

Profesorado

Javier Eslava

Socio-Director de Capital intelectual, Consejero en diversas organizaciones, Coach profesional.

Promotor de la Cátedra de Innovación y Conocimiento de la Universidad de Zaragoza. Conferenciante y formador en varias escuelas de negocio. Co-Autor del libro '2021 Odisea Management'. Escritor en varios Blogs nacionales e internacionales.

Participa en Proyectos de Inversión, Crecimiento y Reestructuración empresarial, Compra-Venta de empresas, Búsqueda de inversores, Expansión de Franquicias, Organización de Equipos Comerciales, Empresa Familiar.

Daniel Vecino

Creador de The Hero Plan, Vecino lucha con profesionales y empresas de todo el mundo, diseñando el plan de acción con el que obtener propuestas diferentes y memorables. Reconocido experto internacional en estrategia lean, modelos de negocio, innovación y marketing. A sus espaldas son ya 5 los proyectos internacionales como emprendedor en sus 12 años de carrera profesional y 22 los países recorridos.

Javier Martínez Romero

Matemático. Director Gerente de Netwos, especialista en marketing estratégico y modelos de negocio. Lleva más de 15 años trabajando en proyectos de mejora competitiva. Ha desarrollado marcas propias en distintos sectores. Fundador de scalabBle centro de innovación y apoyo de proyectos empresariales. Ha sido profesor de marketing en el MBA de ICADE.

Colaborador en el área de planificación estratégica e innovación en algunas de las principales empresas, entidades públicas y centros de formación empresarial de Aragón.

Miguel Iribertegui

Entrenador de Vendedores. Master en Dirección y Administración de Empresas. Máster en Gestión Comercial y Marketing. Licenciado en Filosofía y Letras. Profesor Asociado de la Universi-

dad Pública de Navarra. Profesor colaborador de la Universidad de La Rioja. Profesor honorífico en Foro Europeo. Más de 8.000 horas de formación empresarial impartidas en diversos sectores. Experiencia directiva en varias empresas de ámbito nacional e internacional.

Eduardo Pardos

Director General de Inycio. Socio y miembro del Consejo de Aleoconsulting. Profesor MBA Profesional e Internacional de Ceste, Profesor MBA Kuhnle. Licenciado en Filología Inglesa CEU San Pablo / Universidad Complutense de Madrid, Executive MBA en CESTE y Advanced Management Program por el Instituto de Empresa.

Ana Hernández Serena

Socia Fundadora de AV ASESORES, más de 20 años ayudando a las empresas a definir estrategias innovadoras que les permitan ser más competitivas, tanto a nivel nacional como internacional. Especialista en analizar los recursos disponibles para crear el elemento diferencial. Colaboradora habitual en los masters y cursos de la Universidad de Zaragoza, Cámaras de Comercio, Escuelas de Negocio y otras instituciones.

Ainhoa Valdearcos Usón

Gerente Fundadora de Smoing, Agencia de Comunicación Online para Pymes. Experta en Redes Sociales, Posicionamiento Web y Comunicación Corporativa Online. Anteriormente fue Community Manager en Master D. Es Profesora del Postgrado de Social Media y Posicionamiento Web de la Escuela de Negocios Columbus-IBS. Licenciada en Periodismo por la Universidad Complutense de Madrid, Master en Relaciones Internacionales y Postgrado en Protocolo.

Carmen Urbano

Profesional del marketing internacional y de la comunicación con más de dos décadas de experiencia empresarial, es especialista en el aprovechamiento de Internet y de la web social para el desarrollo de negocios. COMINTON es su apuesta por las estrategias de marketing y comunicación online.



Información e inscripciones
www.aragonempresa.com

Para más información dirigirse a:



CEOS-CEPYME CINCA MEDIO
Calle Galicia, 2, 2ª planta - 22400 Monzón (Huesca)
Tel. 974 403 985 - Fax 974 414 795
info@aecm.es

Una actuación de:

Con la colaboración de:



Executive Máster
Programa de Desarrollo
Directivo

Programa de Desarrollo Directivo

M-I. Herramientas de Coaching para mejorar los resultados de la empresa

Descripción

El entorno económico actual es tan complicado y las noticias a nuestro alrededor son tan negativas que en ocasiones resulta difícil pensar con claridad y actuar de forma positiva.

A pesar de esto, continuamente aparecen oportunidades que podemos dejar perder si no tenemos la actitud mental adecuada y actuamos en consecuencia.

El Coaching no tiene la solución a todos esos problemas, pero puede ayudarnos a sacar lo mejor de nosotros mismos y de nuestro equipo, gracias a una serie de herramientas prácticas que nos ayudan a relacionarnos mejor y a conseguir resultados que de otra manera son inalcanzables.

Objetivos

Conocer que es el Coaching y como puede ayudarnos en nuestro trabajo diario.

Aprender a relacionarnos mejor para ser mejores profesionales.

Entender como ‘funcionamos’ las personas, que nos motiva y como afecta eso a la hora tomar de decisiones.

Utilizar unas cuantas herramientas prácticas para mejorar los resultados de nuestra empresa.

Y por si todo esto fuera poco, mejorar nuestra calidad de vida (como base para rendir más).

M-II. The Hero Plan: Descubre la Estrategia que te hará Leyenda

Descubre el camino gamificado y lean que te llevará a diseñar una propuesta enfocada, diferente y memorable; una propuesta ganadora.

1. Objetivo

Descubrir quiénes son tus clientes potenciales, y cuáles son sus necesidades reales.

2. Plan

Diseñar una propuesta capaz de satisfacer las necesidades de tus clientes.

Estrategia de acción diferencial: un plan hacia lo único.

Estrategia de acción memorable: acciones de neuromarketing con las que tus clientes recordarán tu propuesta y la convertirán en leyenda.

Estrategia de valor: un modelo de negocio viable.

3. Acción

Validar paso a paso todos los elementos que componen el ADN de la propuesta diseñada, convirtiéndolos de hipótesis o deseos, en hechos probados.

Un camino construido sobre metodologías como Customer Development y Lean startup, y en el que trabajarás con potentes herramientas ágiles como el Mapa de empatía, Business Model Canvas y Validation Board.

M-III. Marketing 3.0

- Marketing de servicios a pesar del producto.
- Innovar con tecnología o en el formato. Nuevos productos, formas de acercarnos y atender al cliente.
- Mejorar la accesibilidad y disponibilidad de nuestro negocio.
- Utilizar la información que genera nuestra empresa.
- La nueva concepción de la marca.

Utilizando el método del caso y procesos de reflexión.

Objetivos

Del marketing de productos pasamos a otro centrado en el cliente. Pero la irrupción de la tecnología está transformando las bases del marketing.

Hemos pasado a un marketing centrado en los perfiles de las personas y en las situaciones en las que se desarrolla la acción. Un marketing mucho más dinámico.

Analizaremos las claves y cómo aprovechar las oportunidades que se producen en el mercado.

M-IV. Ventaholic: No soy vendedor y necesito vender (o que mi equipo venda)

Quiero que mi equipo de técnicos o mi equipo administrativo tenga orientación al cliente.

- Yo no soy vendedor y no quiero serlo.
- La persuasión no vende, no está de moda.
- Actitud vendedora.
- Hábiles para dirigir una comunicación sin vender nada.
- La venta fácil: vender a clientes actuales sin agobiar.
- Los clientes no quieren pensar, quieren elegir.

El objetivo es que el equipo no comercial pero que sí está en contacto con el cliente, en el front-office

(recepción, administración, postventa, mantenimiento, servicio técnico, instaladores, comerciales de tienda, ... adquieran habilidades de venta.

M-V. Habilidades Directivas: Liderazgo, Motivación y Escucha Activa

Nueva forma de gestionar las relaciones en las organizaciones entre los líderes y sus subordinados. Las necesidades empresariales resultan más fáciles de satisfacer a través de la motivación y gestión de equipos de colaboradores comprometidos y las posibilidades de desarrollo personal que les ofrece la organización.

Programa

- Estilos de Liderazgo
- Herramientas de liderazgo y de gestión de equipos.
- Identificar el estilo de liderazgo apropiado para cada situación.
- El poder del lenguaje en el liderazgo y la gestión de personas.
- Estilo de gestión y estilo de comunicación con respecto al equipo.
- Influir para motivar
- Perfil de los colaboradores y el nivel de compromiso de cada persona para definir su nivel de eficacia.
- El diseño de planes de acción y objetivos.
- La importancia de conocer las deficiencias que se deben superar.
- Gestión de conflictos.

Objetivos

- Identificar los rasgos del líder.
- Conocer los diferentes estilos de dirección.
- Aplicar el estilo de dirección adecuado para cada situación.
- Aprender a Motivar y ser motivado.
- Entrenar la escucha activa y las actitudes asertivas y de empatía.

M-VI . Del Liderazgo Personal al Liderazgo Eficaz: La Innovación Personal

La necesidad de nuevos cambios e innovación en la empresa, para la mejora o simple supervivencia ante el escenario actual, está “bloqueando” a equipos y líderes de las empresas. Y es que para innovar en cualquier ámbito de la organización, los líderes deben comenzar por la “innovación perso-

nal” generando cambios en ellos mismos para poder realizar un liderazgo eficaz.

El modulo se centra en el trabajo del liderazgo personal (self-management), paso previo y necesario para un liderazgo eficaz. Se abordará tanto la inteligencia emocional intrapersonal, a través del autoconocimiento y toma de conciencia, como la inteligencia emocional interpersonal, a través de la escucha activa, empatía y la asertividad, enfocados a la mejora en la capacidad de comunicación y relacional.

M VII. ¿Quieres vender más en internet? Posicionamiento SEO para PYMES

Descripción

Este curso pretende dar a conocer de forma sencilla cómo funciona el principal buscador de Internet, Google.

SEO es la estrategia de optimización de una página web para aparecer en los distintos motores de búsqueda de forma orgánica, sin estrategias ni herramientas de pago para aparecer.

Existen técnicas para el posicionamiento en buscadores conocidas como SEO, Search Engine Optimization y queremos ponerlas al alcance de la mano de cualquier PYME para que mejore la posición de su página web en los resultados de búsqueda con el fin de atraer más visitas.

Objetivos

- Conocer las técnicas principales del posicionamiento web: SEO on Page y SEO of Page.
- Distinguir los principales factores de posicionamiento en Google.
- Conocer la importancia de las palabras clave de nuestro negocio y saber identificarlas.
- Apostar por herramientas que nos ayuden a conocer los principales errores de nuestra web y nos ayuden a cumplir con algunas de las premisas del algoritmo de Google.

M-VIII. Captar y atraer clientes en redes sociales

Las redes sociales son potentes bases de datos con innumerables oportunidades desde el punto de vista del marketing. Identifican comunidades e individuos que comparten más que conocimiento. ¿Cómo

transformar la información en inteligencia?. Con esta formación aprenderemos a detectar oportunidades comerciales a través de las redes y también las principales herramientas de promoción e interacción que harán llegar nuestro mensaje comercial.

Contenidos

- Redes sociales y bases de datos.
- Redes verticales y horizontales.
- Comunidades y comportamientos:
 - Transformar la información en inteligencia para detectar oportunidades.
 - Los individuos y las comunidades. Social CRM y tendencias de comportamiento.
 - Compartir comunidades, estrategias “push” (canal intermedio).
 - Estrategias “push” dirigidas al consumidor/cliente final.
- Concursos y promociones en las redes.
- Los prescriptores, influenciadores y gestores de comunidades: ¿Cómo los localizo?, ¿cómo me dirijo a ellos con efectividad.
 - Redes específicas, la gran oportunidad para PYMES.
 - Captación de clientes push&pull en las redes sociales, herramientas efectivas.
 - Oportunidades internacionales y las redes sociales.

Formación Especializada Executive realizada en Cinca Medio:	
Año 2009	Programa Especializado para Directivos (PED)
Año 2010	Programa Avanzado de Gestión de Empresas (PAGE)
Año 2011	Programa Avanzado de Gestión de Empresas (PAGE)
Año 2012	Programa de Perfeccionamiento Directivo (PPD)
Año 2013	Programa de Desarrollo Directivo (PDD)

Fechas

Módulo-I. Herramientas de Coaching para mejorar los resultados de la empresa

Javier Eslava

- 18 y 19 de octubre de 2013

Módulo-II. The Hero Plan: Descubre la Estrategia que te hará Leyenda

Daniel Vecino

- 15 y 16 de noviembre de 2013

Módulo-III. Marketing 3.0

Javier Martínez Romero

- 20 y 21 de diciembre de 2013

Módulo-IV. Ventaholic: No soy vendedor y necesito vender (o que mi equipo venda)

Miguel Iribertegui

- 24 y 25 de enero de 2014

Módulo-V. Habilidades Directivas: Liderazgo, Motivación y Escucha Activa

Eduardo Pardos

- 21 y 22 de febrero de 2014

Módulo-VI. Del Liderazgo Personal al Liderazgo Eficaz: La Innovación Personal

Ana Hernández Serena

- 14 y 15 de marzo de 2014

Módulo-VII. ¿Quieres vender más en internet? Posicionamiento SEO para PYMES

Ainhoa Valdearcos Usón

- 4 y 5 de abril de 2014

Módulo-VIII. Captar y atraer clientes en redes sociales

Carmen Urbano

- 9 y 10 de mayo de 2014

Horario:

Viernes de 16 a 21 h. / Sábado: de 9 a 14 h

Lugar de impartición:

CEOS-CEPYME Cinca Medio

Coste del Programa: 150 €