

Ciclo de Seminarios AULA EMPRESA

1^{er} semestre ejercicio 2012



CONFIRMACIÓN DE ASISTENCIA

Se ruega la confirmación de asistencia a través de:



C/Caridad, 1
Edf. Casa Moreno
30202, Cartagena (Murcia)

Tlf. 968 523 451 Fax. 968 523 706
adle@ayto-cartagena.es



Polígono Industrial Cabezo Beaza
Calle Berlín, parcela 3-F
30353, Cartagena (Murcia)

Tlf. 968 521 017 Fax. 968 500 839
ceeic@ceeic.com

INSCRIPCIONES en www.ceeic.com/aulaempresa/

PLAZAS LIMITADAS: 15 plazas por Seminario • Lugar de celebración: Aulas CEEIC





AULA EMPRESA

A través de este **ciclo de seminarios y talleres prácticos** destinados a emprendedores y empresarios, los participantes podrán **conocer y potenciar sus competencias empresariales**, aprender más sobre **como aplicar las nuevas tecnologías y herramientas de Internet** al servicio de su empresa, y **definir una idea y estrategia de éxito** para su empresa.

1º semestre ejercicio 2012

Bloque I - Competencias y habilidades empresariales -

Objetivo

A partir de estos seminarios, se pretende desarrollar y potenciar habilidades y competencias necesarias para **saber gestionar y dirigir un negocio**.

1.1 - "LIDERA, MOTIVA, COHESIONA". Aprende a crear sinergias productivas en tu equipo de trabajo, así como multiequipos.

Martes 6 de Marzo de 16:30 a 20:30

- Cuales son las características básicas del trabajo en equipo y su influencia en el rendimiento.
 - Cómo crear cohesión y equipos motivados después de haber intentado todo.
 - La maduración de los equipos de trabajo como garantía de solidez y sostenibilidad.
 - Cómo son los equipos considerados de alto rendimiento.
 - Nuevos paradigmas de la gestión de los equipos y multiequipos.
- La importancia de la creación de relaciones de colaboración estratégicas en los emprendedores.
- Cual es la influencia personal en la consolidación de los equipos y la creación de su cultura.

1.2 - "SI QUIERES, PUEDES".

Autoliderazgo, innovación y transformación.

Martes 13 de Marzo de 16:30 a 20:30

- Las claves para ser agente de cambio para transformar equipos o culturas organizacionales.
- Aprender a movilizar equipos y personas. La diferencia entre tensión y presión.
- La verdadera innovación frente a las pobres mejoras técnicas.
- La importancia de los objetivos para hacer realidad la Visión por muy retardadora que sea.
- Tomar conciencia personal de como cada cual se autolidera y lidera los procesos de innovación o transformación.

1.3 - "GESTIONA LA CRISIS". Técnicas y estrategias para transformar miedo en autoconfianza.

Martes 20 de Marzo de 16:30 a 20:30

- Cómo mejorar las competencias profesionales a partir del desarrollo de las competencias de la Inteligencia Emocional.
- El parasitismo emocional en el trabajo. Detecta patrones de comunicación tóxicos en tu comportamiento y en el de tus compañeros.
- Aprende estrategias de afrontamiento.

1.4 - "Marketing operacional para captar nuevos clientes".

Martes 27 de Marzo de 16:30 a 20:30

- El significado del Marketing y la gestión comercial hoy en día.
- Análisis, Investigación y Segmentación para una mejor diferenciación.
- Estrategia Marketing Mix: Producto, Precio, Distribución y Comunicación.
- La Gestión Comercial, Fuerza de Ventas y la Comunicación (Marca, Publicidad, Relaciones Públicas e Internet).
- Diseño de un Plan de Marketing eficaz.

INSCRIPCIONES en www.ceeic.com/aulaempresa/

PLAZAS LIMITADAS: 15 plazas por Seminario

Bloque II - Nuevas Tecnologías para PYMES -

Objetivo

Dotar de herramientas y conocimientos de las **nuevas tecnologías** de información y comunicación para **aumentar las ventajas competitivas y la productividad** de las PYMES, maximizando el beneficio y optimizando los costes empresariales.

2.1 - Cómo ser Community Manager en tu empresa.

Martes 10 de Abril de 16:30 a 20:30

- El trabajo de Community Manager: Herramientas, Generación de Contenido y Gestión de Crisis.
- WordPress: Administración, Plugins y Analytics.
- Redes profesionales: LinkedIn, Xing y otras. Creación de Comunidades.
- Otras redes: Facebook, Twitter, Google+, Microblogging y Geolocalización.
- Captar clientes y promociones a través de aplicaciones de Facebook. Gestión de Listas de Correo y Mailing con Mailchimp.
- SEO y SEM, Posicionamiento y Publicidad en Buscadores.
- Analytics: Técnicas de Monitorización y ROI.
- Herramientas para el Comercio Electrónico. Elaboración de Proyectos.

2.2 - Cómo añadir valor a sitios web y tiendas online.

Martes 17 de Abril de 16:30 a 20:30

- Vender online. Apostando por la diferenciación. Optimiza valores diferenciales para vender online.
- Contenidos de valor. Buscando la relevancia. Establece mecanismos para generar contenidos, servicios y herramientas originales.
- Especialización. El conocimiento al servicio del cliente.
- Atención al cliente. Escuchar, conocer y actuar. Genera un sistema de fidelización.
- Servicios de opinión, comparación y valoración de productos. Viraliza la recomendación. Emplea la red de clientes más fieles como recomendadores.
- Análisis y medición de resultados. Vigila tus acciones. Analiza, reacciona ante imprevistos y obtén conclusiones de cada acción de comunicación o comercialización realizada.

Bloque III - Estrategias competitivas en la época actual -

Objetivo

Estos seminarios pretenden dar a conocer nuevas tendencias para que las pymes puedan acometer **estrategias empresariales de bajo coste** que permitan **maximizar las ventas y mejorar la competitividad** de éstas.

3.1 - Pasos a dar para internacionalizar una pyme. Por donde empezar.

Martes 24 de Abril de 16:30 a 20:30

- Herramientas estratégicas de análisis.
- Análisis interno: fortalezas y debilidades.
- Los factores críticos internos para internacionalizarse con éxito: búsqueda de ventajas competitivas.
- Análisis externo: oportunidades y amenazas del entorno global.
- Los factores críticos externos para internacionalizarse con éxito.
- Análisis DAFO y medida del potencial exportador.
- Análisis DAFO cruzado: generación de estrategias.
- Establecimiento de los objetivos de internacionalización.

3.2 - Cómo seleccionar el mercado exterior adecuado a mi producto.

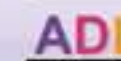
Miércoles 2 de Mayo de 16:30 a 20:30

- Definición de estrategias de concentración o diversificación.
- Preselección de mercados objetivo: criterios de selección que no requieren una investigación profunda.
- Profundización en la selección: evaluación mediante indicadores.
- Fuentes de información útiles disponibles en Internet: búsqueda de información a nivel país y nivel mercado. Durante el transcurso del seminario se enseñará a la empresa diversas herramientas, guías y enlaces de gran valor.

CONFIRMACIÓN DE ASISTENCIA



Tlf. 968 521 017 Fax. 968 500 839
ceeic@ceeic.com



Tlf. 968 523 451 Fax. 968 523 706
adle@ayto-cartagena.es