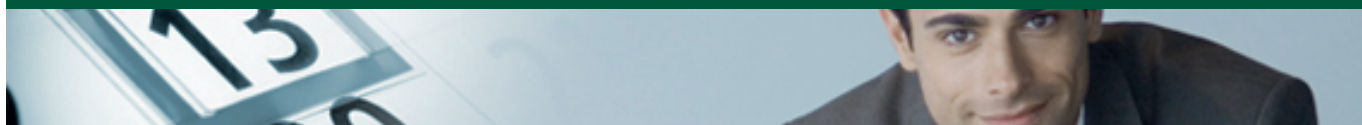


CURSOS ABIERTOS 2012

CÓMO GESTIONAR UNA PYME EN TIEMPO DE CRISIS

ÁREA ACADÉMICA DE CONTROL Y DIRECCIÓN FINANCIERA



HORARIO

4 jornadas de 16:00h. a 20:30h.

LUGAR DE REALIZACIÓN

OPCIÓN CJ: Camp Joliu. Ctra. N-340, km.1202
43720 L'Arboç (Baix Penedès) TARRAGONA

OPCIÓN BCN: Universitat Internacional de Catalunya
c/Immaculada 22, 08017 Barcelona

OBJETIVOS

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

PROFESORES

• Javier Ornia (Director del curso)

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por ESADE. Especialización en Finanzas (Strumentti Derivatti y Corporate Banking) por la Università Luigi Bocconi, Milán. MBA por ESADE y IFDP por IESE. (Internacional Faculty Development Program). Conferenciante PIMEC. Director Técnico de CJ Continua.

• Felipe Botaya

BSBA por ICFE University of South Carolina, MBA por IESME, Máster en Dirección de Marketing por ESADE. Doctorando. Profesor colaborador de IESE Business School, EADA, UPC, UB, EUNCET, CJContinua. Conferenciante PIMEC. Ha trabajado como Director de Marketing de Moulinex, Grundig y Nutrexpa. Product Manager Senior de Bimbo, Pepsico y Agrolimen.

• Alfons M. Viñuela

BSBA por ICFE University of South Carolina, Diplomado en Dirección de Marketing por el ISM, Diplomado en Relaciones Públicas por EADA. Conferenciante PIMEC. Ha sido responsable de marketing y comunicación de Baqueira/Beret, Hoteles y Multipropiedad (Corporación), Oro Vivo y de las agencias de publicidad ABM y MAV & CO de la que fue director general asociado.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- El curso está dirigido a todos aquellos que cumplan responsabilidades directivas a la PYME, y que estén dispuestos a liderar la navegación de su empresa con responsabilidad y decisión ante serias adversidades y turbulencias como las actuales.

PROGRAMA

Módulo 1: Alfonso M. Viñuela. "El nuevo liderazgo: claves para obtener lo mejor del equipo en situaciones límite"

- Por qué se necesita reorientar el liderazgo en tiempo de crisis.
- ABC del Liderazgo en 'situaciones límite', competencias clave.
- 10 Lecciones de liderazgo y gestión en situaciones límite.

Módulo 2: Javier Ornia. "Análisis y Diagnóstico 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: diagnóstico.
- La planificación financiera a largo plazo en sintonía con la estrategia.
- Estrategia financiera ante situaciones difíciles.

Módulo 3: Javier Ornia. "Cash Management: Gestión de la liquidez en tiempo de crisis"

- Productos financieros que nos permiten controlar el mapa de riesgo de la empresa (riesgo comercial, riesgo tipo de interés, riesgo materias primas, riesgo inflación, riesgo divisa, etc.).
- Evaluar servicios que no aportan valor añadido a la organización pudiéndose externalizar (Confirming, Factoring, Renting) y mejorando así el balance banco-empresa.
- Negociación Bancaria.
- Gestión de la morosidad.

Módulo 4: Felipe Botaya. "Técnicas de ventas en mercados en crisis"

- ¿Qué es la venta en tiempo de crisis?
- Tipo de Ventas que podemos aplicar.
- Las mejores fórmulas comerciales.
- Los clientes y su valor en tiempo de crisis.
- Motivación de la Red de Ventas para estimular más a nuestros equipos comerciales en tiempos de crisis.

Reserva tu plaza cumplimentando la ficha de inscripción que encontrarás en www.cjcontinua.org y enviándola por fax al 977 67 08 51 o por mail a vgalimany@cjcontinua.org

cjcontinua

La escuela de negocios para la PYME.

Caixa  Penedès

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 | www.cjcontinua.org