



Plan de Formación Avanzada

Programa
ÁE ARAGÓN
EMPRESA

Zaragoza
Oct-Dic 2018





EMPRESA FAMILIAR



**RESPONSABILIDAD
SOCIAL**



**LOGÍSTICA
PILOT**



**JORNADAS
EMPRESARIALES**



**FORO
ARAGÓN EMPRESA**



EXCELENCIA EMPRESARIAL



FRANQUICIAS



**FORMACIÓN
AVANZADA**



DIGITALIZACIÓN



**COOPERACIÓN
Y CLUSTERS**



COMPETITIVIDAD



**EXPERIENCIAS
DE ÉXITO**

www.aragonempresa.com

Plan de Formación Avanzada



ARAGÓN
EMPRESA

CURSO	LOCALIDAD	ÁREA	INICIO	HORAS	PAG.
Competencias directivas y gestión de equipos de trabajo por competencias	Zaragoza	ESTRATEGIA	16/10/2018	15	3
Lean Manufacturing para diseñar procesos potentes y competitivos	Zaragoza	LOGÍSTICA/PRODUCCIÓN	17/10/2018	15	4
¿Cómo hacer marketing y no perderse? Enfocado para pymes que se inician en este mundo	Zaragoza	MARKETING DIGITALIZACIÓN	18/10/2018	10	5
Gestión de expatriados: Movilidad laboral internacional	Zaragoza	INTERNACIONALIZACIÓN	19/10/2018	10	6
Caja de herramientas para equipos innovadores	Zaragoza	INNOVACIÓN	22/10/2018	8	7
El tiempo en tus manos: Organiza con eficacia tu tiempo	Zaragoza	PERSONAS	05/11/2018	12	8
Hablar en público: Cómo cautivar con arte	Zaragoza	PERSONAS	06/11/2018	15	9
La compra programática como estrategia de negocio de futuro	Zaragoza	DIGITALIZACIÓN	08/11/2018	5	10
Optimiza tu empresa a través del análisis de costes y la gestión financiera	Zaragoza	FINANZAS	09/11/2018	20	11
Mejora la imagen de tu empresa como estrategia para aumentar tus ventas	Zaragoza	ESTRATEGIA MARKETING	15/10/2018	15	12
Cómo captar clientes y vender más para mejorar los resultados empresariales	Zaragoza	VENTAS	27/11/2018	15	13
La gestión del desempeño y entrevista de evaluación como mejora de la organización	Zaragoza	PERSONAS	13/12/2018	12,5	14

Para consultar las formaciones actualizadas en el área de Responsabilidad Social visitar:

www.aragonempresa.com



Impartido por:
David Ariño

Subdirector General de Grupo Piquer. 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. Vicepresidente de Fundación Piquer desde su creación en 2007. Desempeña funciones de consultoría, docencia y mentorizaje para empresas en las áreas de los RRHH, emprendimiento, así como en gestión, política y estrategia. Desde 2010 coordinador de talleres de emprendedores, dirigidos a trabajadores que quieren crear su propia empresa con una actividad vinculada con las nuevas tecnologías por los procesos o los productos. Ponente a nivel nacional en conferencias del ámbito empresarial y educativo y autor de material didáctico y libros en dichas áreas.

COMPETENCIAS DIRECTIVAS Y GESTIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO POR COMPETENCIAS

Lugar de Impartición

Instituto Aragonés de Fomento. C/ Valenzuela, 9. 50004 Zaragoza.

Formación

Fecha: 16/10/2018, 23/10/2018 y 30/10/2018.

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 15 horas

Precio: 30,00 € (exento de IVA)

Contenido:

En esta acción formativa se trabajan dos líneas fundamentales:

- La definición y clasificación de las competencias para la gestión de equipos de trabajo a través de la implantación de un sistema de competencias laborales a lo largo de todo el proceso: Identificación de un diccionario propio; el proceso de selección de personal; la valoración de equipos de trabajo; una política de remuneración; la promoción interna; los planes de formación y el plan de carrera.
- Identificar las competencias directivas para desarrollar las personales e interpersonales, como el autoconocimiento y la capacidad de negociación, y grupales, como el liderazgo.

Objetivos:

- Conocer, comprender y aplicar diversas técnicas e instrumentos vinculados a la dirección competencial de personas y equipos.
- Establecer un sistema de gestión de las personas que permita la mejora en el desempeño del puesto de trabajo.
- Mejorar el clima laboral para el buen funcionamiento de los grupos y equipos a través de unas valoraciones ecuanímes y objetivas, desde el proceso de selección a los 360º.
- Aprender a establecer itinerarios laborales y planes de carrera acordes al desarrollo competencial.
- Adquisición de conocimientos y habilidades en cuanto a las funciones y competencias directivas y la gestión de equipos de trabajo.



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.



Impartido por:
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.

LEAN MANUFACTURING PARA DISEÑAR PROCESOS POTENTES Y COMPETITIVOS

Lugar de impartición

Instituto Aragonés de Fomento. C/ Valenzuela, 9. 50004 Zaragoza.

Formación

Fecha: 17/10/2018, 24/10/2018 y 31/10/2018.

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 15 horas

Precio: 30,00 € (exento de IVA)

Contenido:

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

Perfil del asistente: directivos, mandos intermedios y técnicos de empresas industriales de cualquier tamaño; responsables de producción, ingeniería de procesos, calidad, mantenimiento y mejoras.

Documentación / herramientas:

- 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:
David Rey

Responsable de Desarrollo de Negocio en Grupo Saphir Parfums. Co-fundador de Quotas Comunicación. Anteriormente Marketing manager en Imaginarium. Es licenciado en derecho por la Universidad de Zaragoza, diplomado en Mktg por ESIC.

Cuenta también con un postgrado en dirección de empresas por el IESE así como un certificado en marketing y comunicación digital.



Impartido por:
Alfredo Cortés

Dir. de Marketing y comunicación en el grupo LMssLM, anteriormente en Arriaga Asociados. Colaborador con varios medios de comunicación ha desarrollado su carrera en España, Alemania y Turquía. Cuenta con un MBA, un master en Comercio Internacional y otro en diseño Gráfico. Tiene una doble licenciatura en ciencias empresariales cursada en Alemania y el Reino Unido.

¿CÓMO HACER MARKETING Y NO PERDERSE? ENFOCADO PARA PYMES QUE SE INICIAN EN ESTE MUNDO

Lugar de Impartición

Instituto Aragonés de Fomento. C/ Valenzuela, 9. 50004 Zaragoza.

Formación

Fecha: 18/10/2018 y 25/10/2018

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 30,00 € (exento de IVA)

Contenido:

Este curso pretende dar una visión global a aquellas personas no específicamente formadas en marketing a las que por su devenir profesional o circunstancias laborales se ven en algún momento obligados a asumir el rol de "Director de Marketing" sin serlo. Profesionales free-lance, autónomos y trabajadores de PYMES cuyas organizaciones no cuentan con un especialista en marketing.

MÓDULO 1. CONCEPTOS BÁSICOS, DEFINICIÓN DE ESTRATEGIA.

1. El marketing, mucho más que publicidad
2. Marca y posicionamiento • naming /branding • identidad corporativa • posicionamiento • casos prácticos
3. Herramientas off-line • publicidad • Presupuesto • Target • Mensaje • Creatividad • Plan de Medios • Análisis del Retorno • Externalización
4. Comunicación, rrpp, atención al cliente • Reputación corporativa • Relación con los medios • Producción de Eventos • Externalización

MÓDULO 2. MARKETING ONLINE.

1. Conceptos básicos que debes dominar.
2. Ecosistema digital.
3. Redes sociales. •Facebook. •Instagram. •LinkedIn. •Twitter. •Youtube.
4. Formatos y herramientas.
5. Publicidad en medios digitales. ROI.

Objetivos:

Con este curso el alumno va a conocer los conceptos básicos del marketing para poder hacer un diagnóstico previo de las tareas, interlocutar con conocimiento y autoridad con los diferentes actores del mercado (clientes, proveedores de servicios, agencias de publicidad, medios de comunicación, entidades on-line, RRSS).

En el presente curso se confiere una especial atención al marketing online en cuanto permite deslocalizar y hacer globales las herramientas del marketing mix y recibir una feed back rápido y directo de las mismas.



Impartido por:
Vanessa Iglesias

Licenciada en Ciencias del Trabajo.

Con más de 10 años de experiencia gestionando programas de movilidad laboral internacional en diferentes sectores y países.

Especialista en asesorar y planificar desplazamientos internacionales.

Formadora en diversas empresas e instituciones.

GESTIÓN DE EXPATRIADOS: MOBILIDAD LABORAL INTERNACIONAL

Lugar de impartición

Instituto Aragonés de Fomento. C/ Valenzuela, 9. 50004 Zaragoza.

Formación

Fecha: 19/10/2018 y 26/10/2018

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 10 horas

Precio: 30,00 € (exento de IVA)

Contenido:

Ante la creciente necesidad de las empresas de desplazar personal a otros países se hace necesario tener unos conocimientos sólidos de las diferentes áreas que afectan a los desplazamientos internacionales. El contenido se abordará de una forma integral con un enfoque práctico.

Programa:

- Aspectos de Recursos Humanos claves para una gestión eficiente del personal desplazado
 - o La gestión de la movilidad internacional y la política de RRHH
 - o Las diferentes fases de gestión desde el punto de vista del trabajador y de la empresa
 - o Claves para el éxito
- Análisis en materia laboral y de seguridad social
 - o Carta de desplazamiento y su importancia
 - o Planificación y cobertura contractual de los desplazamientos de trabajadores
 - o La ley que aplica al contrato y el entorno de la directiva 96/71/CE y 2014/67/UE. Claves en los desplazamientos a Europa
 - o El papel de la Seguridad Social en el desplazamiento de trabajadores. Países incluidos en los reglamentos de seguridad social, países con convenio bilateral y países sin convenio bilateral
 - o Protección y asistencia sanitaria
- Inmigración
 - o Cuestiones generales y practicas a tener en cuenta por las empresas
 - o Países de la UE y fuera de la UE
- Fiscalidad
 - o Importancia de la determinación de la residencia fiscal.
 - o Política retributiva a través de los incentivos fiscales (7 p y régimen de excesos)

Objetivos:

- Abordar desde todas las perspectivas el desplazamiento de trabajadores, de una forma estructurada e interconectada. El objetivo es que el alumno pueda:
- Conocer cómo realizar un desplazamiento de trabajadores con el menor número de incidencias posibles. Se revisarán los aspectos claves en cada una de las áreas, es decir migración, laboral, seguridad social y planificación fiscal.
 - Conocer los procesos específicos de recursos humanos que nos ayudan a mejorar la política de movilidad internacional.



Impartido por:
Alejandro Calderón

Horizont es una agencia de innovación con sede en Zaragoza, cuyo objetivo es ayudar a las empresas a diferenciarse en mercados de alta competencia, profesionalizando sus procesos creativos.

Han mejorado los procesos de innovación de organizaciones como HMY, Grupo Urbaser, Grupo Ibercaja o Cámara de Comercio.

Alejandro es graduado en Ingeniería de Diseño Industrial y Desarrollo de Producto y co-autor de la metodología LAAAB, empleada en los procesos participativos de Gobierno de Aragón.

También ha participado en la ideación, desarrollo y gestión de centros de potenciación empresarial como Nodriza o HUB Zaragoza.

CAJA DE HERRAMIENTAS PARA EQUIPOS INNOVADORES.

Lugar de Impartición

Instituto Aragonés de Fomento. C/ Valenzuela, 9. 50004 Zaragoza.

Formación

Fecha: 22/10/2018 y 29/10/2018

Horario: 15:45 a 19:45 horas

Horas de formación: 8 horas

Precio: 30,00 € (exento de IVA)

Contenido:

¿Te gustaría saber cómo canalizar la innovación dentro de tu organización? ¿Quieres trabajar con tu equipo para mejorar los retos del día a día? ¿Buscas mejorar la efectividad de las sesiones creativas? Este curso está orientado a la utilidad, dotándote de herramientas de generación de ideas y trabajo en equipo, para que puedas ser tú quien lidere y dinamice sesiones de innovación sencillas y ágiles. Nos alejamos del marco teórico de las metodologías para introducirnos de lleno en las herramientas, de una manera práctica y replicable en tu organización.

Objetivos:

1. Conocer los tipos de innovación existentes y saber cuándo deberíamos perseguir cada uno.
2. Aprender a canalizar la innovación de mi equipo para llegar a resultados óptimos, alineados con mi empresa y mi mercado.
3. Conocer los principales retos de innovación en las organizaciones y cómo hacerles frente.
4. Aprender a utilizar las principales técnicas de diagnóstico, generación de ideas, debate y priorización.
5. Capacitación para liderar sesiones creativas ágiles, enfocadas a resultados.



Impartido por:

Tania Grande Maza

Responsable del departamento de Consultoría de Ayanet Recursos Humanos.

Licenciada en Psicología. Master en RRHH.

Amplia experiencia en selección e impartición de formación a lo largo de su carrera.

EL TIEMPO EN TUS MANOS: ORGANIZA CON EFICACIA TU TIEMPO

Lugar de Impartición

Instituto Aragonés de Fomento. C/ Valenzuela, 9. 50004 Zaragoza.

Formación

Fecha: 05/11/2018, 12/11/2018 y 19/11/2018.

Horario: 15:45 a 19:45 horas

Horas de formación: 12 horas

Precio: 30,00 € (exento de IVA)

Contenido:

Esta acción formativa queremos que sirva como momento para la reflexión y para el cambio. Intentaremos enseñar que podemos disponer de más tiempo y también cómo podemos aprovecharlo mejor y disfrutarlo más. Ofreceremos consejos, técnicas y herramientas para mejorar su gestión. Nos animará a ser más sistemáticos y rigurosos con nuestro tiempo, a descubrir las posibilidades de una buena planificación, a distribuir adecuadamente las actividades, a tomar decisiones, a cumplir los plazos y a lograr nuestros objetivos y los de nuestra empresa.

Objetivos:

- Identificar los factores que provocan la pérdida de tiempo.
- Proponer planes de acción para evitar las pérdidas de tiempo originadas por estos factores.
- Aprender a establecer prioridades según los objetivos en la organización.
- Desarrollar pautas con el fin de obtener el máximo rendimiento del tiempo.
- Conocer los elementos básicos que forman parte y afectan a la organización de nuestro tiempo.
- Desarrollar tu propio método de organización y planificación.



Impartido por:
Miriam Prieto

Licenciada en Arte Teatral por el Instituto Superior de Arte de La Habana. Directora y actriz en teatro, cine y TV. Coaching actoral en diversos largometrajes internacionales. Docente colaboradora en la Universidad de La Habana y en la Universidad de Zaragoza. Docente en el Teatro de la Estación (Zaragoza).



Impartido por:
Iván Ramos

Licenciado en Historia y Certificado de Aptitud Pedagógica por la Universidad de Zaragoza. Especialista Universitario en Coaching, Inteligencia Emocional y PNL por la Universidad Rey Juan Carlos. Practitioner en Código Clásico y Nuevo Código de Programación Neurolingüística certificado por la International Trainers Academy. Actor y Coach certificado. Fundador de diversas Compañías teatrales.

HABLAR EN PÚBLICO: CÓMO CAUTIVAR CON ARTE

Lugar de impartición

Instituto Aragonés de Fomento. C/ Valenzuela, 9. 50004 Zaragoza.

Formación

Fecha: 06/11/2018, 13/11/2018 y 20/11/2018.

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 15 horas

Precio: 30,00 € (exento de IVA)

Contenido:

Conectar con cada persona del público, esa es la clave del éxito de cualquier presentación. Cautivarles, motivarles, interesarles... será el puente de plata por el que nuestras ideas llegarán hasta nuestro público. Hemos diseñado un método con una serie de ejercicios totalmente prácticos que potencian la efectividad del discurso y la empatía. Te ofrecemos las herramientas necesarias para desarrollar todo tu potencial como comunicador. A través del seguimiento individual de cada alumno, trabajamos sus puntos débiles y fomentamos sus puntos fuertes en materia comunicativa: cautivar a nuestro oyente acabará siendo nuestra mejor arma.

Emplearemos recursos provenientes del teatro, el coaching y la técnica vocal para trabajar la expresión oral (dicción, entonación, paralenguaje...), la conciencia corporal (postura, tics, comunicación no verbal...) y combatir el miedo al ridículo. Trabajaremos tanto grupalmente a través de dinámicas de roleplaying y ejercicios teatrales como de manera individualizada, grabando a cada participante y revisando su material para darle indicaciones totalmente personalizadas que le permitan ofrecer su mejor versión para el público.

Objetivos:

- Cautivar al público y transmitir tus ideas con credibilidad
- Descubrir nuevas estrategias para comunicarse con un público
- Fomentar la seguridad en uno mismo y perder el miedo al ridículo
- Solucionar problemas concretos de comunicación propios de cada participante



Impartido por:
Javier Martínez Amo

COO y Cofundador de ONiAd. CEO de ONiUP.

Especialista en marketing, publicidad digital y RTB. Marca las líneas estratégicas de ambas empresas y dirige al equipo de marketing digital y programación. Imparte conferencias sobre marketing digital y publicidad programática en distintos congresos y organizaciones.

Es ingeniero técnico industrial por la Universidad de Zaragoza y Máster en Comercio internacional Euroasiático por la Universidad Autónoma de Barcelona.

LA COMPRA PROGRAMÁTICA COMO ESTRATEGIA DE NEGOCIO DE FUTURO

Lugar de impartición

Instituto Aragonés de Fomento. C/ Valenzuela, 9. 50004 Zaragoza.

Formación

Fecha: 08/11/2018

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 5 horas

Precio: 30,00 € (exento de IVA)

Contenido:

La compra programática es la nueva y revolucionaria tecnología para hacer publicidad en Internet. Es el complemento ideal para lograr una estrategia de marca 360°: si sabes cómo combinar ciertas redes y plataformas, con este tipo de publicidad puedes perfeccionar tu modelo de negocio.

Programa:

Bloque introductorio:

- Introducción a la compra programática
- Nacimiento, contexto y cifras de crecimiento
- Formatos
- Ventajas que aporta
- Ejemplos de utilización
- Futuro y tendencias

Bloque técnico:

- Ecosistema y funcionamiento de la compra programática
- Diferencias entre plataformas
- Modelos de publicidad
- Manejo y tipos de datos
- Canales

Preguntas y bloque práctico:

- Casos de éxito
- Cómo se planifica una campaña de compra programática

Objetivos:

- Conoce la diferencia entre la publicidad digital y la publicidad programática.
- Aprende conceptos teóricos y prácticos sobre el contexto, usos y ventajas de la publicidad programática.
- Aprende a utilizar herramientas e integrarlas en tu estrategia para hacer crecer tus conversiones independientemente del tamaño de tu empresa.

Requisito técnico: Llevar ordenador portátil.



Impartido por:
Jorge Serrats

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Zaragoza.

Veinte años de Asesor Fiscal y Contable. Director Financiero y Contable del grupo promotor Ibón de Ip.

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,...)

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

Lugar de impartición

Instituto Aragonés de Fomento. C/ Valenzuela, 9. 50004 Zaragoza.

Formación

Fecha: 09/11/2018, 16/11/2018, 23/11/2018 y 30/11/2018.

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 20 horas

Precio: 30,00 € (exento de IVA)

Contenido:

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.

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.

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.



Impartido por:

Alejandra Esteban

Licenciada por UWIC Cardiff School of Art and Design BA/BSc Product Design, CEO de UP Design, y co-fundadora de Breaking Time Design en el año 2000.

Especializada en Imagen de Marca, ha gestionado la imagen de importantes empresas como:

Imaginarium, Panishop, CUD (Centro Universitario de la Defensa), Scott Spain, Ferrosier INACUA, CEAJE, JCV Shipping, Doctor Schär, Promindsa, O.T.A.N., Coatrans, etc.

Homologada por el CADi (Centro Aragonés de Diseño Industrial).

Actualmente ejerce el cargo de Brand Manager en la empresa Sebastian Gamba y como Directora Artística en el programa "Aprendiendo a Emprender" de Ibercaja Obra Social.

MEJORA LA IMAGEN DE TU EMPRESA COMO ESTRATEGIA PARA AUMENTAR TUS VENTAS

Lugar de impartición

Instituto Aragonés de Fomento. C/ Valenzuela, 9. 50004 Zaragoza.

Formación

Fecha: 15/11/2018, 22/11/2018 y 29/11/2018.

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 15 horas

Precio: 30,00 € (exento de IVA)

Contenido:

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.

Con estas jornadas 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.

Se tratarán los siguientes temas:

- 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:

David Moreno Arnas

Acelerador de Negocios.

Director de Inverpoint Consulting, Coordinador del Comité de desarrollo de negocios de la Asociación de Jóvenes Empresarios. Vicepresidente de la Asociación de Franquiciadores de Aragón.

Licenciado en Economía con amplia formación especializada y experiencia en campo, ha impartido formación y trabaja habitualmente en ventas, gestión de clientes, diseño y desarrollo de nuevos modelos de negocio, negociación y marketing en España y a nivel internacional.

Es colaborador habitual en distintas organizaciones públicas y privadas.

CÓMO CAPTAR CLIENTES Y VENDER MÁS PARA MEJORAR LOS RESULTADOS EMPRESARIALES

Lugar de Impartición

Instituto Aragonés de Fomento. C/ Valenzuela, 9. 50004 Zaragoza.

Formación

Fecha: 27/11/2018, 04/12/2018 y 11/12/2018.

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 15 horas

Precio: 30,00 € (exento de IVA)

Contenido:

¿Quieres aumentar tus ventas?. ¿Te gustaría mejorar el número y calidad de tus clientes?.

Las ventas son una cuestión estadística y algo más. Un qué y un cómo bien orquestado. Un arte en el que estrategia, método y herramientas se unen para mejorar los resultados de tu empresa.

Participando practicarás los conceptos y herramientas necesarias para multiplicar tus contactos y con ello aumentar tus clientes.

Programa:

- El arquetipo de cliente: Qué necesita. Donde está y cómo llegar a él.
- El modelo de negocio: ¿Cómo ganamos dinero con el cliente?
- La curva de valor: Nuestra ventaja competitiva.
- El embudo de ventas: Captación, fidelización y crecimiento de clientes
- Salir a vender: Hoja de ruta.

Objetivos:

- Tener una visión completa de la venta, desde la estrategia a la operativa.
- Conocer las herramientas que nos permitan aumentar nuestra eficacia y eficiencia comercial.
- Ser capaces de aplicar en nuestras empresas los contenidos tratados.

Metodología: Learning by doing. Enfoque eminentemente práctico y vivencial en el que el alumno se sumerge en el contenido. Obtendremos el aprendizaje trabajando en cada módulo sobre los conceptos, las herramientas y las habilidades necesarias para conseguir el éxito.



Impartido por:
María José Artal Lerín

Socia fundadora de Thinking People, consultora de recursos humanos con más de 20 años de experiencia.

Licenciada en psicología y postgrado en Gestión del Conocimiento y Gestión por Competencias. Manuel Fandos socio fundador de Thinking People, consultor de recursos humanos con más de 20 años de experiencia.



Impartido por:
Manuel Fandos

Licenciado en psicología, PDD por el IESE, diplomado en dirección de personal y postgrado en Análisis Transaccional.

LA GESTIÓN DEL DESEMPEÑO Y ENTREVISTA DE EVALUACIÓN COMO MEJORA DE LA ORGANIZACIÓN

Lugar de Impartición

Instituto Aragonés de Fomento. C/ Valenzuela, 9. 50004 Zaragoza.

Formación

Fecha: 13/12/2018 (de 9 a 14 horas y de 15:30 a 16 horas)
14/12/2018 (de 9 a 14 horas)

Horas de formación: 12,5 horas

Precio: 30,00 € (exento de IVA)

Contenido:

- Gestión del Desempeño: Concepto ¿Qué es y qué no es?
- De la Evaluación del Desempeño a la Gestión del Desempeño
- Objetivos principales del Sistema
- Ventajas para la Empresa, para los Responsables y para los Colaboradores
- Las mejores prácticas en Gestión de Desempeño
- Herramientas de Evaluación
- El proceso de Evaluación: Énfasis en la Entrevista de Desempeño
- Modelos de Entrevistas de Mejora y Desarrollo Profesional
- Planes de Desarrollo: Acciones de Desarrollo de Competencias

Objetivos:

conocer herramientas útiles dirigidas a lograr que todos las Personas de la Empresa interioricen los Valores Organizativos de la Organización utilizando la Entrevista de Desempeño como herramienta de Gestión de Personas que permite alinear las expectativas de Desempeño Individual con los Objetivos Organizaciones definidos por la Empresa. METODOLOGÍA: Explicación teórica, casos prácticos, ejercicios en grupo, role play, vídeos, etc.

DOCUMENTACIÓN / HERRAMIENTAS QUE APORTA EL CURSO Los participantes recibirán al final del curso un manual, herramientas para poder implantar este sistema de gestión de las personas en la Empresa.



www.aragonempresa.com

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