



Plan de Formación Avanzada 2022

ESTRATEGIA EMPRESARIAL

MARKETING

FINANZAS

DIGITALIZACIÓN

VENTAS

INTERNACIONALIZACIÓN

PERSONAS

LOGÍSTICA / PRODUCCIÓN

INNOVACIÓN

RESPONSABILIDAD SOCIAL

CURSO	FORMATO	ÁREA	INICIO	HORAS	PAG.
Workshop "Empatía aplicada a la venta"	Presencial	VENTAS	01/03/2022	5	4
Gestión eficaz de equipos y resolución de conflictos	Online	PERSONAS	02/03/2022	8	5
Liderar organizaciones 5.0. Liderando el cambio y la innovación	Presencial	ESTRATEGIA	03/03/2022	10	6
Workshop ¿Cómo implantar un programa compliance en la empresa?	Presencial	RSA	04/03/2022	5	7
Análisis económico financiero de las pymes	Presencial	FINANZAS	08/03/2022	10	8
Lean: Cómo mejorar la eficiencia de los procesos y ahorrar costes	Presencial	LOGÍSTICA/PRODUCCIÓN	14/03/2022	10	9
4 estilos relacionales para afrontar cada situación dentro de la empresa	Online	PERSONAS	16/03/2022	8	10
Neuromarketing para potenciar la marca de las empresas del futuro	Presencial	MARKETING	17/03/2022	10	11
Design Thinking: Conceptualización de nuevas soluciones	Online	INNOVACIÓN	18/03/2022	8	12
Habilidades de comunicación y Team Building para que el equipo funcione	Presencial	PERSONAS	22/03/2022	10	13
Gestión estratégica de compras en entornos de alta incertidumbre	Online	LOGÍSTICA/PRODUCCIÓN	28/03/2022	8	14
La gestión estratégica integral en la empresa: Objetivos y KPIs	Online	ESTRATEGIA	30/03/2022	8	15
Workshop "Iniciación a la exportación"	Presencial	INTERNACIONALIZACIÓN	31/03/2022	5	16
Diseño e implantación de un plan de igualdad en la empresa	Presencial	RSA	01/04/2022	10	17
Negociar para ganar	Online	VENTAS	05/04/2022	8	18
Aprender a movilizar: Cómo levantar las barreras al cambio	Presencial	ESTRATEGIA	11/04/2022	10	19
Claves para crear un ecommerce que convierta las visitas en conversiones	Online	MARKETING	13/04/2022	8	20
Innovación Tecnológica y Digitalización en la Logística y el Transporte Sostenible	Presencial	LOGÍSTICA/PRODUCCIÓN	19/04/2022	10	21
Las claves de la neurociencia aplicada a la experiencia de cliente	Presencial	MARKETING	21/04/2022	10	22

CURSO	FORMATO	ÁREA	INICIO	HORAS	PAG.
Optimiza tu empresa a través del análisis de costes y la gestión financiera	Online	FINANZAS	27/04/2022	8	23
Comunicación eficaz y motivación en equipos de trabajo	Online	PERSONAS	29/04/2022	8	24
Taller práctico de exportación (Méjico y Chile)	Presencial	INTERNACIONALIZACIÓN	03/05/2022	5	25
Lean Office: Mejora la gestión y organización de los procesos en tu oficina y ahorra	Online	LOGÍSTICA/PRODUCCIÓN	05/05/2022	8	26
Cómo desarrollar la resiliencia para adaptarnos a situaciones adversas y salir	Presencial	PERSONAS	09/05/2022	10	27
Ventas B2B en digital: Herramientas Growth	Online	VENTAS	11/05/2022	8	28
Hablar en público: La habilidad imprescindible para vender	Presencial	PERSONAS	13/05/2022	10	29
PNL para mejorar la comunicación en las empresas	Presencial	PERSONAS	19/05/2022	10	30
Lean Startup: Validación de nuevas soluciones	Online	INNOVACIÓN	20/05/2022	8	31
Neurociencia para mejorar los resultados en la empresa	Online	PERSONAS	23/05/2022	8	32
Conceptos Financieros fundamentales en el ámbito empresarial	Presencial	FINANZAS	24/05/2022	10	33
Servicio al Cliente (SAC): Superando las expectativas	Online	VENTAS	25/05/2022	8	34
Neuroliderazgo empresarial para maximizar la toma de decisiones	Presencial	ESTRATEGIA	02/06/2022	10	35
Estrategia digital generar valor añadido en nuestro producto o servicio	Presencial	DIGITALIZACIÓN	03/06/2022	10	36
Taller de marketing automation para pymes	Presencial	DIGITALIZACIÓN	06/06/2022	10	37
Branding para aumentar tus ventas	Presencial	MARKETING	07/06/2022	10	38
Taller para la medición de sitios web (Analítica digital)	Online	DIGITALIZACIÓN	08/06/2022	8	39
Workshop "Ciberseguridad y protección digital para pymes"	Presencial	DIGITALIZACIÓN	16/06/2022	5	40
Impuestos Clave de las Pymes: Iva e Impuesto de Sociedades	Presencial	FINANZAS	21/06/2022	10	41
Posicionamiento en google para pymes (SEO)	Online	DIGITALIZACIÓN	22/06/2022	8	42

WORKSHOP EMPATÍA APLICADA A LA VENTA

Formación

Fecha: 01/03/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento
C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 9.00 a 14.00 horas

Horas de formación: 5 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Es una obviedad decir que no todas las personas somos iguales. Sin embargo, cuando analizamos la venta de la mayoría de empresas, nos encontramos con el mismo mensaje para cualquier interlocutor. Comprender al cliente y entender cómo piensa, nos da una gran ventaja para saber cómo mostrarle la información.

Bloques:

- Conducta y autogestión.
- Personalidades comerciales.
- Gestos del cliente.

Objetivos:

- Ser capaces de perfilar rápidamente al potencial cliente.
- Conocer cómo tratar a cada perfil.
- Aplicar inteligencia emocional en el proceso comercial.
- Utilizar y reconocer los gestos como guía en la venta.

Impartido por: **Alejandro Calderón**

Director de Innovación en Activa Ventas. 9 años de experiencia en innovación y dinamización de equipos multidisciplinares y 6 años de experiencia comercial y gestión de equipos. Ha trabajado con más de 635 profesionales en proyectos de diferenciación y mejora empresarial. Graduado en Ingeniería de Diseño Industrial y Desarrollo de Producto y experto en herramientas para diseño de productos y servicios innovadores. Ha participado también en programas de metodologías Lean y de validación de modelos de negocio.

GESTIÓN EFICAZ DE EQUIPOS Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

Formación

Fecha: 02/03/2022 y 09/03/2022

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

En esta sociedad nos olvidamos con frecuencia de lo importante, las personas. Dedicamos gran parte de nuestra vida a formarnos, buscar trabajo y finalmente a trabajar. El conocimiento del comportamiento, las emociones y la conducta humana es necesario para crear buenos equipos, gestionar personas y vivir nuestro trabajo con felicidad.

Programa:

- ¿Cuánto te conoces?
- Ruleta de conflictos
- Aprender a escuchar
- Comunicación positiva y eficaz
- Comunicación no verbal
- Configuración de equipos según la dinámica de los colores
- Liderazgo

Objetivos:

Proporcionar herramientas y estrategias en la gestión de personas y equipos, como crear un equipo, comunicación eficaz, resolución de conflictos, acompañamiento de procesos personales y autoconocimiento personal como herramienta para el liderazgo.

Impartido por: **Patricia Fernández Gil**

Licenciada en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid. Máster en Neuropsicología. Anteriormente ha coordinado y dirigido diferentes unidades y centros de Psicología y Neuropsicología como Brain Trainin Gym o Down Madrid. Actualmente es Co-fundadora de la UAD, Unidad de Atención al Desarrollo donde interviene en la práctica clínica y en múltiples actividades formativas en el ámbito empresarial y médico dirigidas a la gestión de equipos, conocimiento personal y emocional, resolución de conflictos y comunicación. Colabora en Aragón TV, en el programa Cosas de Clase en la selección "Toma nota Psicología" y ha colaborado en TVE en el programa Desafía tu Mente. Participa activamente en Congresos Internacionales y Nacionales en materias como Neuromarketing, Neuroarquitectura.

LIDERAR ORGANIZACIONES 5.0: LIDERANDO EL CAMBIO Y LA INNOVACIÓN

Formación

Fecha: 03/03/2022 y 10/03/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento
C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 9.00 a 14.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Curso dirigido a directivos y gestores de equipos humanos que deseen gestionar el cambio y la innovación en todos los niveles de su organización, formando a líderes cuyos objetivos sean fomentar la creatividad y la innovación entre sus empleados para lograr, mejorar o mantener su posición competitiva.

Programa:

- Como convertirse en un líder transformador e innovador.
- Liderar a través de conversaciones.
- Feed- back y Feedforwar.
- Establecer visiones poderosas. Método merlin.
- Objetivos SMART, PURE, CLEAR.
- Motivos para la acción.
- Gestionado el cambio. Plan de mejora personal.

Objetivos:

- Establecer una visión y una dirección claras.
- Usar el poder de las emociones para motivar.
- Crear objetivos ambiciosos para su equipo.

Impartido por: **Ana Amelia SanRomán**

Consultora sénior, coach, conferenciante, con mas de 20.000 horas de formación a líderes y equipos de todos los sectores productivos. Lcda. en Derecho, Lcda. en CC. Políticas y de la Administración y Lcda. en Sociología. Coach ejecutiva AECOP AC- 39. Socia fundadora del Circulo Aragonés de Economía. Mentorizada por John Whitmore, Jim Selman, Robert Dilts, Cecilio Regojo, Lynda Gratton, Ken Blanchard, Selligman, Tal Ben Sahar, referentes todos ellos del mundo del liderazgo & coaching. Entre sus .principales clientes se encuentran: Instituto Aragonés de Fomento, CEOE, USJ, DPZ, ITA, UNIZAR, Ayuntamiento de Zaragoza, FAMCP, Escuela de negocios CAI Escuela Superior de las Fuerzas Armadas, SARGA, ADIDAS, CARRERAS, KIMBERLY-CLARK, CURVER, Hotel BOSTON, entre otras.

WORKSHOP ¿CÓMO IMPLANTAR UN PROGRAMA COMPLIANCE EN LA EMPRESA?

Formación

Fecha: 04/03/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento
C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 9.00 a 14.00 horas

Horas de formación: 5 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

La Ley Orgánica 5/2010, de 22 de junio introdujo en nuestro ordenamiento la responsabilidad penal de las personas jurídicas, fruto tanto del incesante proceso de armonización internacional del Derecho Penal como de la sentida necesidad de dar una respuesta más eficaz al avance de la criminalidad empresarial, undamentalmente en el marco de la delincuencia económica.

Posteriormente, con la reforma del Código Penal del año 2015 esta responsabilidad penal se completa y se establece un sistema de prevención en la comisión de delitos o Compliance que puede eximir o atenuar la responsabilidad criminal de las personas jurídicas.

Ante esta necesidad planteada por imperativo legal, las empresas dentro de sus políticas de estricto cumplimiento de la normativa desarrollan estos sistemas de prevención a través de los denominados Planes de Prevención de Riesgos Penales o Compliance que suponen la herramienta apropiada para la prevención de delitos dentro del seno de la empresa, y concretamente para el supuesto de la comisión de los referidos en el artículo 31 bis.1 del Código Penal.

Para prevenir y evitar que la empresa pueda ser declarada penalmente responsable debe implantar un Programa de Compliance.

Objetivos:

En este workshop el alumnado va a adquirir los conocimientos necesarios para poder elaborar un Programa de Compliance Penal adaptado al tamaño de su empresa y conforme a la ISO 19601.

Impartido por:

Maria Puig Forcano

Licenciada en Derecho por la Universidad de Zaragoza, Máster en Derecho por el Instituto Superior de Derecho y Economía (ISDE) y Máster en Asesoría financiera y tributaria por la Escuela de Negocios C.A.I., cuenta con más de 20 años de experiencia en asesoría legal y fiscal a empresas y personas físicas, así como administración y gestión financiera de sociedades.

Luis Burillo Pacheco

Licenciado en Derecho y Doctorando en Derecho Administrativo por la Facultad de Derecho de la Universidad de Zaragoza (Tesis: Transparencia y Cumplimiento normativo en Instituciones Deportivas), Master en Derecho Deportivo por Universidad de Valencia y Master en Dirección de Recursos Humanos por el Centro de Estudios Financieros (CEF).

ANÁLISIS ECONÓMICO/ FINANCIERO DE LAS PYMES

Formación

Fecha: 08/03/2022 y 15/03/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento
C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 9.00 a 14.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

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, Mémore,...)

LEAN: CÓMO MEJORAR LA EFICIENCIA DE LOS PROCESOS Y AHORRAR COSTES

Formación

Fecha: 14/03/2022 y 21/03/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento
C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 15.00 a 20.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Introducción a las herramientas Lean para la mejora de la seguridad, calidad y productividad. Hoy las empresas necesitan a operar al máximo nivel y apoyarse en modelos de trabajo que generen valor añadido. La introducción de métodos de gestión y producción ajustada (Lean) permite a las empresas ajustarse a la demanda del cliente y responder con flexibilidad, calidad y el máximo aprovechamiento de los recursos disponibles.

El eje central de este enfoque es la eliminación sistemática de todas las ineficiencias: falta de calidad, esperas, tiempos muertos, desplazamientos superfluos, stocks innecesarios, sobreprocesos, etc.

Programa:

- Pensamiento Lean.
- Concepto de valor añadido y despilfarros.
- Análisis de la cadena de valor (VSM).
- Aseguramiento de la calidad.
- Las 5S: orden, limpieza y hábitos sostenibles.
- Gestión operativa a intervalo corto (GIC).
- Nociones de flujo y pull.
- Diseño de layout y desplazamientos.
- Gestión visual.
- Talleres kaizen para la mejora.
- Definición de estándares.
- Herramientas para la resolución de problemas.

Objetivos:

El objetivo principal es que los asistentes visualicen los beneficios y dificultades que existen a la hora de implantar sistemas de gestión basados en Lean e introducir las herramientas de eliminación del despilfarro.

El alumnado aprenderá a:

- Los principios Lean y las ventajas de su empleo.
- Distinguir los desperdicios y reconocer oportunidades de mejora.
- Aplicar las herramientas Lean más apropiadas a cada situación.
- Mejorar la organización del trabajo, propio y del equipo, la comunicación y el trabajo en equipo.

Impartido por: **Iosu Palacios**

Diplomado en Empresariales. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Máster en Aseguramiento de la Calidad y Organización Industrial. Máster Black Belt. Ha sido coordinador de calidad y seis sigma en BSH Esquiroz y Consultor Senior de Competitividad Human Management System. Actualmente es socio fundador de ACMP.

4 ESTILOS RELACIONALES PARA AFRONTAR CADA SITUACIÓN DENTRO DE LA EMPRESA

Formación

Fecha: 16/03/2022 y 23/03/2022

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Todas las personas tenemos modelos y formas de relacionarnos diferentes, por ello percibimos la realidad de manera distinta. Ser conscientes de ello nos permite adaptar nuestra comunicación al estilo de cada persona y por extensión, seremos capaces de entendernos mejor con todo tipo de personas, evitando conflictos y generando una comunicación más fluida y efectiva. El Método Bridge® es idóneo en el desarrollo de personas y equipos, para conocer fortalezas y áreas de desarrollo y aplicarlo en la mejora de la comunicación y las relaciones. Es un modelo basado en los pares dicotómicos de la personalidad de Carl Jung, que identifica cuatro estilos de comunicación que están identificados con los cuatro elementos de la naturaleza: tierra, fuego, aire y agua. El modelo permite saber cómo afronta cada estilo relacional la comunicación interpersonal, la toma de decisiones, las situaciones de conflicto, el estrés, y la gestión del cambio.

Programa:

- Los cuatro estilos relacionales.
- Reconocer e identificar los distintos estilos.
- ¿Cuál es mi estilo? Por qué es bueno conocerlo.
- Qué es importante para cada estilo y qué debemos evitar con cada uno de ellos.
- Relaciones entre estilos: miopías e incomprensiones.

Objetivos:

- Conocer las claves comunicativas de cada perfil de persona para relacionarnos con ella de manera efectiva.
- Identificar tu estilo relacional primario.
- Identificar el tipo de perfil según los estilos que estén presentes en ti y el estilo de conducta para entender nuestra relación con los demás.
- Mejorar la efectividad de las relaciones interpersonales en la organización.
- Conocer nuestras competencias naturales, puntos fuertes y áreas de mejora.

Impartido por: **Noelia Rodríguez Laplana**

CEO de APR Coaching & Consulting. Pedagoga terapeuta. Coach Ejecutivo y de Equipos. PCC por la International Coach Federation (ICF). Co-directora académica de los programas de formación propios sobre Crecimiento Personal, Comunicación, Liderazgo y Desarrollo de Habilidades de Humanización, y de los elaborados específicamente para empresas y organizaciones. Co-creadora de los programas de formación "Arrecife de la Pamparola®".

Ramón Cristobalena Peix

Consultor de Cultura Organizacional por Barrett Values Centre. Business Partner del Instituto de Comunicación. Coach Ejecutivo y de Equipos. PCC por la International Coach Federation (ICF) y CPC por la Asociación Española de Coaching (ASESCO). Desde 2017, como consultor de Barrett Values Centre, ayuda en los procesos de Transformación Cultural de las Organizaciones con la aplicación de las CTT (Cultural Transformation Tools). En 2018 entra a formar parte del elenco de profesores de Efic (Escuela de Formación Integral en Coaching) escuela Líder del sector en España y con proyección Internacional.

NEUROMARKETING PARA POTENCIAR LA MARCA DE LAS EMPRESAS DEL FUTURO

Formación

Fecha: 17/03/2022 y 24/03/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 9.00 a 14.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

La neurociencia en los últimos 10 años nos ha aportado mucho conocimiento sobre cómo funciona nuestro cerebro y sobretodo nuestra mente, desvelándonos cómo se desarrollan las decisiones de compra. Nuestro subconsciente juega un papel fundamental en dichas decisiones; y junto con un nuevo perfil de consumidor más conectado, más informado y exigente, se debe transformar la manera en la que nos comunicamos e interactuamos con él. Todo debe estar enfocado a captar su atención. Pero y si además lo enamoramos de tu marca? Será un cliente fiel que hablará de ti. Bienvenidos al marketing 4.0. Neurociencia aplicada a la estrategia de venta (neuroventas) y al marketing (neuromarketing) para crear el Efecto WOW de las marcas.

BLOQUE 1: NEUROWHAT?

Qué es y para qué sirve la neurociencia aplicada.

BLOQUE 2: NEUROBRANDING

Lo que necesita tu marca para enamorar.

BLOQUE 3: NEUROMARKETING

Cómo comunicar, cómo vender, para persuadir al cerebro de tu consumidor.

BLOQUE 4: HIPEREXPERIENCIA Y EL EFECTO WOW

Cómo crear experiencias memorables.

BLOQUE 5: CASOS DE ÉXITO

Objetivos:

- Evangelizar sobre la neurociencia aplicada a la empresa.
- Cómo aplicarlo al márketing: 5p, Neurobranding, neuromarketing, Neurocomunicación, hiperexperiencia
- Aportar Tips y claves para aplicar a cualquier modelo de negocios.

Impartido por: **Raquel Fructos.**

Diplomada en Turismo (Univ. Gerona). MIB (Master en International Business). Posgrado en Marketing Digital en Esic. Master en Neuromarketing. Trayectoria profesional de más de 15 años como directora de marketing y ventas multisectorial y consultora en internacionalización para Pymes. CEO de The Smart Bubble, agencia de neuromarketing. Creadora de marcas tanto en el ámbito nacional como internacional y fundadora de conceptos gastronómicos como Tasta'mmBurger & Gin. Conferenciante y formadora acreditada por la Diputación de Barcelona.

DESIGN THINKING: CONCEPTUALIZACIÓN DE NUEVAS SOLUCIONES

Formación

Fecha: 18/03/2022 y 25/03/2022

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

En una actualidad de incertidumbre, con una gran complejidad de comprensión de la información, emerge Design Thinking o Pensamiento de diseño como el proceso para desarrollar una idea de negocio innovadora, desde la identificación de oportunidades y el planteamiento inicial hasta la generación de soluciones factibles. En Design Thinking es clave introducir a la persona como eje principal del diseño de productos y/o servicios, enmarcado dentro del denominado Human Centered Design, o diseño centrado en la persona, porque las mejores ideas son las que consiguen conectar con el cliente.

Programa:

- Introducción a Innovación Centrada en las Personas• Identificar tu estilo relacional primario.
- Lanzamiento del Reto y aplicación de un proceso de exploración para la comprensión del mismo mediante la empatía y la visualización de nuestra persona.
- Generación de Ideas y prototipado-testeo.
- Aplicación Práctica del Design Thinking.

Objetivos:

Este taller aportará una introducción a los alumnos sobre la metodología y el mindset que buscamos a la hora de definir nuevas soluciones de negocio (producto / servicio) o mejorar las existentes.

- Capacitar al participante para afrontar proyectos de definición de nuevos productos-servicios con seguridad, teniendo claro el punto de partida y aplicando un proceso de exploración centrado en el cliente.
- Introducir al participante en el Design Research basado en la empatía y la comprensión del comportamiento.
- Iniciar al participante en procesos sistemáticos de generación de ideas.
- Enfocar al participante en el prototipado rápido y el testeo como modelo de construcción de valor para cliente.
- Promover en el participante la reflexión previa a la actuación.

Impartido por: **Juan Gasca**

Fundador y Director General Thinkers Co., Agencia de Diseño e Innovación. Ampliamente formado en el mundo del diseño e inmerso en el mundo del emprendimiento y los negocios. Con gran know-how en Design Thinking, Lean y Business Design, es formador y mentor en diversas escuelas de negocios e instituciones de primer nivel tales como IE Business School, ESIC y EOI Escuela de Negocios”.

HABILIDADES DE COMUNICACIÓN Y TEAM BUILDING PARA QUE EL EQUIPO FUNCIONE

Formación

Fecha: 22/03/2022 y 29/03/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento
C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 9.00 a 14.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Más de la mitad de los problemas en las empresas se deben a una mala comunicación entre los miembros del equipo. De los líderes a los trabajadores, entre sí y viceversa. Profesionales que no saben escuchar o explicar sus ideas de forma clara, que no saben convencer, motivar o resolver un conflicto. Reuniones poco eficaces, protocolos demasiado farragosos, carencias y malos entendidos que se producen de forma oral y escrita. Todo eso dentro de la empresa, de cara al exterior qué mensajes y cómo transmitirlos, como sacar partido a las redes sociales. Utilizar la herramienta adecuada en cada caso. Los ejercicios de team building harán reflexionar a los participantes y reforzarán sus habilidades de comunicación y mejorará el rendimiento en la empresa. Pasarán una jornada inolvidable de la que saldrán motivados, con la autoestima por las nubes y felices.

Programa:

- ¿Cómo comunicáis en la empresa? Mejoramos situaciones entre todos.
- Papeles en una reunión. Identificamos personajes tipo y experimentamos como podemos ser más eficientes.
- A través de dinámicas de Team Building, aprendemos a mejorar las relaciones interpersonales para conseguir un equipo más feliz y eficaz.
- Los participantes adquieren habilidades de comunicación: escucha, empatía, asertividad y mejoran su forma de comunicar mientras pasan un rato divertido. Resultado: un equipo más unido y comprometido.

Objetivos:

- Que los participantes perciban lo importante que es mejorar su forma de comunicar.
- Entrenar habilidades de comunicación interpersonales imprescindibles para que las personas sean más felices y la empresa mejore su rendimiento.
- Escuchar de forma activa y dirigirse a los demás con asertividad de forma oral y escrita.

Impartido por: **Ana Ainsa**

Periodista y consultora en Bya Comunicación. Entrena a portavoces y enseña habilidades de comunicación en distintas empresas y organismos. Editora, presentadora y redactora en Antena 3 Televisión, TVE y Aragón TV durante doce años. En la actualidad, desde BYACOMUNICACIÓN, asesora a sus clientes para que comuniquen su mensaje de forma eficaz. Autora de 4 libros. Es Licenciada en Ciencias de la Información, DEA en Sociología y Máster en Protocolo.

GESTIÓN DE ESTRATÉGICA DE COMPRAS EN ENTORNOS DE ALTA INCERTIDUMBRE

Formación

Fecha: 28/03/2022 y 04/04/2022

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Horario: 16.00 a 20.00 horas

Horas de formación: 8 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

En este curso revisaremos la función de Compras, como actor estratégico en los tiempos de crisis económica, suministro, inestabilidad, como control del gasto y rentabilidad de la empresa desde la función de aprovisionamiento hasta las funciones más estratégicas para el control de los productos, siempre con orientación a los internos y externos.

Objetivos:

- Compras como parte fundamental de la Rentabilidad de la Empresa.
- Plan estratégico de Compras.
- Iniciar al participante en procesos sistemáticos de generación de ideas.
- Global Sourcing y situación geopolítica.
- Análisis de Riesgos y planes de mitigación.

Impartido por: **Javier Martínez Lorente**

Ingeniero Superior Industrial, con MBA en Negocios Internacionales. Experiencia en áreas de compras a nivel internacional en diferentes sectores, desde hace 20 años, con experiencia en implantación de empresas y delegaciones en diferentes regiones y continentes. Docente y tutor de contenidos desde hace más de 15 años en Postgrado, MBA, EMBA en diferentes Centros de Negocios y Universidad a Distancia de Madrid.

LA GESTIÓN ESTRATÉGICA INTEGRAL EN LA EMPRESA: OBJETIVOS Y KPIs

Formación

Fecha: 30/03/2022 y 06/04/2022

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Canalizar las energías, habilidades y conocimientos específicos de las personas que interactúan en una organización hacia el logro de metas estratégicas de largo plazo no es tarea sencilla. A este respecto, hace ya unas décadas que en la empresa ha tomado especial relevancia el concepto de Control de Gestión, sobre todo desde su vertiente estratégica. Su origen se centra, entre otras causas, en las diferencias que habitualmente surgen entre los intereses individuales de los responsables y los intereses generales de la propia organización: propósitos, estímulos, exigencias y necesidades.

Asimismo, los procesos -cada vez más heterogéneos- han ido tomando un grado de complejidad más elevado, los recursos son cada vez más restringidos, y la toma de decisiones va centrándose en parcelas de la empresa más específicas. Todo ello explica la necesidad de implementar herramientas de apoyo eficaces para acompañar los procesos de gestión y de toma de decisiones en el seno de la empresa. El Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard - BSC) es un sistema de administración e información que alberga una gran potencialidad, pues va más allá de la perspectiva financiera con la que los gerentes acostumbran a evaluar la marcha de una empresa.

Por una parte, el método del BSC es válido para medir las actividades de una compañía en términos de su visión y estrategia. Como herramienta de management, ayuda a expresar los objetivos e iniciativas necesarias para cumplir con la estrategia de la compañía, y a su vez sirve para mostrar en qué momento los empleados y las distintas áreas o departamentos logran alcanzar las metas propuestas.

Así, el BSC sugiere que veamos a la organización desde cuatro perspectivas, cada una de las cuales debe responder a una pregunta determinada:

- Del cliente - ¿Cómo nos ven los clientes?
- Interna del Negocio - ¿En que debemos sobresalir?
- Innovación y Aprendizaje - ¿Podemos continuar mejorando y creando valor?
- Financiera - ¿Cómo nos vemos a los ojos de los inversores?

El BSC puede actuar como el mejor proveedor de información para la gestión de la compañía, pues su concepción invita a la inversión en el largo plazo, cuidando especialmente la su orientación hacia los clientes, los empleados y el desarrollo de nuevos productos y sistemas.

Impartido por: **Alfonso López Viñegla**

Profesor Titular de Contabilidad y Sistemas de Información de la Universidad de Zaragoza (España), además de un experto Formador y Consultor de empresas con una amplia experiencia Internacional. Colabora y/o ha colaborado en instituciones diversas como el Instituto de Empresa (IE), ESADE, IEF, UNED, EOI, EBS, Ibercaja, IAF, ESESA, ENAE, MOI, UB, Caixanova, UNED, Cajasol, ITA, Ciheam, etc. Asimismo, ha impartido formación directiva a nivel internacional en diversas instituciones, Escuelas y Universidades. Ha sido vicedecano de relaciones con Empresas e Instituciones de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Zaragoza.

Desde una perspectiva profesional, ha desarrollado más de 400 seminarios de alta dirección, se encuentra en varios procesos de implantación de BSC y CM en más de 40 empresas, destacando Panishop, Eboca, Harineras Villamayor SA., Enarco, Electrónica Cerler, Diputación de Barcelona, Agroarxa, Grandes vinos y viñedos, Fundación Agustín Serrate, etc. Ha Diseñado en España 10 Jornadas directivas de primer nivel y es Socio Director de la Firma ACERTIUS SUMA CAPITAL.

WORKSHOP "INICIACIÓN A LA EXPORTACIÓN"

Formación

Fecha: 31/03/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 9.00 a 14.00 horas

Horas de formación: 5 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

- Introducción a la contratación internacional. Principios rectores.
- Registro de marcas y/o patentes.
- Preparación de documento de confidencialidad y protección de datos.
- Preparación de contrato de distribución.
- Principales INCOTERMS.
- Arbitraje internacional.

Objetivos:

Cualquier empresa, alcanzado un determinado volumen de negocio, tiende a expandir mercados. La finalidad de la formación será la de identificar los problemas más comunes en los que incurren las empresas al comenzar una exportación, y definir los primeros pasos a seguir en el camino a la misma.

Impartido por:

Cristina Llop Velasco. Socia de las áreas Dispute Resolution y Litigation de ECIJA, directora de la oficina de Zaragoza. Colegiada nº 4858 del Real e Ilustre Colegio de Abogados de Zaragoza. Licenciada en Derecho por la Universidad de Zaragoza 1996-2001. Máster en Práctica jurídica por la misma Universidad. Executive en Arbitraje Internacional por la International Chamber of Commerce. Consejera electiva del Consejo General de la Abogacía Española (CGAE). Vocal de la Comisión de Relaciones con la Administración de Justicia y de la Comisión de Prevención de Blanqueo de Capitales del CGAE. Ex presidenta de la Confederación Española de la Abogacía Joven.

Maite Royo Repollés. Socia de las áreas Dispute Resolution y Litigation de ECIJA. Colegiada nº 4269 del Real e Ilustre Colegio de Abogados de Zaragoza. Licenciada en Derecho por la Universidad de Zaragoza 1991-1996. Máster en Práctica jurídica y Master en urbanismo por la misma Universidad. Executive en Arbitraje Internacional por la International Chamber of Commerce. Técnico de la Diputación Provincial de Zaragoza (2005-2013)

DISEÑO E IMPLANTACIÓN DE UN PLAN DE IGUALDAD EN LA EMPRESA

Formación

Fecha: 01/04/2022 y 08/04/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 9.00 a 14.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

De acuerdo con la Ley orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres y la Ley 17/2015, de 21 de julio, de igualdad efectiva entre mujeres y hombres, todas las empresas están obligadas a respetar la igualdad de trato y oportunidades en el ámbito laboral, y con esta finalidad han de adoptar medidas destinadas a evitar cualquier tipo de discriminación laboral entre mujeres y hombres.

El Real Decreto-ley 6/2019, de 1 de marzo, redujo de 250 a 50 el número necesario de personas en plantilla para que fuera obligatoria la aplicación y elaboración de un plan de igualdad siendo obligatorio desde el próximo 7 de marzo.

Este curso se plantea desde un punto de vista práctico en el que se conocerán las herramientas para la confección del informe de diagnóstico y el propio plan.

Objetivos:

En este workshop el alumnado va a adquirir los conocimientos necesarios para diseñar, elaborar e implantar un Plan de Igualdad en su empresa y registrarlo con todas las garantías desde un punto de vista eminentemente práctico.

Impartido por:

Maria Puig Forcano. Licenciada en Derecho por la Universidad de Zaragoza, Máster en Derecho por el Instituto Superior de Derecho y Economía (ISDE) y Máster en Asesoría financiera y tributaria por la Escuela de Negocios C.A.I., cuenta con más de 20 años de experiencia en asesoría legal y fiscal a empresas y personas físicas, así como administración y gestión financiera de sociedades.

Luis Burillo Pacheco. Licenciado en Derecho y Doctorando en Derecho Administrativo por la Facultad de Derecho de la Universidad de Zaragoza (Tesis: Transparencia y Cumplimiento normativo en Instituciones Deportivas), Master en Derecho Deportivo por Universidad de Valencia y Master en Dirección de Recursos Humanos por el Centro de Estudios Financieros (CEF). Cuenta con más de 25 años de ejercicio profesional independiente y desde el año 2014 lleva a cabo la dirección letrada en la implantación de protocolos de prevención penal de sociedades mercantiles en la Comunidad Autónoma de Aragón actuando también como Compliance Officer. Es además asesor jurídico de Administraciones locales y Colegios Profesionales de la misma Comunidad.

NEGOCIAR PARA GANAR

Formación

Fecha: 05/04/2022 y 12/04/2022

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Cuando nos sentamos con un potencial cliente, nuestro objetivo es comprender cómo podemos ayudarle a mejorar su situación.

No se trata de ganar al cliente, se trata de ganar con el cliente y que él gane con nosotros.

Por eso, debemos ser capaces de escuchar y rebatir sus objeciones, buscando la solución que mejor se adapte a sus necesidades y consiguiendo nuestro objetivo marcado.

Bloques:

- Principios básicos de negociación
- Influencia según Cialdini.
- Perfiles presentes en la decisión.

Objetivos:

- Aprender a fijar el objetivo clave de cada reunión.
- Lograr el win-win con el cliente.
- Entender cómo influye el contexto del cliente.
- Conocer las objeciones principales y cómo rebatirlas.
- Orientar y facilitar el cierre.

Impartido por: **Luis Miguel López**

.Director Desarrollo de Negocio en Activa Ventas. 21 años de experiencia comercial con canales de distribución, equipos y clientes. Más de 8.600 reuniones comerciales en entornos B2B con clientes y potenciales.

Ha participado en más de 160 proyectos de desarrollo y mejora comercial con empresas de entornos B2B, en los que ha trabajado mano a mano con 800 profesionales de la venta con los que hemos trabajado.

Además es técnico de informática de gestión y ha participado en el programa superior de claves en dirección empresarial. También es analista DISC certificado.

APRENDER A MOVILIZAR: CÓMO LEVANTAR LAS BARRERAS AL CAMBIO

Formación

Fecha: 11/04/2022 y 18/04/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 15.00 a 20.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

El Covid, los problemas de suministro de microchips, fibra de vidrio, etc. ha aumentado la presión para cambiar. Estos cambios han acelerado la presencia de un nuevo entorno para la toma de decisiones: el entorno de la Complejidad y el Cambio. No ser consciente y no saber cómo se toman decisiones en este entorno y creer que seguimos en entornos de certidumbre y de expertos, está generando en nuestros equipos bloqueos, miedos, preocupaciones, estrés y pérdida de competitividad en las empresas.

Este hecho y la incapacidad actual de manejar la cuestión humana, lleva a que, según un estudio de BCG, casi el 75% de los resultados de los cambios y transformaciones no logran mejorar el rendimiento del negocio, ya sea a corto o largo plazo.

Lo que la mayoría de las organizaciones suelen pasar por alto es el cambio interno, lo que las personas piensan y sienten, y que tiene que ocurrir para hacer posible la estrategia. De una manera clara, los resultados de la transformación de las empresas, depende de la transformación de las personas y de su manera de relacionarse, y en primer lugar los líderes y personas de mayor influencia. Y cuando hablamos de transformación de las personas, debemos saber que hablamos de "transformar las formas de pensar y la manera de interactuar".

Objetivos:

- Aprender a pensar y tomar decisiones en el entorno de complejidad.
- Comprender el proceso de construcción de la realidad perceptual: el paradigma holográfico.
- Aprender la primera clave del cambio: El proceso de aceptación y el poder humano de transformar el resultado de las situaciones de vida. ¿Resiliencia o Antifragilidad?.
- Aprender a movilizar en las siguientes situaciones difíciles:
 - Cómo movilizar desde la visión compartida. La estrategia interna de movilización humana.
 - Cómo movilizar cuando aparece el "dar por hecho".
 - Cómo movilizar ante situaciones de "esto no es mío", "creo que no va a funcionar".
 - Cómo movilizar a las personas ante el "no quiero".
- Abordar el concepto de Responsabilidad.
- El proceso de feedback como centro del desarrollo y del compromiso de las personas. La gestión por consecuencias.
- Realización del Test de Capacidad de Cambio de tu empresa.

Impartido por: **Julián Trullén**

Me defino como Cambiólogo®, término que hemos creado en MAX · Estrem. Apasionado del cambio, el aprendizaje, el emprendimiento y la innovación. Con más de 30.000 horas de experiencia acompañando a la Alta Dirección de empresas en sus procesos de liderazgo y transformación personal y organizacional. Durante mis casi 30 años de experiencia, he tenido el placer de acompañar a empresas como Bridgestone, Volvo, Toyota, McDonald's, Auchan, Kiabi, Sabadell, Bizintek, SMR Automotive, Cebek, WestRock, Bostlan, MoneyGram, Adient, Metro Madrid, Ibercaja, Magaiz, Genetracer, Cooperativas Agro-Alimentarias España, ...

Actualmente soy director de MAX · Estrem, junto a mi equipo ayudamos a las organizaciones a mejorar, acompañándolas en la preparación emocional y relacional de sus equipos mediante nuestra metodología, tecnología y certificación.

CLAVES PARA CREAR UN ECOMMERCE QUE CONVIERTA LAS VISITAS EN CONVERSIONES

Formación

Fecha: 13/04/2022 y 20/04/2022

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Esta formación nos centraremos en analizar el mundo web desde una visión Customer céntrica y con el objetivo de convertir visitantes en Clientes. Estudiaremos, a través de principios teóricos, qué nos genera más confianza en una web.

Cómo organizar y mostrar los elementos de una tienda online para generar confianza en la primera impresión e interacción con la web, y comprenderemos qué factores son importantes cuando se desea atraer dicha confianza. Se proporcionarán consejos para crear experiencias en la web y apartado ecommerce diferenciales que consigan impactar e convertirse en memorables.

Objetivos:

- Descubrirás cómo funciona el cerebro de tu usuario cuando visita tu ecommerce.
- Aprenderás las claves para diseñar y estructurar una ecommerce que convierta.
- Estructura y diseños que funcionan.
- El contenido que no debe faltar en tu ecommerce.
- La usabilidad y la experiencia de las tiendas online de éxito.

Impartido por: **Raquel Fructos**

Diplomada en Turismo (Univ. Gerona). MIB (Master en International Business). Posgrado en Marketing Digital en Esic. Master en Neuromarketing. Trayectoria profesional de más de 15 años como directora de marketing y ventas multisectorial y consultora en internacionalización para Pymes. CEO de The Smart Bubble, agencia de neuromarketing. Creadora de marcas tanto en el ámbito nacional como internacional y fundadora de conceptos gastronómicos como Tasta'mmBurguer & Gin. Conferenciante y formadora universitaria acreditada por la Diputación de Barcelona, IAF y Zaragoza Activa.

INNOVACIÓN TECNOLÓGICA Y DIGITALIZACIÓN EN LA LOGÍSTICA Y EL TRANSPORTE SOSTENIBLE

Formación

Fecha: 19/04/2022 y 25/04/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 15.00 a 20.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Las empresas no sólo tienen que montar redes operacionales eficientes, sino que además tienen que ser flexibles y sostenibles. Para conseguir esto hay que tener una estrategia operacional clara que incluya un modelo de digitalización que asegure el control de toda la cadena de valor.

En toda estrategia es imprescindible analizar cómo ejecutamos los procesos y qué huella dejamos desde un punto de vista de sostenibilidad. Una vez tenemos clara nuestra huella el siguiente paso será trazar un plan para minimizar el impacto.

Objetivos:

- Conocer los básicos para trazar una estrategia operativa.
- Entender qué es la economía circular.
- Conocer qué es la digitalización de la cadena de valor.
- Conocer distintas digitalizaciones disponibles para la cadena de suministro.
- Entender las claves para realizar planes de minimización de huella de carbono.
- ¿Cómo integrar todo en la estrategia operacional de la empresa?.

Impartido por: **Jesús Soler**

Especialista en operaciones, gestión del cambio y transformación empresarial, es director de operaciones de Grupo AGORA, pertenece a las juntas directivas del Centro Español de Logística, ALIA y el Colegio Oficial de Ingenieros Industriales de Aragón y La Rioja, además es ponente en varios programas de postgrado en distintas universidades y escuelas de negocio. Acumula más de 20 años de experiencia formando parte de diversos comités de dirección en varias empresas de distintos sectores (bienes de consumo, distribución, automoción, industrial, químico). Es ingeniero Industrial, dispone de varias especializaciones, y amplia formación entre la que destaca un PDD por IESE Business School, MBA por ThePowerMBA, Master de Logística por el Zaragoza Logistics Center.

LAS CLAVES DE LA NEUROCIENCIA APLICADA A LA EXPERIENCIA DE CLIENTE

Formación

Fecha: 21/04/2022 y 28/04/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 9.00 a 14.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Esta formación desarrollará las claves para aplicar neurociencia en la experiencia del usuario. Analizaremos los puntos de contacto o touchpoints entre cliente y marca, puntos que pueden generar oportunidades para las marcas si estas llevan a cabo las estrategias adecuadas. Nos sumergiremos en la explicación del Marketing Experiencial y el porqué de su importancia, de manera teórica y práctica. Nos centraremos en el concepto del Customer Journey y la importancia de analizar la psicología del consumidor para comprender el inconsciente de nuestro cliente, y así poder ofrecerles experiencias personalizadas.

Objetivos:

- Cómo funciona nuestro cerebro en el momento de la compra. Qué busca tu audiencia.
- Descubrirás las claves para rediseñar tu experiencia de cliente actual por una que genere efecto WOW.
- Elementos fundamentales en la creación de tu nuevo Customer Journey (Viaje en el proceso de compra).
- Análisis y rediseño de todos los puntos de contacto con tu cliente. Desde la visita a la web hasta el cierre de venta.

Impartido por: **Raquel Fructos**

Diplomada en Turismo (Univ. Gerona). MIB (Master en International Business). Posgrado en Marketing Digital en Esic. Master en Neuromarketing. Trayectoria profesional de más de 15 años como directora de marketing y ventas multisectorial y consultora en internacionalización para Pymes. CEO de The Smart Bubble, agencia de neuromarketing. Creadora de marcas tanto en el ámbito nacional como internacional y fundadora de conceptos gastronómicos como Tasta mmBurger & Gin. Conferenciante y formadora universitaria acreditada por la Diputación de Barcelona, IAF y Zaragoza Activa.

OPTIMIZA TU EMPRESA A TRAVÉS DEL ANÁLISIS DE COSTES Y GESTIÓN FINANCIERA

Formación

Fecha: 27/04/2022 y 04/05/2022

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

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. 27 años de Asesor Fiscal y Contable. Director Financiero y Contable. Más de veinte 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, Méhora,...)

COMUNICACIÓN EFICAZ Y MOTIVACIÓN EN EQUIPOS DE TRABAJO

Formación

Fecha: 29/04/2022 y 06/05/2022

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

La comunicación es la herramienta principal de interacción entre las personas. Define la calidad y estrategias con las que un líder puede favorecer el logro de objetivos y metas para su organización o empresa a través de su equipo de profesionales. En esta sesión desarrollamos las claves esenciales para conseguir una comunicación eficaz. Por otra parte, es esencial conocer las estrategias motivacionales generales que pueden influir en las personas con el objetivo de saber establecer relaciones de trabajo sólidas, desarrollar un objetivo y reforzar la motivación.

Objetivos:

- Adquirir herramientas de aplicación práctica en la gestión de personas.
- Dotar de claves de comunicación que facilitan el crecimiento.
- Conocer el uso y los beneficios de la entrevista motivacional.
- Mejorar la comunicación en la empresa a través de estas estrategias.

Impartido por:

Charo Cuenca. Psicóloga y experta en liderazgo y coaching sistémico. Socia fundadora MÁSMENTHE. Miembro fundador de la asociación española de psicología holística (AEPH), entidad dedicada al desarrollo y aplicación de nuevas corrientes de psicología, en la cual actualmente es presidenta. Docente en formaciones con entidades públicas como el Máster de Educación Socioemocional de la Universidad de Zaragoza, UNED, Comisión Nacional de docencia de profesionales sanitarios, el Departamento de Educación del Gobierno de Navarra, directora de la formación "Entrenador experto en fútbol con valores" de Fundación Osasuna.

Adriana Marqueta. Psicóloga y Coach experta en liderazgo y coaching de equipos. Socia fundadora MÁSMENTHE. Doctora por la Universidad de Zaragoza. Ha sido profesora de la Universidad de Zaragoza, tutora en la UNED. Actualmente participa como docente en el Máster de Educación Socioemocional de la Universidad de Zaragoza, en la formación de "Entrenador experto en fútbol con valores" de Fundación Osasuna y es coordinadora de la Formación en Psicología Holística (AEPH). Formada en Entrevista Motivacional y acreditada con el Certificate of Completion in Motivational Interviewing Training New Trainers.

TALLER PRÁCTICO DE EXPORTACIÓN A CHILE Y MÉJICO

Formación

Fecha: 03/05/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 15.00 a 20.00 horas

Horas de formación: 5 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

- Introducción a la contratación internacional. Principios rectores.
- Exposición de la situación del mercado en Méjico y Chile conectándonos por videoconferencia con la oficina de Ecija en dichos países.
- Normativa mercantil y fiscal para exportar en cada país.
- Registro de marca y/o patente.
- Particularidades en atención al producto a exportar.

Objetivos:

Cualquier empresa, alcanzado un determinado volumen de negocio, tiende a expandir mercados, y, sin duda, Latinoamérica parece el mercado más atractivo por la aparente proximidad cultural. No obstante, resultan ser mercados complejos en los que es fácil incurrir en errores al confiarse en esa aparente semejanza que tan sólo es lingüística.

La finalidad de la formación será la de identificar los problemas más comunes en los que incurren las empresas al comenzar una exportación, y definir los primeros pasos a seguir en el camino a la misma.

Impartido por:

Cristina Llop Velasco. Socia de las áreas Dispute Resolution y Litigation de ECIJA, directora de la oficina de Zaragoza. Colegiada nº 4858 del Real e Ilustre Colegio de Abogados de Zaragoza. Licenciada en Derecho por la Universidad de Zaragoza 1996-2001. Máster en Práctica jurídica por la misma Universidad. Executive en Arbitraje Internacional por la International Chamber of Commerce. Consejera electiva del Consejo General de la Abogacía Española (CGAE). Vocal de la Comisión de Relaciones con la Administración de Justicia y de la Comisión de Prevención de Blanqueo de Capitales del CGAE. Ex presidenta de la Confederación Española de la Abogacía Joven.

Maite Royo Repollés. Socia de las áreas Dispute Resolution y Litigation de ECIJA. Colegiada nº 4269 del Real e Ilustre Colegio de Abogados de Zaragoza. Licenciada en Derecho por la Universidad de Zaragoza 1991-1996. Máster en Práctica jurídica y Master en urbanismo por la misma Universidad. Executive en Arbitraje Internacional por la International Chamber of Commerce. Técnico de la Diputación Provincial de Zaragoza (2005-2013).

LEAN OFFICE: MEJORA LA GESTIÓN Y ORGANIZACIÓN DE LOS PROCESOS EN TU OFICINA Y AHORRA COSTES

Formación

Fecha: 05/05/2022 y 12/05/2022

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

La metodología Lean busca entregar el máximo valor al cliente y minimizar los desperdicios. Su aplicación en fábricas está ampliamente reconocida, existiendo muchos ejemplos de éxito.

Y en un entorno de servicios ¿lean es igual de efectivo? ¿Consigue reducir las ineficiencias? ¿Cómo se implementa en la práctica?

Este curso introduce el concepto, la cultura y las herramientas lean esenciales y muestra los beneficios de su aplicación en los procesos de oficina y administrativos.

- Introducción a la metodología Lean
- Lean aplicado al entorno administrativo
- Implementación: etapas y herramientas asociadas:
 - Estabilizar.
 - Mejorar el flujo.
 - Estandarización de procesos y mejora continua.

Objetivos:

Dar a conocer cómo se puede mejorar la eficiencia en los procesos del trabajo de oficina y administrativo con la aplicación de los conceptos Lean management.

El alumnado aprenderá a:

- Los principios lean y las ventajas de su empleo en un contexto de oficina.
- Distinguir los desperdicios típicos de una oficina y reconocer oportunidades de mejora.
- Aplicar las herramientas lean más apropiadas a cada situación.
- Mejorar la organización del trabajo, propio y del equipo, la comunicación y el trabajo en equipo.

Impartido por: **Iosu Palacios**.

Diplomado en Empresariales. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas. Máster en Aseguramiento de la Calidad y Organización Industrial. Máster Black Belt. Ha sido coordinador de calidad y seis sigma en BSH Esquiroz y Consultor Senior de Competitividad Human Management System. Actualmente es socio fundador de ACMP.

CÓMO DESARROLLAR LA RESILIENCIA PARA ADAPTARNOS A SITUACIONES ADVERSAS Y SALIR FORTALECIDOS

Formación

Fecha: 09/05/2022 y 16/05/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 15.00 a 20.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

La resiliencia nos permite vivir de forma consciente y ordenada situaciones que de otra forma podrían dejarnos un poco excesivamente amargo y paralizarnos. No es una capacidad sino una actitud que se puede trabajar y fomentar. Previo a la resiliencia existen las etapas de queja, resignación y aceptación que conviene superar, hasta llegar a la resiliencia además podemos aspirar al siguiente nivel de efectividad:

Aceptación Gozosa de la Realidad (A.G.R.), o enamorado de la realidad. En definitiva podemos hacer algo para que la frustración no nos pase factura o incluso vivirla con gratitud y entusiasmo porque vivir es fluir y saber vivir es saber fluir. No sólo sobrevivir sino dar fruto y vivir con alegría en la adversidad.

Programa:

- La Actitud como factor multiplicador del potencial: (Conocimientos + Habilidades) Actitud.
- Evitar dramatizar y terrorizar. Que no surja la desesperación ante la desgracia.
- Cinco niveles de de las personas: Queja, Resignación, Aceptación, Resiliencia y Aceptación.
- Crisis de resiliencia en muchos jóvenes. Gestión de la frustración. Los buenos padres educan para el éxito y lo excelentes para el fracaso. ¿Qué puedo hacer?
- Ejercicio DISC de autoconocimiento y elaboración del PMP (Plan de Mejora Personal de la Resiliencia).

Objetivos:

- Aportar una ideas útiles y prácticas, que ayuden a mejorar nuestra gestión de la adversidad.
- Fomentar la tolerancia a la frustración o capacidad de respuesta eficaz de nuestra organización.

Impartido por: **Juan Buil**

Socio de Motio Consultores, MBA por el Instituto de Empresa. Profesor en ESIC Business School. Socio de la Sociedad Española de Psicología Positiva (SEPP) y de la International Positive Psychology Association (IPPA). Ha desarrollado toda su vida profesional en el sector de la formación y consultoría. Trabaja o ha trabajado para empresas como Nestlé, Inditex, Leroy Merlin, El Corte Inglés, Cuatrecasas, IKEA, LEVI'S, Procter & Gamble, BSH, Fundación CAI Escuela de Negocios, Henneo, Grupo Samca, Audi, Indra, Cruz Roja, Unicef, o Cooperación Internacional.

VENTAS B2B EN DIGITAL: HERRAMIENTAS GROWTH

Formación

Fecha: 11/05/2022 y 18/05/2022

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Las tendencias digitales ya nos venían avisando, que en tu lado y en el del cliente las cosas estaban cambiando a favor de quien aprovecha la tecnología.

Las noticias no pueden ser mejores. En el mundo B2B de hoy en día, tanto la dirección comercial como su equipo se pueden beneficiar de la accesible tecnología de la que disponemos para identificar, contactar y vender a nuestro cliente que ya es digital. Aún así no se trata de olvidar lo que te funciona o te funcionó, sino de combinarlo con herramientas y canales que potencien tus resultados.

Bloques:

- Account Based Marketing y su aporte en B2B.
- Identificación discreta del mercado B2B, plataformas de información y automatización webscraping.
- La realidad en LinkedIn. Metodología Social Selling, Funnel de estados por acciones.
- Automatización selectiva de acciones en LinkedIn.
- Comunicación digital con clientes potenciales.

Objetivos:

- Digitalizar el proceso comercial de prospección y contacto con clientes B2B, combinándolo con los canales y herramientas digitales actuales.
- Adquirir conocimientos de herramientas digitales de información y automatización, con uso práctico en el día a día del comercial B2B.
- Elaboración de mensajes que despierten la atención, el interés y la acción en el "cliente digital".

Impartido por: **Luis Miguel López**

Director Desarrollo de Negocio en Activa Ventas. 21 años de experiencia comercial con canales de distribución, equipos y clientes. Más de 8.600 reuniones comerciales en entornos B2B con clientes y potenciales.

Ha participado en más de 160 proyectos de desarrollo y mejora comercial con empresas de entornos B2B, en los que ha trabajado mano a mano con 800 profesionales de la venta con los que hemos trabajado.

Técnico de informática de gestión y ha participado en el programa superior de claves en dirección empresarial. También es analista DISC certificado.

HABLAR EN PÚBLICO: LA HABILIDAD IMPRESCINDIBLE PARA VENDER

Formación

Fecha: 13/05/2022 y 17/05/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 9.00 a 14.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Hablar bien en público es una poderosa herramienta para conseguir nuestros objetivos, y es imprescindible para desarrollar nuestra capacidad de liderazgo y para vender. Además de la importancia del mensaje, la manera de transmitirlo es fundamental para que la audiencia se sienta motivada a escucharlo y a actuar. Los elementos de la voz (volumen, ritmo, tono, dicción) son facultades que podemos mejorar con técnica y entrenamiento. Utilizar el volumen y el tono adecuados a cada momento y al mensaje proporciona dominio, personalidad y, en definitiva, autoridad. Hablar en público enriquece la personalidad y afianza la autoestima.

Este curso incluye técnicas de neuro oratoria y ejercicios basados en técnicas teatrales con una carga intelectual y afectiva importante, por lo que contribuyen poderosamente al crecimiento individual. No solo cumplen los fines que se señalan como objetivos en esta propuesta sino que, además, contribuyen al desarrollo del individuo hacia el exterior, lo cual le servirá tanto para superar las dificultades que supone la expresión espontánea de ideas y sentimientos como la aceptación de las manifestaciones de los demás: mejora de la autoestima, seguridad ante los otros, capacidad de cooperación, integración en su entorno y mejora de las relaciones con los demás.

Objetivos:

- Perder el miedo y aprender a comunicar ideas y sentimientos.
- Mejorar el tono de voz y la pronunciación.
- Mejorar el dominio corporal (postura y gestos) y del espacio.
- Mejora la fluidez verbal.
- Desarrollar la motivación, la seguridad y la confianza.
- Mejorar la relación con los demás (Escucha activa, empatía, tolerancia).
- Potenciar la expresión y comprensión oral y gestual.
- Conseguir la atención y la persuasión
- Desarrollar la capacidad de liderazgo.
- Estimular la actitud crítica.
- Aprender a preparar una intervención y a presentarla con éxito en cualquier escenario.

Impartido por: **Maria Pilar Clau**

Escritora y periodista. Imparte cursos de comunicación y de escritura. En la actualidad es profesora de Medios de Comunicación y Protocolo en el Curso Superior de Protocolo de la Universidad de Zaragoza, es Responsable de Comunicación del Circulo Aragonés de Economía y trabaja en Fundación Ibercaja. Ha publicado las novelas Pétalos de luna y La sobrina en la editorial Planeta.

PNL PARA MEJORAR LA COMUNICACIÓN EN LAS EMPRESAS

Formación

Fecha: 19/05/2022 y 26/05/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 9.00 a 14.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Humanizar la empresa es ir más allá del beneficio económico de la misma. No sólo se trata de conseguir los objetivos sino de poner la mirada en la personas/profesionales de forma sistémica. Por ello, se hace necesario un cambio de mirada para abandonar las estrategias obsoletas basadas en la obediencia y en juegos de poder, identificando y transformando los patrones que bloquean el potencial de la empresa y de sus equipos.

La Programación Neurolingüística está cada vez más presente en el ámbito de las empresas como herramienta para mejorar los canales de comunicación corporativa, partiendo de las relaciones interpersonales. Estas técnicas neurolingüísticas nos ofrecen herramientas sencillas para mejorar la comunicación con nuestros clientes, compañeros de trabajo o proveedores.

La PNL nos ofrece un acceso directo a las claves del éxito actuales para las organizaciones: El poder de la palabra para mejorar en nuestra comunicación, saber cómo generar sintonía, saber cómo y qué preguntar, analizar cómo utilizamos el lenguaje, cómo interactuamos con los demás, generar cambios efectivos en las personas, desarrollar habilidades, comprender cómo nos motivamos o desmotivamos, identificar los recursos de los que disponemos para superar obstáculos, generar autoconfianza, y alcanzar nuestros objetivos profesionales.

Programa:

- La humanización de la empresa a través de la PNL.
- Qué es la PNL y sus presuposiciones.

- Las expectativas y el patrón de consecuencia de El Poder de La Palabra.
- Virus mentales en la empresa.
- Adaptación al cambio: Procesos de aprendizaje
- El metamodelo: Sistemas representacionales. Niveles lógicos de pensamiento.
- Modelo de cambio de la PNL: Calibrar-rapport-escucha activa. Reencuadre. Metas.
- Resolución de conflictos a través de la PNL.

Objetivos:

- Descubrir las buenas prácticas en la comunicación de equipos de trabajo, alineándolos con los objetivos estratégicos de empresa.
- Saber aplicar estrategias comunicativas que ayuden a vencer resistencias y resolver conflictos.
- Dotar de herramientas para aprender a organizar lo que percibimos, cómo lo revisamos y como lo filtramos al equipo/empresa mediante la comunicación.
- Desarrollar una comunicación clara y eficaz.

Impartido por: **Noelia Rodríguez Laplana**

CEO de APR Coaching & Consulting. Pedagoga terapeuta. Coach Ejecutivo y de Equipos. PCC por la International Coach Federation (ICF). Co-directora académica de los programas de formación propios sobre Crecimiento Personal, Comunicación, Liderazgo y Desarrollo de Habilidades de Humanización, y de los elaborados específicamente para empresas y organizaciones. Co-creadora de los programas de formación "Arrecife de la Pamparola®".

Ramón Cristobalena Peix

Consultor de Cultura Organizacional por Barrett Values Centre. Business Partner del Instituto de Comunicación. Coach Ejecutivo y de Equipos. PCC por la International Coach Federation (ICF) y CPC por la Asociación Española de Coaching (ASESCO). Desde 2017, como consultor de Barrett Values Centre, ayuda en los procesos de Transformación Cultural de las Organizaciones con la aplicación de las CTT (Cultural Transformation Tools). En 2018 entra a formar parte del elenco de profesores de Efic (Escuela de Formación Integral en Coaching) escuela Líder del sector en España y con proyección Internacional.

LEAN STARTUP: VALIDACIÓN DE NUEVAS SOLUCIONES

Formación

Fecha: 20/05/2022 y 27/05/2022

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Lean startup es una metodología que nos ayuda a acelerar la creación y adaptación de nuestra solución innovadora hacia las necesidades y problemas de nuestro usuario/mercado. De forma ágil podremos cambiar nuestra propuesta de valor, adaptarla o abandonarla sin incurrir en grandes costes. Dentro de esta filosofía aprenderemos a definir Hipótesis de trabajo, generar experimentos que las pongan a prueba, y desarrollar Mínimos Productos Viables (MPV) con el fin de identificar soluciones y modelos de negocio que funcionan para posteriormente construir una solución completa minimizando los riesgos económicos. Nuestro objetivo es "Invertir poco para aprender mucho", permitiendo la adecuación real a las necesidades y expectativas de nuestro cliente.

Programa:

- Introducción a la Cultura Emprendedora.
- Definición de Modelo de Negocio.
- Diseño de MVPs y creación de Experimentos.
- Aplicación Práctica del Lean startup.

Objetivos:

- Introducir al participante en la Definición de un Modelo de Negocio.
- Capacitarlo para la generación de experimentos y la iteración del modelo de negocio.
- Introducción en diseño y desarrollo de Mínimo Producto Viable(MPV).
- Aplicar los conceptos a casos concretos, poniendo al alumno en práctica.
- Entender el roadmap de validación en base a un MPV.
- Diseño de Experimentos en torno al desarrollo MPV.
- Lectura de resultados y pivot de ideas.

Impartido por: **Juan Gasca**

Fundador y Director General Thinkers Co., Agencia de Diseño e Innovación. Ampliamente formado en el mundo del diseño e inmerso en el mundo del emprendimiento y los negocios. Con gran know-how en Design Thinking, Lean y Business Design, es formador y mentor en diversas escuelas de negocios e instituciones de primer nivel tales como IE Business School, ESIC y EOI Escuela de Negocios".

NEUROCIENCIA PARA MEJORAR LOS RESULTADOS EN LA EMPRESA

Formación

Fecha: 23/05/2022 y 30/05/2022

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Los avances de la neurociencia modernas se extienden por todos los campos sociales: neuroeducación, neuromarketing, neuroarquitectura, neurosport...
¿Qué hay de real es todos estos nuevos conceptos? ¿Podemos aplicar algo en nuestra empresa? ¿Y en nuestra manera de entender las relaciones y cambios sociales?

Programa:

- Corazón y Cerebro.
- Neuroarquitectura, diseño de espacios para el trabajo.
- Neuromarketing, cómo nos afectan los estímulos comerciales.
- Sistema emocional cerebral.
- Sistema de recompensas desde la neuropsicología.

Objetivos:

Conocer la aplicación de la neurociencia en la empresa, abrir la puerta a la ciencia en el terreno de los negocios, acercar disciplinas para responder y adaptarnos a los cambios sociales que se están produciendo en la actualidad desde la neuropsicología.

Impartido por: **Patricia Fernández Gil**

Licenciada en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid. Máster en Neuropsicología. Anteriormente ha coordinado y dirigido diferentes unidades y centros de Psicología y Neuropsicología como Brain Trainin Gym o Down Madrid. Actualmente es Co-fundadora de la UAD, Unidad de Atención al Desarrollo donde interviene en la práctica clínica y en múltiples actividades formativas en el ámbito empresarial y médico dirigidas a la gestión de equipos, conocimiento personal y emocional, resolución de conflictos y comunicación.

Colabora en Aragón TV, en el programa Cosas de Clase en la selección "Toma nota Psicología" y ha colaborado en TVE en el programa Desafía tu Mente. Participa activamente en Congresos Internacionales y Nacionales en materias como Neuromarketing, Neuroarquitectura.

CONCEPTOS FINANCIEROS FUNDAMENTALES EN EL ÁMBITO EMPRESARIAL

Formación

Fecha: 24/05/2022 y 31/05/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 9.00 a 14.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

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, Mémore,...)

SERVICIO AL CLIENTE (SAC): SUPERANDO LAS EXPECTATIVAS

Formación

Fecha: 25/05/2022 y 01/06/2022

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

La atención al cliente marca la diferencia entre las compañías que fidelizan clientes y las que los regalan a la competencia. Enfocada a profesionales que tienen contacto con el cliente de forma presencial, telefónica y/o escrita.

Bloques:

- Nivel de expectativa y satisfacción del cliente.
- Escucha activa y atención.
- Asertividad y lenguaje positivo.
- Mensaje y patrones de atención telefónica.

Objetivos:

- Mejorar los resultados del servicio de atención al cliente, especialmente en telefonía.
- Favorecer la retención, expansión, fidelización y recomendación del cliente.
- Potenciar la capacidad de promover y entender la comunicación de los demás.
- Potenciar la capacidad de expresarse respetando y haciéndose respetar.

Impartido por: **Pedro Bernad**

Director Ejecutivo en Activa Ventas. 15 años de experiencia comercial con canales de distribución, equipos y clientes. Más de 7.500 reuniones comerciales en entornos B2B con clientes y potenciales. Ha participado en más de 160 proyectos de desarrollo y mejora comercial con empresas de entornos B2B, en los que ha trabajado mano a mano con 800 profesionales de la venta con los que hemos trabajado. Formado en comercio internacional y máster en marketing y ventas. También es analista DISC certificado.

NEUROLIDERAZGO EMPRESARIAL PARA MAXIMIZAR LA TOMA DE DECISIONES

Formación

Fecha: 02/06/2022 y 09/06/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 9.00 a 14.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

La aportación de la neurociencia a la gestión y dirección de organizaciones está siendo la clave, ha aportado luz ante los nuevos desafíos, las habilidades del liderazgo se han desarrollado potencialmente, la toma de decisiones requiere de un aprendizaje donde la neuroplasticidad tiene una importancia relevante. El Neuroliderazgo estudia los procesos cerebrales que explican la conducta, la toma de decisiones, la motivación, la inteligencia emocional, la forma de relacionarse con otros y el aprendizaje individual y organizacional. Para que surja la magia y la excelencia, el líder necesita ejercer un liderazgo transformacional. Un método pensado para fomentar el cambio y la creatividad. Se trata de un proceso que busca influir, guiar y dirigir a los miembros de una empresa para seguir a su líder de forma voluntaria. La clave radica en el compromiso por conseguir trabajar juntos a un nivel superior.

Programa:

Las cualidades de un líder y modelos de liderazgo:

- Tipos de liderazgo.
- Neuroliderazgo emocional: inteligencias inter e intra personal.
- Empowerment: ser líder de líderes. Liderazgo transformacional.
- Herramientas para gestionar los procesos de cambio, haciendo frente a la complejidad.
- Herramientas prácticas para desarrollar el neuroaprendizaje en la organización
- Cerebro y liderazgo.

¿Qué se necesita para que surja la magia? Tomar decisiones.

- Yo controlo a mi cerebro, no él a mí.
- El sistema de recompensa.
- El sistema de amenaza y huida.
- El papel de la oxitocina.
- Del cambio a la transformación.

Objetivos:

- Analizar los distintos tipos de liderazgo en las organizaciones.
- Identificar, analizar y aplicar las competencias del Neuroliderazgo que facilitan la adecuada gestión de las diferentes situaciones personales y organizacionales para obtener los resultados esperados en el desempeño de las funciones individuales y de equipos de trabajo.
- Mostrar cómo ejercer un liderazgo consciente, inspirador y de alta integridad, maximizando el potencial y la capacidad para tomar decisiones.

Impartido por: **Noelia Rodríguez Laplana**

CEO de APR Coaching & Consulting. Pedagoga terapeuta. Coach Ejecutivo y de Equipos. PCC por la International Coach Federation (ICF). Co-directora académica de los programas de formación propios sobre Crecimiento Personal, Comunicación, Liderazgo y Desarrollo de Habilidades de Humanización, y de los elaborados específicamente para empresas y organizaciones. Co-creadora de los programas de formación "Arrecife de la Pamparola@".

Ramón Cristobalena Peix

Consultor de Cultura Organizacional por Barrett Values Centre. Business Partner del Instituto de Comunicación. Coach Ejecutivo y de Equipos. PCC por la International Coach Federation (ICF) y CPC por la Asociación Española de Coaching (ASESCO). Desde 2017, como consultor de Barrett Values Centre, ayuda en los procesos de Transformación Cultural de las Organizaciones con la aplicación de las CTT (Cultural Transformation Tools). En 2018 entra a formar parte del elenco de profesores de Efic (Escuela de Formación Integral en Coaching) escuela Líder del sector en España y con proyección Internacional.

ESTRATEGIA DIGITAL PARA GENERAR VALOR AÑADIDO A TU PRODUCTO O SERVICIO

Formación

Fecha: 03/06/2022 y 10/06/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 9.00 a 14.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

- Estrategia digital, Plan de Marketing y Comunicación y Estrategia de Marca
- Encaje de éxito: estrategia de marca + voz del Cliente
- Elementos de la estrategia digital
 - Objetivos
 - Indicadores
 - Filosofía de marca, oferta de productos y servicios
 - Competencia y referencias
 - Acciones de marketing digital y resultados
- Estructura de un Plan de Marketing: aterrizando la estrategia
- Recursos para construir el Plan de marketing
- Presupuesto de marketing

Objetivos:

En este módulo el alumno aprenderá a definir la estrategia digital que se debe seguir en una empresa en función de sus objetivos, a desarrollar un plan de marketing y comunicación y a elaborar el plan de estrategia de marca para generar un valor añadido sobre nuestro producto o servicio.

Se conocerán cuáles son los elementos imprescindibles a la hora de elaborar la estrategia digital, los alumnos aprenderán cuál es la estructura y los recursos necesarios para llevar a cabo el plan de marketing y elaborar el presupuesto.

Impartido por: **Daniel Bel**

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Zaragoza y máster en Marketing Internacional por CEOE Aragón. Profesional con amplia experiencia en dirección comercial y de marketing en diversas empresas del sector eléctrico tanto en el ámbito nacional como internacional. Actualmente coordinador de proyectos en Integra Estrategia y Tecnología. Anteriormente ha colaborado con numerosos centros de formación y escuelas de negocios en competencias relacionadas con la transformación digital de las empresas, la aplicación de la tecnología y el alineamiento de tecnología y negocio.

TALLER DE MARKETING AUTOMATION PARA PYMES

Formación

Fecha: 06/06/2022 y 13/06/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 15.00 a 20.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

- Introducción al marketing automation.
- Marketing Automation para Pymes: primeros pasos.
- Email Marketing: Best Practices.
- Email Marketing: Entregabilidad.
- Marketing automation: Multicanalidad.
- Estrategias de marketing automation.

Objetivos:

- Introducción al marketing automation y conocimiento de las principales estrategias y acciones que rodean a esta metodología.
- Identificación de las principales ventajas y objetivos de contar con una estrategia basada en marketing automation.
- Conocimiento de las principales plataformas de marketing automation del sector.
- Puesta en práctica de campañas, automatizaciones y acciones más habituales en una estrategia de marketing automation.
- Conocimiento de los principales canales de comunicación de marketing automation y su utilización práctica en el día a día.
- Sentar las bases y buenas prácticas (best practices) para aplicar en cualquier estrategia y tecnología de marketing automation.

Impartido por: **María Martínez**

Marketing Automation Manager en Integra Estrategia y Tecnología. Responsable de área de automatización de marketing, realizando proyectos nacionales e internacionales de implantación de tecnología, integración de sistemas y consultoría estratégica. Certificada en principales plataformas de marketing automation como Salesforce Marketing Cloud, Acoustic

BRANDING PARA AUMENTAR TUS VENTAS

Formación

Fecha: 07/06/2022 y 14/06/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 9.00 a 14.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

El objetivo del branding (o gestión de la marca) es el de crear conexiones conscientes e inconscientes con el público para influir en sus decisiones de compra. Por ello el Branding ejerce un papel importante en la estrategia de marketing, ayudando a definir las líneas de comunicación en todos los canales, soportes y plataformas.

Las marcas están consideradas como un instrumento de comercialización y permiten proyectar la imagen y la reputación de una empresa.

Con estas jornadas dotaremos a las empresas de los conocimientos generales necesarios sobre branding, así como mostrarles pautas y herramientas simples para que aprendan a cuidar y gestionar la imagen de marca de la empresa tanto en canales on como off.

Programa:

- Naming, ¿existen nombres correctos o incorrectos?
- Branding. La historia detrás de una marca.
- Logotipo. Explicación de elementos, neuromarketing de las formas.
- El poder del neuromarketing del color.
- Papelería corporativa básica.
- Firma digital. El gran olvidado.
- Web, diseño práctico y llamativo.

Objetivos:

- Potenciar la imagen de marca de las empresas en todos los canales.
- Aprender a construir una marca que perdure en el tiempo.
- Tener un enfoque crítico y contemporáneo con respecto a la construcción de una marca.

Impartido por: **Alejandra Esteban**

Licenciada por UWIC Cardiff School of Art and Design (Cardiff University) BA/BSc Product Design. Master en Marketing Digital por ESIC.

CEO de UP Design, y co-fundadora de Breaking Time Design. Con más de 22 años de experiencia está especializada en Imagen de Marca, habiendo gestionado la imagen de importantes empresas como:

Panishop, Scott Spain, Ferrovial, CEAJE, JCV Shipping, BEIKER (Doctor Schär), OTAN, COATRANS, 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.

Actualmente también ejerce externamente como Brand Manager de la empresa Sebastian Gamba (BERLYS) y como Directora de Marketing de Granja Virgen del Rosario.

ANALÍTICA DIGITAL PARA MEDIR TODO LO QUE SUCEDE EN EL ECOSISTEMA DIGITAL

Formación

Fecha: 08/06/2022 y 15/06/2022

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Horario: 09.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

En este curso se van a ver las bases que se necesitan para medir y controlar todo lo que sucede en el ecosistema digital. Cada día existe más información disponible. La diferencia entre las grandes empresas y el resto es el buen uso que se hace de la información. Se va a enseñar a utilizar Google Analytics (incluso GA4). Se trata de la herramienta más utilizada y avanzada disponible en el mercado. Se enseñará cómo medir, analizar y tomar decisiones rentables.

El contenido del curso es el siguiente:

- Explicación de la Metodología.
- Definición de Objetivos y KPI.
- Descubriendo el ROI.
- Conociendo a la audiencia.
- Adquisición: Incrementa el tráfico de tu sitio web.
- Comportamiento: Aporta valor al usuario.
- Conversión: Convierte las visitas en clientes.
- Dashboard: Muestra la información.

Objetivos:

- Configuración e instalación de Google Analytics.
- El alumno tiene que aprender cómo se tiene que utilizar el protocolo de medición en cualquier estrategia en Internet.
- Medición de KPI.
- Creación dashboards para métricas de control.

Impartido por: **Pablo Guerrero**

Fundador de Analíticamente, Agencia de Marketing Digital especializada en Analítica Digital y posicionamiento en Google. Más de 10 años de experiencia. Formador y docente en diversos másters, MBA y universidades de España.

WORKSHOP "CIBERSEGURIDAD Y PROTECCIÓN DIGITAL PARA PYMES"

Formación

Fecha: 16/06/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 09.00 a 14.00 horas

Horas de formación: 5 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Internet, la tecnología asociada al uso de Internet y los servicios que se prestan a través de Internet se han convertido en imprescindibles para nuestras vidas. Cuando nos informamos, cuando nos relacionamos compartiendo información con otras personas en redes sociales o sistemas de mensajería, cuando nos divertimos con videojuegos, escuchamos música, vemos películas o compramos por Internet. Las posibilidades y ventajas son infinitas. La conectividad ubicua y la proliferación de los smartphones propician, además, que nos conectemos a Internet desde cualquier lugar, a cualquier hora del día personas de cualquier edad y, muchas veces, sin la adecuada formación sobre las ventajas y riesgos. La inmensa mayoría de las herramientas que nos permiten conectarnos e interactuar en Internet se nutren de nuestra información y datos personales. Por eso es importante ser conscientes y responsables frente a los riesgos para nuestra seguridad y privacidad.

Programa:

- Digitalización: Nuevos desafíos y principales riesgos (Big Data, Cloud, Aplicaciones móviles, BYOD, Inteligencia Artificial, Robótica, Ciberseguridad...).
- Privacidad / Identidad digital / reputación online y recomendaciones de configuración.
- Vías de infección. Tipos de virus y herramientas de protección.
- Configuraciones seguras y recomendaciones.

Objetivos:

Para los trabajadores:

- Concienciar y sensibilizar del uso seguro y responsable de Internet y herramientas tecnológicas, así como de la normativa interna de la empresa que define la seguridad de la información.
- Explicar las ventajas de una buena configuración personal de las cuentas, aplicaciones y herramientas tecnológicas.
- Evidenciar los riesgos a los que estamos expuestos.
- Dar a conocer los principales ataques y vulnerabilidades que se están produciendo.
- Proporcionar pautas para sacar partido a nuestra vida digital sin comprometer nuestra seguridad y privacidad ni la de la empresa.

Para la empresa:

- Concienciar y sensibilizar a sus trabajadores sobre las pautas establecidas en la normativa interna de uso seguro de Internet y herramientas tecnológicas.
- Servir de KPI y/o control en sus sistemas de calidad, RSA, Compliance, Seguridad de la Información y Protección de Datos Personales.
- Bonificable.

Impartido por: **Susana González**

Manager del área de Derecho Tecnológico, Compliance, Privacidad y Ciberseguridad de ECIJA ZARAGOZA. Cuenta con 25 años de experiencia profesional como abogado y asesor jurídico mercantil y civil y 15 años de experiencia en las ramas de especialización (Servicios digitales y tecnologías de la información y comunicación, compliance, privacidad y ciberseguridad).

A lo largo de su trayectoria ha dirigido proyectos de implantación de sistemas integrados de gestión de corporate compliance, privacidad y seguridad de la información y participado en la definición, diseño e implantación de proyectos de transformación digital empresarial de empresas de diversos sectores económicos. Es especialista en formación, comunicación y marketing de las ramas de actividad, disponiendo de la capacidad de comunicación y concisión necesaria para transmitir de forma clara conceptos sobre los que es necesario.

IMPUESTOS CLAVE DE LAS PYMES: IVA E IMPUESTO DE SOCIEDADES

Formación

Fecha: 21/06/2022 y 28/06/2022

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Horario: 9.00 a 14.00 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

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.

Objetivos:

- 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 imposables 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 prorata.
- Clasificación de los Regímenes especiales.

Impartido por: **Jorge Serrats**

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Zaragoza. 27 años de Asesor Fiscal y Contable. Director Financiero y Contable. Más de veinte 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, Méhora,...)

POSICIONAMIENTO EN GOOGLE PARA PYMES (SEO)

Formación

Fecha: 22/06/2022 y 29/06/2022

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

En Internet, todo el mundo utilizamos Google para buscar cualquier tipo de consulta. Para las Pymes, es imprescindible aparecer en los términos que más les interesen. Para ello, es necesario optimizar el sitio web siguiendo unas recomendaciones. Ese tipo de recomendaciones son las que se ven en el curso.

El alumno tiene que aprender cuáles son algunos de los 200 factores que utiliza Google para clasificar los resultados que aparecen en su buscador

El contenido del curso se va a desarrollar de la siguiente manera:

Keyword research: explicación y usos

- Zero click Searches
- Búsqueda Informativa
- Búsqueda Transaccional
- Búsqueda Marca
- Búsqueda Investigación comercial

Qué es Googl Suggest y cómo utilizarlo.

Herramientas para posicionar en Google

- Ubersuggest
- Keyword tool io
- Planificador de Google

Búsquedas Genéricas vs búsquedas específicas

Principales Factores SEO

Objetivos:

- Diferenciar SEO y SEM
- Principales factores SEO de relevancia
- Descubrir cómo espiar a la competencia
- Cómo encontrar ideas para contenido
- Cómo posicionar las palabras clave que más nos interesan

Impartido por: **Pablo Guerrero**

Fundador de Analíticamente, Agencia de Marketing Digital especializada en Analítica Digital y posicionamiento en Google. Más de 10 años de experiencia. Formador y docente en diversos másters, MBA y universidades de España.



www.aragonempresa.com

Instituto Aragonés de Fomento

Calle Valenzuela, 9

50004 Zaragoza

Teléfono 976 702 104

info@aragonempresa.com