

LIDERATGE I GESTIÓ D'EQUIPS

Com desenvolupar el màxim potencial i autonomia dels nostres col·laboradors

Camp Joliu, dimarts 5 i 12 de febrer i dimecres 20 de febrer
(Professor Lluís Vañó)

Camp Joliu, dimecres 24 de setembre i dimecres 1 i 8 d'octubre
(Professor Alfons M. Viñuela)

FINANCES PRÀCTIQUES PER A DIRECTIUS

Una eina de gestió per donar suport a la planificació estratègica

Camp Joliu, dijous 10, 17 i 24 d'abril
(Professor Javier Ornia)

TÈCNIQUES DE VENDA

Com obtenir el millor rendiment de l'equip comercial

Camp Joliu, dimecres 6, 13 i 20 de febrer
(Professor Felipe Botaya)

Camp Joliu, dijous 25 de setembre i dijous 2 i dimecres 8 d'octubre
(Professor Felipe Botaya)

LIDERATGE I GESTIÓ D'EQUIPS

Com desenvolupar el màxim potencial i autonomia dels nostres col·laboradors

Cada vegada existeix una major consciència en el món empresarial de la importància de posseir líders degudament capacitats per a executar la seva tasca, així com per a gestionar eficaçment els seus equips, ja que gran part de l'èxit d'una organització resideix tant en els comportaments i actituds d'aquests líders, com en el desenvolupament i capacitació dels seus col·laboradors.

Aquest curs s'orienta, per tant, cap a la millora en les interaccions directes del líder amb els seus col·laboradors, amb la finalitat d'obtenir d'aquests el millor resultat possible, comprnent la necessitat de ser flexible i adaptable en la gestió del desenvolupament de les persones.

Professor Lluís Vañó

Llicenciat en Psicologia. Sènior Mánager de MDB Consultors Associats SA. Director del Departament de Direcció de Persones i Professor en els Programes de Desenvolupament Directiu de la Cambra de Comerç de Barcelona i de la Cambra de Comerç de Terrassa. Col·laborador amb Universitats en l'Àmbit de Desenvolupament de la Qualitat. Professor i Coordinador del Departament de Direcció i Organització de Persones de CJ Continua.

Professor Alfons M. Viñuela

BSBA per ICFE University of South Carolina, Diplomant en Direcció de Màrqueting pel ISM, Diplomant en Relacions Públiques per EADA. Professor col·laborador de CJ Continua, Fundemi IQS/URL i Sage Logic Control Formació. Ha estat responsable de màrqueting i comunicació de Baqueira/Beret, Hoteles i Multipropiedad (Corporación Banesto), Oro Vivo i de les agències de publicitat ABM i MAV&CO de la que va ser director general associat.

PLANNING

JORNADA 1

15:45	Presentació del curs
16:00	1a SESSIÓ · Principis bàsics de comunicació interpersonal. La competència comunicativa del líder: actituds i aptituds. Donar i rebre feedback: La finestra de Johari
18:00	Pausa
18:20	2a SESSIÓ · Eines de Comunicació. Comunicació Verbal i No Verbal. Escolta Activa. Determinar oportunitats. Comunicació bidireccional. Asertivitat. Pautes d'actuació.
20:15	Conclusions
20:30	Comiat

JORNADA 2

16:00	3a SESSIÓ · Principis de lideratge. Breu història del lideratge. El líder: característiques i tipus.
18:00	Pausa

18:15	4a SESSIÓ · Lideratge Situacional. La parrilla de Blake Mouton: 4 estils de lideratge. Valors, supòsits, definicions.
20:15	Conclusions
20:30	Comiat

JORNADA 3

16:00	5a SESSIÓ · Eines de diagnosi. La situació: com diagnosticar. Els nivells de competència i compromís del col·laborador per assolir un fi. Els quatre nivells de desenvolupament d'un col·laborador.
18:00	Pausa
18:15	6a SESSIÓ · Estils de lideratge. Els quatre estils de gestió del lideratge: Dirigir, Entrenar, Recolzar i Delegar. Com canviar d'un estil a un altre. Adequació de l'estil de lideratge al nivell de desenvolupament del col·laborador.
20:15	Conclusions
20:30	Comiat i tancament Tast de vins i sopar

DADES ADICIONALS

OBJECTIUS

Desenvolupar les eines adients comunicatives (empatia, escolta activa, asertivitat) per a formar directius eficients en matèries de lideratge, motivació, resolució i gestió de conflictes, seguint les pautes marcades per l'intel·ligència emocional. Desenvolupar i reforçar les habilitats necessàries

per a consolidar i dirigir equips de treball. Potenciar en els comandaments les competències clau que els hi permetin augmentar l'eficàcia dels seus equips de treball.

ADREÇAT A

Professionals que liderin un equip de treball.

FINANCES PRÀCTIQUES PER A DIRECTIUS

Una eina de gestió per donar suport a la planificació estratègica

Els directius de les empreses catalanes s'enfronten sovint a alguns reptes similars: globalització dels mercats, identificació de noves oportunitats de creixement, dimensió de la seva empresa tant en actius com en persones i el finançament dels projectes de futur, amb l'objectiu de millorar la seva posició competitiva i garantir-ne la continuïtat. La presa de decisions d'inversió i del seu finançament juga un paper clau en el govern i en la gestió de les empreses. Per això és fonamental que el directiu compregui amb claredat les vies d'emprendre noves inversions tant estratègiques com operatives i disposi dels elements necessaris per a poder prendre la decisió de finançament més oportuna.

Professor Javier Ornia

Llicenciat en Administració i Direcció d'Empreses per ESADE. Especialtzació en Finances (Strumenti Derivati y Corporate Banking) per la Universit  Luigi Bocconi, Mil . MBA per ESADE. IFPD pel IESE, International Faculty Development Program. Professor i Coordinador del Dept. de Control i Direcc  Financera. i Director Tècnic de CJ Continua. Experiència en màrqueting de gran consum i consultoria. A més ha estat fundador i promotor d'iniciatives empresarials que en la actualitat lidera.

PLANNING

JORNADA 1

15:45	Recepció dels assistents i lliurament de la documentació
16:00	1a SESSIÓ - Introducció a l'estructura patrimonial de l'empresa: el balanç de situació
17:15	Descans
17:30	2a SESSIÓ - Anàlisi en el compte de resultats
18:45	Descans
19:00	3a SESSIÓ - Avaluació de la rendibilitat i la creació de valor
19:45	Casos pràctics d'aplicació
20:30	Comiat

JORNADA 2

16:00	4a SESSIÓ - La planificació financera a curt termini
17:15	Descans

17:30	5a SESSIÓ - La planificació financera a llarg termini
19:00	Descans
19:15	Casos pràctics d'aplicació
20:30	Comiat

JORNADA 3

16:00	6a SESSIÓ - Mètodes d'anàlisi de projectes d'inversió
17:15	Descans
17:30	7a SESSIÓ - La valoració de les empreses
19:00	Descans
19:15	Qüestionari de seguiment de la qualitat
19:30	Casos pràctics d'aplicació
20:30	Comiat i tancament
	Tast de vins i sopar

DADES ADICIONALS

OBJECTIUS

Saber identificar la informació rellevant per formular un diagnòstic de la situació econ mico-financera de l'empresa.

Conèixer i treballar sobre indicadors per poder treure conclusions sobre la seva evolució.

Veure casos d'empreses reals, per contrastar actuacions i resultats.

Saber quines mesures financeres es poden prendre quan l'empresa es troba en una situació delicada.

Ser capaços d'escollir entre diferents opcions estratègiques per obtenir els millors resultats financers.

ADREÇAT A

Empresaris. Gerents. Directors financers. Directius que vulguin conèixer o aprofundir en aspectes de l'àmbit financer.

TÈCNiques DE VENDA

Com obtenir el millor rendiment de l'equip comercial

La situació de les empreses fa que l'equip de vendes sigui fonamental en l'obtenció dels objectius previstos. Una bona tasca de preparació del grup comercial que contempli i apliqui la incentivació, la motivació, el treball en equip, la visita comercial, la negociació i el tancament, entre d'altres, fa la diferència entre les empreses guanyadores i que saben vendre el seu avantatge competitiu, davant de les que no saben aplicar aquests principis.

Professor Felipe Botaya

BSBA per ICFE University of South Carolina, MBA per IESME, Màster en Direcció de Màrqueting per ESADE. Doctorando. Ha estat professor col·laborador d'IESE Business School, EADA, UPC, UB, EUNCET, Camp Joliu Formació Continuada. Ha treballat com a Director de Màrqueting de Moulinex, Grundig i Nutrexp. Product Manager Senior de Bimbo, Pepsico i Agrolimen, autor de llibres de màrqueting i articulista de diverses revistes d'escoles de negocis.

PLANNING

JORNADA 1

15:45	Recepció dels assistents i lliurament de la documentació
16:00	1a SESSIÓ · Introducció al seminari: Objectius i contingut
16:15	2a SESSIÓ · La funció comercial. Què és màrqueting?
17:15	3a SESSIÓ · Diferències i afinitats amb el màrqueting
18:00	Descans
18:30	4a SESSIÓ · Tipus de venda
19:15	5a SESSIÓ · Tasques del venedor
20:30	Comiat

JORNADA 2

16:00	6a SESSIÓ · Necessitats dels clients
16:30	7a SESSIÓ · Tipologia dels clients

17:10	8a SESSIÓ · Els set passos del la venda
18:00	Descans
19:15	10a SESSIÓ · La Comunicació en la venda
20:30	Comiat

JORNADA 3

16:00	11a SESSIÓ · La venda directa
16:30	12a SESSIÓ · Les objeccions i com superar-les
17:15	13a SESSIÓ · Argumentació comercial
18:00	Descans
18:30	14a SESSIÓ · Argumentació comercial
19:30	15a SESSIÓ · Incentivació imotivació
20:30	Comiat i tancament
	Tast de vins i sopar

DADES ADICIONALS

OBJECTIUS

Fer que la nostra activitat sigui professional i productiva. Mantenir i fer créixer la nostra cartera de clients (fidelització). Conèixer i practicar les tècniques de venda personal. Conèixer i practicar la metodologia i característiques de les vendes.

Saber orientar els nostres esforços per aconseguir tancar la venda amb marge.

ADREÇAT A

Professionals comercials tant venedors com gestors d'equips de vendes.

INFORMACIÓ

Vanessa Galimany - Secretària Acadèmica. CJCONTINUA · Tel. 977.16.76.49 · vgalimany@cjcontinua.org

PREU I RESERVA DE PLAÇA

El cost de cada curs es de 480€. Els clients de Caixa Penedès seran subvencionats amb 300€ sobre el preu del curs. Per realitzar la reserva de la plaça és necessari omplir la fitxa d'inscripció i enviar-la a CJCONTINUA al número de fax 977 670 851. Un cop es rebí la inscripció, es domiciliarà el pagament al compte corrent de Caixa Penedès inclòs a la fitxa.