iniciativas para fidelizar al talento que van mucho más allá de la simple remuneración económica.
La motivación es la causa del movimiento, aquello que nos hace avanzar hacia un objetivo con la promesa de mejorar, de satisfacer una necesidad. Se trata de un proceso interno que activa, dirige y perpetúa una conducta. Con mucha frecuencia los trabajadores, infelices en su trabajo, esperan que su líder les motive, y este a su vez, que los trabajadores tengan más motivación. ¿Quién debe motivar a quién?

Programa

• Elementos de la motivación internos y externos
• Qué mueve a mis equipos
• Cómo muevo a las personas
• Qué me mueve a mi y como darme energía para moverme hacia los objetivos

Objetivos:

• Identificar motivadores intrínsecos (internos) y extrínsecos (externos) de las personas en las organizaciones.
• Herramientas de gestión de motivadores para la consecución de objetivos en mi y en mis equipos.

Impartido por: **David Ariño Gil**
Subdirector General de Grupo Piquer, una organización cuya actividad principal es la formación, la enseñanza y los servicios a las empresas. Responsable del sistema integral de gestión de calidad del grupo, merecedor del reconocimiento +500 de acuerdo con el modelo EFQM otorgado por el Instituto Aragonés de Fomento del Gobierno de Aragón, y con varios premios a nivel nacional por el desarrollo de prácticas estratégicas en empresas.
Miembro del Comité Directivo de Estudios Zaragoza, S.L, Mentoriza, S.L. y Forinla, S.L.
Gerente de Fundación Piquer desde su creación en 2007. Desempeña funciones de consultoría, docencia y mentorizaje para empresas en las áreas de los RRHH, así como en gestión, política y estrategia; coordinador de talleres de emprendedores, dirigidos a personas trabajadoras que quieren crear su propia empresa.
Ponente a nivel nacional en conferencias del ámbito empresarial y educativo y autor de material didáctico y libros en dichas áreas.

Fiscalidad Y Contabilidad De Productos Financieros

FINANZAS

Formación

Fecha: 22/10/2020 y 29/10/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

El conocimiento de la normativa contable y fiscal referida a los productos financieros es un aspecto de gran importancia para la toma de decisiones, siendo necesario poder determinar y valorar las consecuencias positivas o negativas que la normativa fiscal y la operativa contable determinan, todo ello al objeto de lograr la mayor de las rentabilidades financiero-fiscales.

Objetivos:

• Modificaciones introducidas por el nuevo PGC de aplicación a los productos financieros.
• Contabilidad y fiscalidad de las inversiones denominadas "disponibles para la venta" y "mantenidas en cartera". •
• Acciones con cotización oficial, fondos de inversión. Aplicación del Valor Razonable.
• Las inversiones financieras "mantenidas hasta vencimiento". Normativa fiscal y contable. Bonos, obligaciones, emisiones de títulos de renta fija. Aplicación del Coste Amortizado.
• Las acciones sin cotización oficial. Valoración, depreciación, plusvalías o minusvalías en caso de venta. Principio de Coste de Adquisición.
• Los dividendos. Diferencias entre el Impuesto de Sociedades y el IRPF.
• Los Planes de Pensiones, los Unit-Linked, Seguros de Vida. Diferencias fiscales y contables. Aplicación específica del Impuesto de Sucesiones.
• Los contratos de cobertura de tipos. Swaps.
• Préstamos y créditos. Operaciones vinculadas. Liquidación de intereses. Aplicación de retenciones. Valoración de mercado.
• Casos prácticos de IRPF, Sociedades y Sucesiones aplicados a los puntos anteriores.

Impartido por: **Jorge Serrats**
Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Zaragoza. Veinte años de Asesor Fiscal y Contable. Director Financiero y Contable. Más de diez años como formador habitual para entidades como Bantierra, Caja Rural de Teruel, Caja Rural de Soria, Colegio de Graduados Sociales y para empresas privadas de distintas áreas de actividad (Saica, Mémora,...)

Metodo Harvard De Negociación: Principios Y Prácticas

ESTRATEGIA

Formación

Fecha: 03/11/2020 y 10/11/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

La capacidad para resolver conflictos y negociar de forma eficaz se ha convertido en una competencia clave para cualquier directivo, mando o profesional. Conocer las mejores estrategias para obtener acuerdos beneficiosos que nos proporcionen el máximo partido, incluso en las situaciones más complejas, es un punto de partida imprescindible. Desarrollado en la Universidad de Harvard en los años 80 por William Ury, Roger Fisher y Bruce Patton, el Método Harvard de Negociación es un método de negociación sustentado en la idea de que se pueden resolver diferencias sin un enfoque competitivo o de presión, a través de la búsqueda de intereses y la creación de opciones válidas para ambas partes. El secreto para que sea una de las técnicas más estudiadas en universidades y escuelas de negocios de todo el mundo consiste en establecer desde el inicio un modelo ganar-ganar separando problemas de personas, una de las principales fuentes de conflicto en muchas negociaciones. De este modo, buscar la solución más ventajosa para ambas partes a la vez que se refuerzan las relaciones personales se ha convertido en una característica habitual de las negociaciones exitosas. Principales aspectos sobre los que se reflexionará a lo largo del seminario:

- El entorno de la negociación. Principales obstáculos.
- Todos somos negociadores. Características clave del buen negociador.
- Principales etapas del proceso (Preparación, desarrollo y acuerdo).
- Elementos clave del proceso negociador:

• Separar las personas de los problemas.
• Centrarse en los intereses.
• Generar variedad de posibles soluciones.
• Basar los resultados en criterios objetivos.

- Factores de éxito y de fracaso en una negociación.

Objetivos:

- Comprender los obstáculos a los que se enfrenta cualquier negociación.
- Conocer los principios básicos del Método Harvard y su aplicación en el contexto profesional.

Impartido por: **José Ramón García Aranda**
International Business Executive Program por Georgetown University. PDD por IESE (U. de Navarra) y MBA por ICADE (U. Pontificia de Comillas). Master en Dirección Estratégica y Gestión de la Innovación por la U. Autónoma de Barcelona, U. Carlos III de Madrid y U. de Alicante. Ingeniero en Organización Industrial. Director de Insight Instituto de Innovación en Gestión, firma de servicios profesionales especializada en el diseño y despliegue de prácticas de gestión innovadoras. Experto en Estrategia y asesor de proyectos de transformación en empresas líderes en sus sectores, ha desempeñado, durante los últimos 25 años, diferentes cargos de responsabilidad en empresas multinacionales del ámbito de la consultoría estratégica.

Branding Para Mejorar Los Resultados De Tu Empresa

MARKETING

Formación

Fecha: 04/11/2020 y 11/11/2020

Horario: 16.00 a 20.00 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Las marcas están consideradas como un instrumento de comercialización y permiten proyectar la imagen y la reputación de una empresa, de una región y de un país. En esta formación dotaremos a las empresas de los conocimientos generales necesarios sobre imagen de marca, así como mostrarles pautas y herramientas simples para que desde la propia empresa aprendan a cuidar y gestionar su imagen de marca.

Programa:

• Naming, ¿existen nombres correctos o incorrectos?
• Branding. La historia detrás de una marca.
• Logotipo. Explicación de elementos, usos correctos e incorrectos.
• Papelería corporativa básica. Como hacerla nosotros mismos.
• Firma digital. El gran olvidado.
• Manual de identidad corporativa.
• Web, diseño práctico y llamativo. Elección de plantillas.
• Presentaciones corporativas, cómo hacer nosotros mismos una presentación para diferenciarnos de la competencia y conseguir llamar la atención de nuestros clientes. Taller práctico.

Objetivos:

• Dotar a la mediana y pequeña Empresa Aragonesa de una imagen de marca de calidad y competente, mejorar la imagen del entramado empresarial de nuestra Comunidad Autónoma.
• Dotar a nuestros empresarios de herramientas suficientes para gestionar su imagen de marca desde la propia empresa.
• Ayudar en la venta, tanto nacional como internacional, de productos y servicios Aragoneses a través de una imagen de marca convincente.

Impartido por: **Alejandra Esteban Sancho**
Máster en Marketing Digital por ESIC, Licenciada por UWIC Cardiff School of Art and Design (Cardiff University) BA/BSc Product Design. CEO de UP Design, y co-fundadora de Breaking Time Design en el año 2000.
Con más de 20 años de experiencia está especializada en Imagen de Marca, habiendo gestionado la imagen de importantes empresas como: Imaginarium, Panishop, Scott Spain, Ferroser INACUA, CEAJE, JCV Shipping, BEIKER (Doctor Schär), OTAN, etc. Homologada por el CADI (Centro Aragonés de Diseño Industrial), ha capitaneado trabajos de cambio de imagen de marca y creación de nuevas marcas dentro del programa Diseña y Diseña+. Actualmente también ejerce como directora de Marketing de Granja Virgen del Rosario y Brand Manager de la empresa Sebastian Gamba (BERLYS).

Impuestos Clave De Las Pymes: Iva E Impuesto De Sociedades

FINANZAS

Formación

Fecha: 05/11/2020 y 12/11/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

El Impuesto de Sociedades es un tributo directo y naturaleza personal que grava la obtención de renta (hecho imponible) por las sociedades y personas jurídicas (sujetos pasivos). De aquí la enorme importancia que tiene conocer todos los entresijos y pormenores del impuesto pues en función de lo que declaremos en él pagará nuestra sociedad.

El Impuesto sobre el Valor Añadido es un tributo de naturaleza indirecta que existe en la mayoría de los países y que recae sobre el consumo y grava las adquisiciones de bienes y servicios efectuadas por empresarios y profesionales. Se trata de mostrar de una forma clara, sistematizada y práctica la naturaleza y estructura del impuesto, y así conocer su aplicación en las diversas actividades empresariales y profesionales, adentrándonos en el estudio de los distintos tipos impositivos, exenciones y regímenes especiales, así como la repercusión del mismo sobre quienes deben soportarlo.

- Naturaleza, ámbito de aplicación y hecho imponible.
- Sujetos Pasivos de los impuestos.
- Base Imponible. Base Liquidable. Cuota íntegra y cuota diferencial.
- Deducciones por doble imposición.
- Principales ajustes extracontables.
- Bonificaciones, deducciones y Compensación de bases imponibles negativas.
- Incentivos empresa de reducida dimensión.
- Periodo impositivo y devengo de los impuestos.
- Operaciones vinculadas.
- Tipos impositivos. Operaciones no sujetas a IVA. Exenciones.
- Importación, exportación y Adquisiciones intracomunitarias.
- Regla de prorrata.
- Clasificación de los Regímenes especiales.

Impartido por: **Jorge Serrats**
Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Zaragoza. Veinte años de Asesor Fiscal y Contable. Director Financiero y Contable. Más de diez años como formador habitual para entidades como Bantierra, Caja Rural de Teruel, Caja Rural de Soria, Colegio de Graduados Sociales y para empresas privadas de distintas áreas de actividad (Saica, Mémora,...)

Modelo De Venta Consultiva Para Directores Comerciales "De Ser/Vender Commodities A Ser/Vender Utilities"

VENTAS

Formación

Fecha: 09/11/2020 y 16/11/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

En un entorno de hiperoferta de productos y servicios es fácil caer en el error estratégico a largo plazo de vender hoy (con tal de vender) solo en base al precio, lo que caracteriza a las commodities y lo que provoca la guerra de precios que se come los márgenes.
Resulta obligado elevar la mira hacia la venta de "soluciones" para el sector a través de un mix producto-servicio integral que aprecien los clientes y valorice a nuestra empresa.

Programa:

Cómo migrar de ...

- Vender Commodities o productos / servicios a precio como único factor competitivo a ... Vender "utilities" o servicios / productos de alto valor añadido para mi cliente y con + margen
- Contra-ofertar de continuo el precio a ... Hacer propuestas ganadoras / 100% ajustadas
- Explorar permanentemente el mercado en busca de nuevos clientes a los que ofertar a ... Vender con un método de prospección de las demandas / necesidades globales del cliente

Objetivos:

- Evolucionar de vender productos o servicios a vender un mix producto/servicio integral.
- Posicionarnos así en el sector como solucionadores, vs. como meros proveedores.

Impartido por: **Carlos Martínez Soler**
Especialista en Marketing Estratégico. Profesor invitado en Programas Master de Universidades Privadas (Esade, Europea de Madrid, Icade, San Jorge...) o Públicas (Barcelona, Navarra, Zaragoza,...) Consultor senior de Cegos Deployment

Linkedin Como Herramienta Estratégica Para Potenciar Tu Empresa

DIGITALIZACIÓN

Formación

Fecha: 17/11/2020 y 24/11/2020

Horario: 16.00 a 20.00 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Estar presente en Internet es ya un hecho inexcusable para cualquier empresa. Mantener actualizada la actividad e imagen de negocio es fundamental para construir una marca positiva. En nuestra presencia en la red, LinkedIn se configura como la plataforma profesional más potente que nos permite crear relaciones de valor, mejorar nuestra visibilidad, generar conversión y prestigio.

Programa:

Introducción:
- ¿Qué es LinkedIn?.
- ¿Cómo puedes actuar en esta red?.
- Beneficios que otorga esta red a tu perfil profesional y a tu empresa/negocio.

Inicio:
- Página para marca personal.
- Página de empresa.
- Conjugar las páginas con grupos profesionales.

Estrategia:
- Estrategia de negocio y LinkedIn.
- Plan de contenidos.
- Interacción.
- Protocolos de página de empresa.

Bloque práctico:
- Planifica tu método de trabajo.
- Requisito técnico: Traer ordenador portátil.

Objetivos:

- Aprende a crear una página de empresa optimizada.
- Integra LinkedIn en tu estrategia de negocio.
- Involucra a tu equipo en la actividad en esta red para ganar influencia.
- Usa la plataforma para generar relaciones personales de valor, convertir y aumentar fuerza de marca.

Impartido por: **Sandra Parrilla Castellanos**
Directora de Comunicación en NODRIZA tech y ONiAd. Especialista en comunicación corporativa, se ocupa de marcar los mensajes clave de la organización, estructurar discursos y coordinar las relaciones con los distintos públicos objetivos con la finalidad de madurar e impulsar la imagen de marca. Periodista por la Universidad Complutense de Madrid y Máster en Dirección de Comunicación por la Fundación COSO.

Optimiza Tu Empresa A Través Del Análisis De Costes Y La Gestión Financiera

FINANZAS

Formación

Fecha: 19/11/2020 y 26/11/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

La planificación de las inversiones requiere un exhaustivo análisis de costes tanto directos como indirectos, así como una gestión financiera que optimice nuestros recursos, con el objetivo tanto de conseguir la mayor rentabilidad posible, como una acertada cuantificación de los riesgos.

Programa:

- Estado de flujos de efectivo.
- Flujo de caja económico y financiero. Cash-flow.
- Coste de oportunidad y coste medio de la deuda.
- Apalancamiento financiero.
- Tipo de interés efectivo y coste amortizado.
- Financiación de las inversiones. Planificación y riesgos.
- Costes fijos y variables. Costes directos e indirectos.
- Métodos de imputación de costes al producto terminado o en curso.
- Reparto de costes. Sectores o ramas de actividad.
- Análisis de evolución. Comparativas con competencia.
- Cuantificación y provisión de costes futuros. Análisis.
- Trabajos realizados por terceros. Contratar o fabricar. Contingencias.

Objetivos:

- Obtener el conocimiento y manejo de las herramientas necesarias para la cuantificación de los costes, la optimización financiera de nuestros recursos, así como la previsión real de las contingencias y riesgos, que nos posibiliten la toma acertada de decisiones en cada una de nuestras ramas o sectores de actividad.

Impartido por: **Jorge Serrats**
Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Zaragoza. Veinte años de Asesor Fiscal y Contable. Director Financiero y Contable. Más de diez años como formador habitual para entidades como Bantierra, Caja Rural de Teruel, Caja Rural de Soria, Colegio de Graduados Sociales y para empresas privadas de distintas áreas de actividad (Saica, Mémora,...)

Habilidades Comerciales Para Técnicos (No Comerciales Aún . . .)

VENTAS

Formación

Fecha: 23/11/2020

Horario: 16.00 a 20.00 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

En un entorno de hiperoferta en la mayoría de sectores, persiste la imperiosa necesidad para las empresas, de ofertar al mercado con gran profesionalidad y técnicas actuales que sus comerciales dominen para vender más y mejor su mix de productos y servicios.

Programa:

• Factores de compra de los clientes. Necesidades y/u otros...y hay muchos más.
• Qué factores actúan en cada cliente y cómo derivan en oportunidades de venta.
• Cómo perfilar una buena propuesta comercial en base a 1 y 2. Cierre de ventas.

Objetivos:

• Reorientar su estilo de ventas hacia el del rol comercial profesional.
• Interiorizar (tras sistematizar, practicar y aplicar) el proceso de venta que lleva al éxito comercial continuado con los clientes en los mercados en los que operan.

Impartido por: **Carlos Martínez Soler**

Especialista en Marketing Estratégico. Profesor invitado en Programas Master de Universidades Privadas (Esade, Europea de Madrid, Icade, San Jorge...) o Públicas (Barcelona, Navarra, Zaragoza,...) Consultor senior de Cegos Deployment.

La Gestión Del Desempeño Como Mejora De La Organización

PERSONAS

Formación

Fecha: 25/11/2020

Horario: 16.00 a 20.00 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

El potencial humano es todo lo que una persona es capaz de hacer, de alcanzar en cualquier aspecto de la vida. Es un atributo de cambio, en relación a un proceso infinito de creación y recreación de uno mismo, lo que permite afirmar que el potencial se puede "entrenar" y desarrollar.
A partir de aquí, la gestión del talento humano se conforma como un conjunto integrado de procesos de la organización, diseñados para atraer, gestionar, desarrollar, motivar y retener a los colaboradores.
Un sistema de gestión de talento humano mide y administra el desempeño de los trabajadores a través de la capacitación, la retroalimentación y el apoyo, permitiéndoles tener una visión clara de las competencias que necesitan para alcanzar el éxito personal y organizacional.

Programa

• Relación entre: Conocimientos, competencias, valores, estrategia y resultados.
• Por qué y para qué la evaluación del desempeño.
• Métodos de evaluar a los colaboradores.
• Hacer a tus colaboradores evaluadores.
• Desarrollar a las personas.
• Gestionar carreras.

Objetivos:

• La obtención de una visión práctica y estratégica de la evaluación de las personas en las organizaciones.
• Establecer los conocimientos necesarios para diseñar e implantar un sistema de evaluación del desempeño.
• Implantar cultura de evaluación del desempeño en las organizaciones.

Impartido por: **David Ariño Gil**

Subdirector General de Grupo Piquer, una organización cuya actividad principal es la formación, la enseñanza y los servicios a las empresas. Responsable del sistema integral de gestión de calidad del grupo, merecedor del reconocimiento +500 de acuerdo con el modelo EFQM otorgado por el Instituto Aragonés de Fomento del Gobierno de Aragón, y con varios premios a nivel nacional por el desarrollo de prácticas estratégicas en empresas.
Miembro del Comité Directivo de Estudios Zaragoza, S.L, Mentoriza, S.L. y Forinla, S.L.
Gerente de Fundación Piquer desde su creación en 2007. Desempeña funciones de consultoría, docencia y mentorizaje para empresas en las áreas de los RRHH, así como en gestión, política y estrategia; coordinador de talleres de emprendedores, dirigidos a personas trabajadoras que quieren crear su propia empresa.
Ponente a nivel nacional en conferencias del ámbito empresarial y educativo y autor de material didáctico y libros en dichas áreas.

Cómo Diseñar Una Estrategia Tecnológica En La Nube Para Tu Organización

DIGITALIZACIÓN

Formación

Fecha: 02/12/2020 y 09/12/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

¿Aprovechas todas las ventajas que te proporcionan las herramientas gratuitas y de pago que hay en la nube? ¿Cómo extraer lo mejor de cada herramienta y que funcionen de forma coordinada para aumentar la productividad y la rentabilidad de tu negocio? ¿Tiene sentido para tu organización crear una nube privada de aplicaciones?

Programa:

Es un taller teórico-práctico en el que se practican en grupo distintos conceptos. Se presentarán las principales herramientas y se realizarán casos prácticos de puesta en marcha:
1. Analizar las ventajas e inconvenientes de una estrategia de digitalización en la nube.
2. Cómo diseñar una estrategia tecnológica en la nube desde cero.
3. Gestionar tu presencia en Internet: web, blog, redes sociales.
4. Productividad: organización personal, organización de equipos, gestión de tareas y proyectos.
5. Comunicación interna, más allá del correo electrónico.
6. Marketing y fidelización de cliente: publicidad online, e-mail marketing.
7. ERPs: facturación, finanzas, compras, producción, almacén.
8. Gestión documental.
9. CRMs en la nube.
10. Plataformas en la nube privadas vs. públicas.
11. Comercio electrónico.

Objetivos:

• Diseñar una estrategia tecnológica en la nube desde cero, aprovechando todo el potencial de herramientas en la nube para gestionar el negocio de forma concreta y coordinada.
• Diseñar una hoja de ruta para poner en marcha un proyecto de despliegue y digitalización en la nube para sus empresas u organizaciones.

Impartido por: **Alfonso Romay Carracedo**
Ingeniero en Informática por la Universidad de Zaragoza y Máster en Dirección y gestión TI por UOC. Más de 15 años de experiencia en desarrollo y dirección de proyectos TIC y negocios de consultoría. Actualmente, trabaja en su propia consultora OneNorth.es especializada en innovación tecnológica, y dirige el grupo de reflexión scalaBble, centrado en el análisis, diseño y aplicación de nuevos modelos organizativos, y de gestión de complejidad e incertidumbre en las organizaciones.

Formación On Line Para Autónomos, Pymes Y Grandes Empresas Del Plan De Responsabilidad Social De Aragón

RSA

Formación

Fecha: 03/12/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

• Un acercamiento a la Responsabilidad Social Corporativa. Origen, evolución y principios de la RSC.
• Agenda 2030 y ODS.
• .Introducción. Plan de Responsabilidad Social en Aragón.
• Herramienta de Diagnóstico de Evaluación
• Elaborar un Informe de Responsabilidad Social Corporativa.

Objetivos:

A través de esta formación se conocerán los principios de la Responsabilidad Social Corporativa Empresarial así como el proceso a seguir dentro del Plan RSA para la obtención del Sello RSA.
Se explicará el diagnóstico de RS que todas las organizaciones participantes deben realizar y que servirá para conocer la situación en la que se encuentra con los principales puntos fuertes y áreas de mejora.

NOTA: Este curso servirá de cara a la obtención del Sello RSA en 2021.

Impartido por: **Pilar Novales**
Consultora de Responsabilidad Social Empresarial e Igualdad de Género en la empresa como profesional autónoma.
Licenciada en Sociología
Experta Universitaria en RSE
Agente de Igualdad – Especialista Universitaria-
Máster en Mediación

Amplia experiencia en el ámbito de la empresa y de las administraciones públicas

Gestión, Resolución Y Prevención De Conflictos En La Empresa

PERSONAS

Formación

Fecha: 10/12/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

El conflicto es inherente a la diversidad y a la vida. Donde hay homogeneidad, no hay conflicto, no hay tensión, pero tampoco hay movimiento, actividad, energía. El conflicto es normal en las organizaciones y nunca se elimina totalmente. Si no se gestiona bien, puede crear disfunción y consecuencias indeseables (hostilidad, falta de cooperación, violencia, destrucción de relaciones...). Pero si se gestiona correctamente y hay voluntad para hacerlo así, el conflicto puede generar consecuencias beneficiosas, Puede estimular la creatividad, la innovación, el cambio e incluso una mejora de las relaciones.
Siendo inevitable el conflicto, lo más importante es cambiar la actitud de evitarlo. Se trata de tener la capacidad para acercarse a él con interés y apertura, lo que significa dejar de lado la tradicional perspectiva de "ganadores y perdedores" y adoptar una nueva en la que "todos ganan". Este tipo de soluciones ocurre en un grupo cuando todas las partes involucradas han tenido ocasión de expresar sus voces y de ser escuchadas y comprendidas.

Programa

- La perspectiva del conflicto, cómo actuar ante él y qué métodos debemos seguir para resolverlo.
- El conjunto de estrategias y técnicas más adecuadas.
- El proceso de negociación.
- Asertividad y emoción.
- La reorientación del conflicto, desde la prevención y/o la resolución eficiente.

Objetivos:

- Identificar, e interpretar correctamente los conflictos.
- Gestionar estratégicamente los conflictos.
- Trabajar herramientas de prevención y gestión de conflictos.

Impartido por: **Jorge Maza Miguel**
Licenciado en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid, máster en Gestión y dirección de recursos humanos y postgrado en Gestión de proyectos con metodologías ágiles. Experiencia en proyectos en: Entornos organizacionales diferentes; empresas multinacionales (Inditex, DBM international, Adidas Group, Grupo HLA), pymes (Viálogos Capital Humano – Grupo CAN, Psicosoft, Araven, Grupo Piquer), y proyectos emprendedores propios (MACA formación, Activa-mente servicios asistenciales a domicilio y Hebynmaq). Distintas áreas de organización: operaciones, innovación, marketing, recursos humanos, comercial, consultoría, etc.

Cómo Convertirte En Un Community Manager Profesional

DIGITALIZACIÓN

Formación

Fecha: 11/12/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:
Las redes sociales son un canal de comunicación fundamental para pymes y empresas, pues permiten generar ruido de marca positivo, así como reputación online a través de la realización de acciones diversas que inciten a la compra o al conocimiento de los productos de la empresa; concursos, sorteos, cupones, promociones y demás acciones son la base de la estrategia, que debe extenderse de forma coherente a todas las redes sociales en las que trabaje la empresa.

Saber de Facebook o Twitter no implica ser Community Manager. Un profesional de las redes sociales debe saber de estrategia y de marketing online, pero sobre todo de cómo establecer conversaciones eficaces en las redes sociales que consigan influenciar a las personas hacia la compra de los productos de la empresa.

Objetivos:

- Entender la filosofía de trabajo de las redes sociales así como su estrategia operativa.
- Trabajar los tres pilares de las redes sociales: comunicación, interacción y promoción.
- Conocer las redes sociales y saber cuáles son las más idóneas para llegar a su público objetivo y conseguir así ventas en el medio - largo plazo.
- Estrategia al detalle en Facebook, Twitter, Linkedin, Google Plus, Pinterest, Youtube así como opciones publicitarias en estas redes sociales.
- Herramientas de gestión, monitorización y analítica: Hootsuite, SocialBro, Sprout Social, Google Analytics.

Impartido por: **Alberto Alcocer**
Director de SOCIETIC BUSINESS ONLINE, una Agencia de Marketing Digital especializada en Estrategia online y consultoría empresarial en internet.
Es analista programador y Master en Comercio Electrónico, especialista en consultoría empresarial y en el desarrollo y ejecución de estrategias de marketing online enfocadas en la venta y a la comunicación por internet.
Formador con más de 15 años de experiencia en cursos, seminarios, programas Máster, MBA y posgrado en marketing digital y estrategia en internet. Es conferenciante y ponente en eventos relacionados con el marketing online, las nuevas tecnologías y la estrategia online.

Estrategias De Crecimiento Para La Empresa

ESTRATEGIA

Formación

Fecha: 14/12/2020 Y 15/12/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

La innovación tradicional sobre el producto/servicio o sobre los procesos que generan aquellos ha dado paso, en la actualidad, a nuevos mecanismos de innovación centrados en la propia estrategia, en un contexto en el que la mejora de la eficiencia como tal ya no garantiza el crecimiento. Existen en la actualidad múltiples organizaciones que están desplegando nuevos modelos de negocio donde la ventaja competitiva reside en la forma en la que se identifican nuevos universos de clientes (más allá de los ya existentes, en muchos casos) con renovadas propuestas de valor. El modo en que estructuramos, desde su experiencia directa, el ciclo completo de relación con el cliente o el rol activo que jugamos en el ecosistema del que nuestra empresa forma parte están abriendo nuevas perspectivas de crecimiento en el entorno presente, cada vez más volátil e incierto. Principales aspectos sobre los que se reflexionará a lo largo del seminario:
- La encrucijada actual. El entorno VUCA.
- Estrategias competitivas genéricas, un resquicio del pasado.
- El nuevo contexto estratégico. El crecimiento: ¿opción o necesidad?
- Quiénes somos. Propósito, Estrategia y Propuesta de Valor.
- Desarrollo del ecosistema en el que la empresa opera. La empresa Red.
- Identificación de mecanismos para reconstruir y ampliar las fronteras de nuestro mercado.
- Pautas para la gestión eficiente del crecimiento.

Objetivos:

El seminario persigue generar una reflexión profunda sobre el crecimiento e identificar patrones de actuación sobre cómo:
• Otras organizaciones que ofrecen una "función" similar a la que proporcionamos lo hacen con productos o servicios distintos.
• Se puede proveer a no clientes con nuestro producto/servicio.
• Redirigir nuestra propuesta de valor a otros clientes de nuestra cadena de compradores.
• Rediseñar el ciclo/experiencia completa de uso de nuestro producto/servicio para descubrir opciones o alternativas que no estamos ofreciendo y que podríamos ofrecer.
• Combinar atractivo funcional y emocional de nuestros productos/servicios ó cómo incorporar tendencias antes que otros.

Impartido por: **José Ramón García Aranda**
International Business Executive Program por Georgetown University. PDD por IESE (U. de Navarra) y MBA por ICADE (U. Pontificia de Comillas). Master en Dirección Estratégica y Gestión de la Innovación por la U. Autónoma de Barcelona, U. Carlos III de Madrid y U. de Alicante. Ingeniero en Organización Industrial. Director de Insight Instituto de Innovación en Gestión, firma de servicios profesionales especializada en el diseño y despliegue de prácticas de gestión innovadoras. Experto en Estrategia y asesor de proyectos de transformación en empresas líderes en sus sectores, ha desempeñado, durante los últimos 25 años, diferentes cargos de responsabilidad en empresas multinacionales del ámbito de la consultoría estratégica.

Formación On Line Para Autónomos, Pymes Y Grandes Empresas Del Plan De Responsabilidad Social De Aragón

RSA

Formación

Fecha: 16/12/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

• Un acercamiento a la Responsabilidad Social Corporativa. Origen, evolución y principios de la RSC.
• Agenda 2030 y ODS.
• .Introducción. Plan de Responsabilidad Social en Aragón.
• Herramienta de Diagnóstico de Evaluación
• Elaborar un Informe de Responsabilidad Social Corporativa.

Objetivos:

A través de esta formación se conocerán los principios de la Responsabilidad Social Corporativa Empresarial así como el proceso a seguir dentro del Plan RSA para la obtención del Sello RSA.
Se explicará el diagnóstico de RS que todas las organizaciones participantes deben realizar y que servirá para conocer la situación en la que se encuentra con los principales puntos fuertes y áreas de mejora.

NOTA: Este curso servirá de cara a la obtención del Sello RSA en 2021.

Impartido por: **Beatriz López**
Licenciada en CC. Qumicas. Formadora y evaluadora experta en Responsabilidad social corporativa. Profesora y consultora homologada en las áreas de Estrategia y Sostenibilidad de la Escuela de organización Industrial del Ministerio de Industria de España. Evaluadora homologada de diversos premios Nacionales, Internacionales y de diversa comunidades autónomas tanto del área e Excelencia como de Sostenibilidad, como son el Premio Iberoamericano de la Excelencia empresarial, Premio Nacional de Gestión Excelente Innovadora y Sostenible de España, y Premios de Excelencia empresarial Aragonés y Navarro. Evaluadora homologada al máximo nivel +500 por el Club excelencia en gestión vía innovación. Cuenta con experiencia de más de 20 años en la formación asesoramiento y la evaluación de organizaciones de diversos sectores tanto en el ámbito público como en el privado. Desde el año 2016 colabora con el Plan de Responsabilidad social de Aragón.

Formación On Line Para Autónomos, Pymes Y Grandes Empresas Del Plan De Responsabilidad Social De Aragón

RSA

Formación

Fecha: 18/12/2020

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

- Un acercamiento a la Responsabilidad Social Corporativa. Origen, evolución y principios de la RSC.
- Agenda 2030 y ODS.
- Introducción. Plan de Responsabilidad Social en Aragón.
- Herramienta de Diagnóstico de Evaluación
- Elaborar un Informe de Responsabilidad Social Corporativa.

Objetivos:

A través de esta formación se conocerán los principios de la Responsabilidad Social Corporativa Empresarial así como el proceso a seguir dentro del Plan RSA para la obtención del Sello RSA.
Se explicará el diagnóstico de RS que todas las organizaciones participantes deben realizar y que servirá para conocer la situación en la que se encuentra con los principales puntos fuertes y áreas de mejora.

NOTA: Este curso servirá de cara a la obtención del Sello RSA en 2021.

Impartido por: **Estrella Vicente**
Socia Directora de CALIDAD Y ESTUDIOS y Profesora asociada de UNIZAR. Ingeniera en Organización Industrial. Docente en el Título de Experto Universitario en Gestión de la Responsabilidad Social de la Universidad de Zaragoza y en el programa RSA de Aragón. Evaluadora EFQM del Club de Excelencia en Gestión.
Consultora experta en responsabilidad social excelencia e innovación.

REMA
REACTIVACIÓN EMPRESARIAL DE ARAGÓN

Plan de formación Compromiso con la Excelencia

EXCELENCIA

Formación
Fecha: 15/09/2020 y 17/09/2020
Horario: 9.30 a 13.30 horas
Horas de formación: 8 horas
Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Módulo 1 Estrategia Empresarial

Descripción:

La Estrategia Empresarial supone decidir nuestra posición corporativa ideal a futuro y planificar el camino hacia ella a través de su despliegue en hitos específicos. Las Organizaciones Excelentes definen e implantan su Estrategia centrada en sus Grupos de Interés desarrollando Políticas, Planes, Objetivos y Procesos que permitan hacerla realidad..

Objetivos:

Orientar en la definición, implantación y revisión de una Estrategia para la empresa que guíe el desarrollo integral y sostenible del negocio a corto, medio y largo plazo, considerando los conceptos fundamentales de la Excelencia Empresarial. Se trabajarán los conceptos siguiendo el hilo conductor propuesto por el Modelo EFQM, para poder definir el Proceso de Planificación Estratégica considerando la comprensión de las necesidades y expectativas de los Grupos de Interés y del Entorno Externo, la comprensión del Rendimiento Interno de la organización y sus capacidades, y la secuencia de actividades que resuelva la definición de la estrategia, su desarrollo - despliegue, comunicación, implantación, supervisión - revisión y actualización.

Impartido por:
Mar González Fernández-Nieto
Estadística. Master Gestión de Calidad. Seis Sigma Black Belt. EFQM Certified Assessor. Auditor VDA.
Con más de 20 años de experiencia en Formación, Auditorías y Apoyo a la implantación de referenciales de Organización, Optimización y Excelencia Empresarial.

Erica Alonso González
Ingeniero. Master Gestión de Calidad. Balanced Scorecard. Core Tools. AMFE. Auditor ISO TS. Auditor VDA.
Con más de 10 años de experiencia en Formación, Auditorías y Apoyo a la implantación de referenciales de Organización, Optimización y Excelencia Empresarial.

EXCELENCIA

Formación
Fecha: 06/10/2020 y 07/10/2020
Horario: 9.30 a 13.30 horas
Horas de formación: 8 horas
Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Módulo 2 Procesos e Indicadores

Descripción:

Las empresas y/o las organizaciones son tan eficientes como lo son sus procesos. La mayoría de las empresas y las organizaciones que han tomado conciencia de esto han reaccionado ante la ineficiencia que representa las organizaciones departamentales, con su nichos de poder y su inercia excesiva ante los cambios, potenciando el concepto del proceso, con un foco común y trabajando con una visión de objetivo en el cliente.

Objetivos:

Entender el mecanismo de Gestión por procesos como herramienta clave para identificar mejoras, con el siguiente esquema:

- Identificación de Procesos. Mapa de Procesos.
- Clasificación y Documentación. Procesos Estratégicos, Operativos y Soporte.
- Medición de procesos. Indicadores.
- Herramientas de mejora de procesos.

Impartido por:
Mar González Fernández-Nieto
Estadística. Master Gestión de Calidad. Seis Sigma Black Belt. EFQM Certified Assessor. Auditor VDA.
Con más de 20 años de experiencia en Formación, Auditorías y Apoyo a la implantación de referenciales de Organización, Optimización y Excelencia Empresarial.

Erica Alonso González
Ingeniero. Master Gestión de Calidad. Balanced Scorecard. Core Tools. AMFE. Auditor ISO TS. Auditor VDA.
Con más de 10 años de experiencia en Formación, Auditorías y Apoyo a la implantación de referenciales de Organización, Optimización y Excelencia Empresarial.

Plan de formación Compromiso con la Excelencia

EXCELENCIA

Formación
Fecha: 04/11/2020 y 05/11/2020
Horario: 9 a 13 horas
Horas de formación: 8 horas
Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Módulo 3 Personas y Liderazgo

Descripción:

Liderazgo.
- Los Líderes actúan como modelo de referencia.
- Definición de Misión, Visión, valores y principios éticos.
- Como impulsan la mejora del sistema de gestión y su rendimiento.
- Se implican con los grupos de interés externos.
- Refuerzan la cultura de la excelencia entre las personas.
- Aseguran que la organización sea flexible y se adapte de manera eficaz.
- Evaluación del Liderazgo.

Personas.
- Relación de los planes de gestión de las personas con la estrategia.
- Desarrollo del conocimiento y las capacidades de las personas.
- Alinear e implicar a las personas con las necesidades de la organización.
- Comunicación.
- Recompensa y reconocimiento.

Resultados. Percepciones e Indicadores de rendimiento.

Objetivos:

Comprender la importancia del Liderazgo y la Gestión de las Personas en las organizaciones para alcanzar unos resultados excelentes y asegurar su sostenibilidad. Conocer como el Modelo de Excelencia EFQM contempla la gestión de estos aspectos relevantes en sus diferentes criterios.

Impartido por: **Juan Carlos López de Silanes**
Licenciado en Psicología. Master en Business Administration por Columbus International Business School. Consultor experto en EFQM.

EXCELENCIA

Formación
Fecha: 06/10/2020 y 07/10/2020
Horario: 9.30 a 13.30 horas
Horas de formación: 8 horas
Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Módulo 4 Gestión De Clientes

Descripción:

Añadir valor para los clientes es uno de los Conceptos fundamentales de la Excelencia. Todas las organizaciones son conscientes que sus clientes son el soporte de su desarrollo, crecimiento y mantenimiento en el mercado. Las organizaciones excelentes hacen de sus clientes el eje central de su estrategia, para ello buscan conocerlos al máximo, con el fin proporcionándoles productos y servicios acordes con sus necesidades y que superen sus expectativas, del mismo modo, promueven mantener con ellos una relación fluida y franca, y el desarrollo de proyectos conjuntos para mutuo beneficio.

Objetivos:

Acercar los conceptos y contenidos del Modelo de Excelencia relacionados con el cliente de una forma práctica, en concreto:

- Gestión estratégica del clientes.
- Cómo y de qué forma se define la propuesta de valor para el cliente.
- Conceptos y modelos innovadores en la gestión con clientes.
- Gestión de los canales de comunicación y atención al cliente.
- Sistemas de medición. Indicadores asociados a clientes.

Impartido por: **Carlos Martínez Soler**
Consultor senior experto en EFQM.

IAF INSTITUTO ARAGONES DE FOMENTO

Programa ARAGÓN EMPRESA

www.aragonempresa.com

Instituto Aragonés de Fomento
Calle Valenzuela, 9
50004 Zaragoza
Teléfono 976 702 104
info@aragonempresa.com

GOBIERNO DE ARAGON
Departamento de Industria, Competitividad y Desarrollo Empresarial