Alta Formación Directiva

Gestión empresarial para el crecimiento

Fondo Social Europeo
Una manera de hacer Europa

EXTREMADURA EMPRESARIAL

Unión Europea

JUNTA DE EXTREMADURA
Consejería de Economía, Ciencia y Agenda Digital

¿QUÉ APRENDERÁS?

La esfera empresarial está cambiando y exige la transformación al unísono de sus integrantes para no solo adaptarse a estos cambios, sino para ir por delante de ellos, diseñando una planificación estratégica y operativa para la Organización en continuo movimiento.

El conocimiento y una visión integral de la empresa, de todos los miembros de las Organizaciones, se hace imprescindible para hacer viable y realista cada toma de decisión, cada hito en innovación y la implementación de nuevos modelos de negocio en el seno de la misma.

Es necesario por tanto un programa 360º que aglutine y sea capaz de capacitar a los mandos de las empresas extremeñas para dirigirlas de un modo eficaz, colaborativo y concretando en soluciones y procesos innovadores a la vanguardia.

Esta formación en Gestión Empresarial para el Crecimiento te aportará:

- La solvencia profesional más innovadora que te capacitará para abordar los retos de la Organización.
- El desarrollo de las competencias y la puesta en práctica de los conocimientos que te permitirán gestionar y liderar el cambio.
- Conocer las claves externas que repercuten en el funcionamiento de la empresa.
- Adquirir las aptitudes necesarias para la gestión eficiente de los equipos y la propia promoción dentro de la empresa.
- Obtener una visión global y estratégica de la empresa e implementar las herramientas adecuadas para el éxito de la misma.

PÚBLICO OBJETIVO

Este programa está dirigido a **empresarios/as, directivos/as y mandos intermedios que realicen en sus organizaciones las funciones de dirección, gestión y administración.**

Preferentemente serán admitidas con **prioridad los candidatos y candidatas de aquellas empresas que tengan 5 o más personas trabajadoras**, admitiendo a los restantes por estricto orden de inscripción.

Si te consideras una persona proactiva, con ganas de promocionarte y desarrollarte en la empresa liderando iniciativas para alcanzar la excelencia empresarial, este programa es para ti.

Se celebrarán **3 ediciones en Cáceres, Mérida y Badajoz, y en cada una podrán participar un máximo de 20 participantes.**

CARACTERÍSTICAS

El curso consta de 150 horas distribuidas en:

- 90 horas de formación presencial.
- 40 horas de formación online.
- 10 horas de tutoría presencial.
- 10 horas de coaching individual.

Formación presencial
90 horas

Tutoría y Coaching
20 horas

Formación online
40 horas

A través de una metodología teórico-práctica se abordarán los siguientes contenidos:

Módulo 1 HABILIDADES DIRECTIVAS

- Inteligencia emocional y resiliencia
- Comunicación corporativa/reuniones eficaces y elevator pitch
- Professional branding. Diseñar imagen profesional.
- Motivación de equipos y gestión del talento. Resolución creativa de conflictos y negociación.
- Toma de decisiones y gestión del tiempo
- Intraemprendimiento

Módulo 2 GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y EL MARKETING

- Herramientas tradicionales y digitales para la captación y fidelización de clientes.
- Prospección del mercado. Perfil del cliente
- Estrategias de posicionamiento.
- Implementación de procesos de innovación en la empresa
- Desarrollo de nuevos productos y servicios
- Apertura de nuevos mercados

Módulo 3 GESTIÓN DE SOCIEDADES

- Dirección económica- financiera
- Planificación y herramientas para la gestión económica financiera
- Fiscalidad.

Módulo 4 GESTIÓN SOCIETARIA, RESPONSABILIDAD JURÍDICA Y RELEVO EMPRESARIAL

- Gestión y participación societaria. Relevo empresarial
- Responsabilidad de las personas jurídicas. Corporate Compliance

Módulo 5 COACHING GRUPAL

CERTIFICADO ACREDITATIVO

Al finalizar el curso, los y las participantes que hayan completado la formación de manera satisfactoria obtendrán un certificado de participación. Para obtener dicho certificado se requerirá:

- Al menos el 70% de las horas lectivas.
- El Plan de optimización indicado
- Una prueba final de evaluación que acredite la adquisición de conocimientos.

CALENDARIZACIÓN

El Programa de Alta Formación Directiva en Gestión Empresarial para el Crecimiento se realizará en **3 localidades: Mérida, Cáceres y Badajoz, y en cada una podrán participar un máximo de 20 participantes, en horario de 16:00 a 21:00.**

A continuación, te detallamos el calendario de sesiones de cada edición:

MÉRIDA: Inicio el 28 de enero y finalización el 5 de mayo de 2020. Horario de 16:00 a 21:00.

- Sesión nº 1: Inteligencia Emocional y Resiliencia: 28 de enero (martes)
- Sesión nº 2: Herramientas tradicionales y digitales para la captación y fidelización de clientes: 30 de enero. (jueves).
- Sesión nº 3: Prospección del mercado. Perfil del Cliente. 4 de febrero. (martes)
- Sesión nº4: Comunicación Corporativa. Reuniones Eficaces. Elevator Pitch. 6 de febrero. (jueves)
- Sesión nº 5: Implementación de Procesos de Innovación en la Empresa.11 de febrero. (martes)
- Sesión nº 6: Toma de decisiones y gestión del tiempo. 13 de febrero. (jueves)
- Sesión nº 7: Prospección del mercado y estrategias de posicionamiento. 18 de febrero. (martes).
- Sesión nº 8: Apertura de nuevos mercados. 20 de febrero. (jueves).
- Sesión nº 9: Motivación de equipos, gestión del talento, resolución creativa de conflictos y negociación. 27 de febrero. (jueves).
- Sesión nº 10: Desarrollo de nuevos productos y servicios 3 de marzo. (martes).
- Sesión nº 11: Dirección económica y financiera. 10 de marzo. (martes).
- Sesión nº 12: Planificación y herramientas para la gestión económica y financiera de la empresa. 17 de marzo. (martes).
- Sesión nº 13: Intraemprendimiento. Emprender en la empresa. 24 de marzo. (martes).
- Sesión nº 14: Fiscalidad. 31 de marzo. (martes).
- Sesión nº 15: Gestión y participación societaria. Protocolo de la empresa familiar. Relevo empresarial. 14 de abril. (martes).
- Sesión nº 16: Profesional Branding. Gestión de la marca profesional. 21 de abril. (martes).

- Sesión nº 17: Responsabilidad de las personas jurídicas. Corporate Compliance. 28 de abril. (martes).
- Sesión nº 18: Coaching grupal. 5 de mayo. (martes).

BADAJOZ: Inicio el 6 de febrero y finalización el 28 de mayo de 2020. Horario de 16:00 a 21:00.

- Sesión nº 1: Inteligencia Emocional y Resiliencia: 6 de febrero (jueves)
- Sesión nº 2: Herramientas tradicionales y digitales para la captación y fidelización de clientes: 10 de febrero. (lunes).
- Sesión nº 3 : Prospección del mercado. Perfil del Cliente. 13 de febrero. (jueves).
- Sesión nº 4: Estrategias de posicionamiento. 17 de febrero. (lunes).
- Sesión nº 5: Comunicación Corporativa. Reuniones eficaces. Elevator Pitch. 20 de febrero. (jueves).
- Sesión nº 6: Implementación de Procesos de Innovación en la Empresa. 27 de febrero. (jueves)
- Sesión nº 7: Desarrollo de nuevos productos y servicios. 5 de marzo. (jueves).
- Sesión nº 8: Toma de decisiones y gestión del tiempo. 12 de marzo. (jueves)
- Sesión nº 9: Apertura de nuevos mercados. 19 de marzo. (jueves).
- Sesión nº 10: Profesional Branding. Gestión de la marca profesional. 26 de marzo. (jueves).
- Sesión nº 11: Dirección económica y financiera. 2 de abril. (jueves).
- Sesión nº 12: Planificación y herramientas para la gestión económica y financiera de la empresa. 16 de abril (jueves).
- Sesión nº 13: Motivación de equipos, gestión del talento, resolución creativa de conflictos y negociación. 23 de abril. (jueves).
- Sesión nº 14: Fiscalidad. 30 de abril. (jueves)
- Sesión nº 15: Intraemprendimiento. Emprender en la empresa. 7 de mayo (jueves).
- Sesión nº 16: Gestión y participación societaria. Protocolo de la empresa familiar. Relevo empresarial. 14 de mayo. (jueves).
- Sesión nº 17: Responsabilidad de las personas jurídicas. Corporate Compliance. 21 de mayo. (jueves).
- Sesión nº 18: Coaching grupal. 28 de mayo. (jueves).

CÁCERES: Inicio el 12 de febrero y finalización el 27 de mayo de 2020. Horario de 16:00 a 21:00.

- Sesión nº 1: Inteligencia Emocional y Resiliencia: 12 de febrero (miércoles)
- Sesión nº 2: Herramientas tradicionales y digitales para la captación y fidelización de clientes: 14 de febrero. (viernes).
- Sesión nº 3 : Prospección del mercado. Perfil del Cliente. 19 de febrero. (miércoles).
- Sesión nº 4: Estrategias de posicionamiento. 21 de febrero. (viernes).
- Sesión nº 5: Comunicación Corporativa. Reuniones eficaces. Elevator Pitch. 26 de febrero. (miércoles).
- Sesión nº 6: Implementación de Procesos de Innovación en la Empresa. 28 de febrero. (viernes)
- Sesión nº 7: Desarrollo de nuevos productos y servicios. 4 de marzo. (miércoles).
- Sesión nº 8: Toma de decisiones y gestión del tiempo. 11 de marzo. (miércoles)
- Sesión nº 9: Apertura de nuevos mercados. 18 de marzo. (miércoles).
- Sesión nº 10: Profesional Branding. Gestión de la marca profesional. 25 de marzo. (miércoles).
- Sesión nº 11: Dirección económica y financiera. 1 de abril. (miércoles).
- Sesión nº 12: Planificación y herramientas para la gestión económica y financiera de la empresa. 15 de abril (miércoles).
- Sesión nº 13: Motivación de equipos, gestión del talento, resolución creativa de conflictos y negociación. 22 de abril. (miércoles).
- Sesión nº 14: Fiscalidad. 29 de abril. (miércoles)
- Sesión nº 15: Intraemprendimiento. Emprender en la empresa. 6 de mayo (miércoles).
- Sesión nº 16: Gestión y participación societaria. Protocolo de la empresa familiar. Relevo empresarial, protocolo de la empresa familiar. 13 de mayo. (miércoles).
- Sesión nº 17: Responsabilidad de las personas jurídicas. Corporate Compliance. 20 de mayo. (miércoles).
- Sesión nº 18: Coaching grupal. 27 de mayo. (miércoles).

#dirección
#innovación
#ventas
#marketing
#gestión
#éxito
$102.49
Insert, Tap or Swipe

EQUIPO DE PROFESIONALES

Para desarrollar todo esto y darte el mejor apoyo, contamos con el siguiente equipo de profesionales.

NIEVES GARCÍA

Directora de Innova. Su trayectoria profesional viene marcada por su paso como Directora de Comunicación y Comercial en Extremadura de firmas nacionales e Internacionales, así como su etapa como publicista en la que fue ejecutiva de cuentas de importantes marcas. En la actualidad ha ejecutado y liderado los programas de formación y consultoría dirigidos al mayor sector empresarial de Extremadura e imparte formación especializada en gestión de la marca profesional, procesos de ventas y modelos de negocios donde el cliente es el foco de todas las decisiones.

JOSÉ MIGUEL GIL

Director de Coanco, es coach ejecutivo y Presidente de ASESCO, Asociación Española de Coaching. Posee amplia experiencia en la realización de formación en habilidades directivas y coaching, introduce siempre en el marco de los programas que realiza el entrenamiento y formación en competencias y habilidades relacionadas con la inteligencia emocional, las cuales potencian y desarrollan estrategias de afrontamiento y gestión emocional para el desarrollo de la resiliencia, lo que permite afrontar los retos y desafío a los que se enfrentan las personas y organizaciones con mayor eficacia.

JAVIER RISCO

Director de Talentaria, es coach acreditado por ASESCO y experto en gestión del talento y motivación de equipos. Perfil marcado por los 25 años de experiencia en el sector bancario, y posteriormente acompañando a directivos y empresarios a desarrollar sus habilidades directivas y gestionar sus equipos. Formado como Coaching Ejecutivo, Coaching de equipos, Sistémico en Organizaciones; entre otras disciplinas acentúa el expertise con directivos y ejecutivos donde obtiene su mejor perfomance.

ALBERTO ASTORGA

Economista y coach certificado por ASESCO. Su dilatada experiencia en organizaciones y en el liderazgo de equipos le permite contar con habilidades directivas sobre todo aquellas relacionadas con la comunicación, escucha activa. Su dilata experiencia en comités de dirección, administración ha fomentado su manejo y control de la toma de decisiones empresariales y la gestión del tiempo en la empresa.

LARA PRADO

Licenciada en Administración y Dirección de Empresas. Máster en Gestión Financiera y Máster en Gestión Internacional de la Empresa. Fundadora y Directora de Lanzadera Online, agencia de marketing online extremeña para autónomos y pymes. Colabora como consultora y coach en diversos programas públicos dirigidos a empresarios/as. Apasionada de la digitalización y la democratización del marketing gracias al canal online.

MANUEL ALMODÓVAR

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por la Universidad San Pablo CEU es Doctor en el programa de Empresas, Finanzas, Seguros y Turismo de la Universidad de Extremadura. Profesor en la Facultad de Empresa, Finanzas y Turismo de la misma. Es Director Gerente de una de las empresas de referencia en el sector de la limpieza y saneamientos de la Región.

DAVID CARRETERO

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, es director de CE Consulting Mérida, donde realiza las funciones de asesoramiento para empresas en materia fiscal y laboral. Además, es experto en gestión y participación societaria y gran conocedor de la empresa familiar y relevo empresarial.

ANTONIO CHAMORRO

Profesor Titular de Universidad en el área de Comercialización e Investigación de Mercados de la Universidad de Extremadura, donde lleva impartiendo docencia más de 20 años. Fue Director de la Unidad Técnica de Calidad de la UEx. Ha realizado planes estratégicos y de marketing para varias empresas e instituciones públicas, impartiendo múltiples cursos y seminarios de formación a empresas y emprendedores.

Miembro de la Cátedra de Innovación UEx-FUNDECYT-PARQUE CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO.

FRANCISCO JAVIER MIRANDA

Profesor Titular de Universidad en el área de Organización de Empresas de la Universidad de Extremadura, donde lleva impartiendo docencia más de 20 años en materias como la gestión de la calidad y la innovación. Fue director del Secretariado de relaciones con empresas de la UEx. Ha impartido múltiples cursos y seminarios de formación a empresas y emprendedores y ha realizado servicios de asesoramiento. Miembro de la Cátedra de Innovación UEx-FUNDECYT-PARQUE CIENTÍFICO Y TECNOLÓGICO. Entre sus libros publicados destaca “Calidad y Excelencia”.

DIEGO FRANCO

Coach Certificado por AECOP es Director General en el 4º grupo de compra de Materiales de Construcción más grande de España. Su principal expertise se centra en las Técnicas Eficaces del Líder Coach dentro de la Organización. Proviene y mantiene vínculos muy fuertes con la Empresa Familiar, pero al mismo tiempo ha desarrollado labor directiva en diversos sectores como la distribución alimentaria, el sector vinícola y la promoción inmobiliaria.

JUAN MANUEL FERNÁNDEZ SÁNCHEZ

Coach Certificado por AECOP es HR Manager Spain en BA Glass, donde realiza las funciones de dirección corporativa de Recursos Humanos en las plantas de España. Con una extensa experiencia en negociación, gestión y dirección de equipos ha potenciado en las organizaciones el desarrollo de personas para conseguir objetivos como la notable mejora del clima laboral, incremento de la eficiencia, reducción de los niveles de absentismo, y creación del sentimiento positivo de pertenencia a la organización por parte de las personas.

ISABEL TOVAR GARCÍA

Doctora en Medicina y Cirugía, coach y experta en formación en habilidades directivas. Su trayectoria profesional viene marcada en el desempeño de cargos de alta responsabilidad en gestión sanitaria en Extremadura y a nivel nacional. En el desempeño de su función se ha especializado en el coaching como herramienta en

todas las facetas de actividad profesional que realiza; tanto en la formación y gestión de equipos de alto rendimiento como en la motivación y crecimiento personal y profesional de personas en el desempeño de sus actividades. Es experta en neurociencia y en el manejo de todas las habilidades directivas, inteligencia emocional, gestión de emociones, comunicación, toma de decisiones eficaces, gestión de conflictos etc.

CÓMO INSCRIBIRSE

Las personas interesadas en participar podrán realizar la inscripción a través de la web de extremaduraempresarial.es, en el programa de Alta Formación Directiva Curso De Gestión Empresarial.

También puedes contactar con nosotros a través de:

c-electrónico: gestionempresarial@extremaduraempresarial.es
Teléfono: 691 848 453
Persona de contacto: Nieves García

INSCRÍBETE

extremaduraempresarial.es

Cláusula de género: *Para facilitar un uso incluyente del lenguaje en las comunicaciones escritas, en aquellos casos en que en el texto de esta publicación se utilicen sustantivos de género gramatical masculino para referirse a colectivos mixtos, debe entenderse que se emplean para designar de forma genérica a personas de ambos sexos, contribuyendo así a la eliminación de estereotipos de género, sesgos y diversas formas de discriminación que constituyen la base de la desigualdad. Esta opción lingüística tiene como única finalidad facilitar la lectura del documento.*