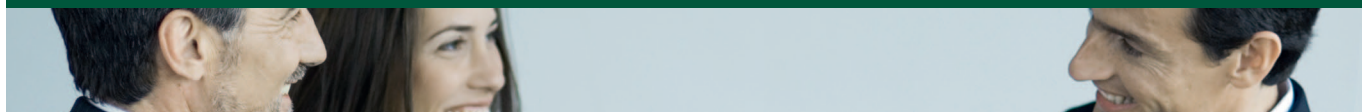


# GESTIÓN DE LA PYME COMPETITIVA

(2ª EDICIÓN - REUS)

CURSOS  
DE FORMACIÓN  
CONTINUA 2013



## FECHAS

Martes 7, 14, 21 y 28 de mayo y martes 4 y 11 de junio.  
Todas las sesiones serán de 16:00h. a 20:30h.

## LUGAR DE REALIZACIÓN

Caixa Penedès. Carrer Llovera, 53 - 57. Reus

## OBJETIVOS

- Saber identificar e implementar las medidas necesarias en cada área estratégica de la empresa, que permitan sobrevivir y salir fortalecido de la situación actual. Lo analizaremos desde el punto de vista organizativo y de personas, comercial y de ventas, y finalmente financiero y de estrategias para momentos difíciles.
- Obtener una perspectiva transversal que posibilite la elección de una estrategia de negocio óptima, para afrontar nuestra realidad actual con garantías y consolidar los factores claves de éxito que fortalecerán nuestro negocio en un futuro con nuevos retos y oportunidades.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

- El curso está dirigido a todos aquellos que cumplan responsabilidades directivas en la PYME, y que estén dispuestos a liderar la navegación de su empresa con responsabilidad y decisión.

## PROFESORES



- **Alfonso M. Viñuela (Director del curso)**  
BSBA por ICFE University of South Carolina, Diplomado en Dirección de Marketing por el ISM, y en Relaciones Públicas por EADA. Profesor colaborador de Fundemí IQS /URL, UB, UPC, ICAI -ICADE, EADA, ICFE y MS.



- **Felipe Botaya**  
BSBA por ICFE University of South Carolina, MBA por IESME, Máster en Dirección de Marketing por ESADE. Profesor colaborador de IESE Business School, EADA, UPC, UB, EUNCET y CJContinua.



- **Cristina Molero**  
Licenciada en Ciencias del Trabajo y Graduada Social por la UB. Master en Dirección y Gestión de RRHH por CEF y Master de Coaching Integral acreditado por ASESICO. Colaboradora en CJContinua.



- **Javier Ornia**  
Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por ESADE. Especialización en Finanzas (strumenti derivati y Corporate Banking) por la Università Luigi Bocconi, Milán. MBA por ESADE y IFDP por IESE. Conferenciante PIMEC.

## PROGRAMA

### Módulo 1: Alfonso M. Viñuela. "LIDERAZGO DE PYMES"

- Valores, supuestos, definiciones y visión general del modelo de Liderazgo Situacional. Beneficios de la adecuación e impacto negativo de la inadecuación sobre el colaborador.
- Los niveles de competencia y compromiso del colaborador para alcanzar una meta.
- Los cuatro estilos de liderazgo: Dirigir, Entrenar, Apoyar y Delegar.
- Adecuación del estilo de liderazgo al nivel de desarrollo del colaborador.
- La aplicación del Liderazgo Situacional en la PYME.

### Módulo 2: Felipe Botaya. "MARKETING PARA LA PYME DE ÉXITO"

- Fundamentos de marketing para la PYME.
- Estrategias de marketing para la PYME.
- Marketing mix.

### Módulo 3: Alfonso M. Viñuela. "CONSTRUYENDO EQUIPOS DE ALTO RENDIMIENTO EN LA PYME"

- Etapas del desarrollo grupal de los equipos de trabajo.
- Comprensión del ciclo de vida de un equipo de trabajo, así como de sus necesidades.
- Análisis y diagnóstico de las Etapas del Desarrollo Grupal.
- Conocimiento personal y del resto del equipo: estilos, fortalezas y debilidades.
- Gestión del cambio y Administración del conflicto

### Módulo 4: Felipe Botaya. "GESTIÓN DE VENTAS"

- La venta y el cliente.
- La visita comercial.
- Dirección de ventas.

### Módulo 5: Javier Ornia. "ANÁLISIS Y DIAGNOSIS ECONÓMICO-FINANCIERA; ESTRATEGIAS A SEGUIR EN MOMENTOS DIFÍCILES"

- Introducción a la estructura patrimonial de la empresa: el balance de situación.
- Análisis de la cuenta de resultados.
- Rentabilidad económica vs. rentabilidad financiera.
- Evaluación de la rentabilidad y de la creación de valor: diagnosis.
- La planificación financiera a largo plazo en sintonía con la estrategia.
- Estrategia financiera ante situaciones difíciles.

### Módulo 6: Cristina Molero. "EL LÍDER COACH"

- Definición de Coaching. Líder coach.
- Competencias del líder coach.
  - Autoconocimiento.
  - Gestión emocional.
  - Habilidades sociales.
  - El arte de preguntar y el Feedback.
- Planificación personal y del Equipo. Herramientas para establecer objetivos.

**NOTA: En todos los módulos se realizarán casos prácticos.**

**Para ver una versión ampliada del programa, consulta nuestra web ([www.cjcontinua.org](http://www.cjcontinua.org)).**

Reserva tu plaza cumplimentando la ficha de inscripción que encontrarás en [www.cjcontinua.org](http://www.cjcontinua.org) y enviándola por fax al 977 67 08 51 o por mail a [vgalimany@cjcontinua.org](mailto:vgalimany@cjcontinua.org)



La escuela de negocios para la PYME.



Camp Joliu. Ctra. N-340, Km.1202  
43720 L'Arboç (Baix Penedès) Tarragona  
Tel. 977 16 76 49 Fax. 977 670 851  
[info@cjcontinua.org](mailto:info@cjcontinua.org) | [www.cjcontinua.org](http://www.cjcontinua.org)