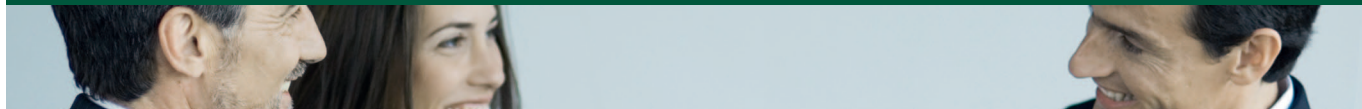


GESTIÓ DE LA PIME COMPETITIVA

(2a EDICIÓ - REUS)

CURSOS
DE FORMACIÓ
CONTÍNUA 2013



DATES I HORARI

Dimarts 7, 14, 21 i 28 de maig i dimarts 4 i 11 de juny.
Totes les sessions seran de 16:00h. a 20:30h.

LLOC DE REALITZACIÓ

Caixa Penedès. Carrer Llovera, 53 - 57. Reus

OBJECTIUS

- Saber identificar i implementar les mesures necessàries en cada àrea estratègica de l'empresa, que permetin sobreviure i sortir enfortit a la meua empresa d'una situació com l'actual. Ho analitzarem des del punt de vista organitzatiu i de persones, comercial i de vendes, i finalment financer i d'estratègies per a moments difícils.
- Obtenir una perspectiva transversal que possibiliti l'elecció d'una estratègia de negoci òptima, per afrontar la nostra realitat actual amb garanties i consolidar els factors claus d'èxit que enfortiran el nostre negoci en un futur amb nous reptes i oportunitats.

A QUI ESTÀ ADREÇAT

- El curs està adreçat a tots aquells que compleixin responsabilitats directives a la PIME, i que estiguin disposats a liderar la navegació de la seva empresa amb responsabilitat i decisió.

PROFESSORS



- **Alfonso M. Viñuela (Director del curs)**
BSBA per ICFE University of South Carolina, Diplomant en Direcció de Màrqueting pel ISM i en Relacions Públiques per EADA. Professor col.laborador de Fundemi, IQS/URL, UB, UPC, ICAI-ICADE, EADA, ICFE i MS entre d'altres.



- **Felipe Botaya**
BSBA per ICFE University of South Carolina, MBA per IESME, Màster en Direcció de Màrqueting per ESADE. Professor col.laborador d'IESE Business School, EADA, UPC, UB, EUNCET, CJContinua.



- **Cristina Molero**
Llicenciada en Ciències del Treball i Graduada Social per la UB. Màster en Direcció i Gestió de RRHH per CEF i Màster de Coaching Integral acreditat per ASESCO. Col.laboradora a CJContinua.



- **Javier Ornia**
Llicenciat en Administració i Direcció d'Empreses per ESADE. Especialització en Finances (Strumenti Derivat i Corporate Banking) per a la Universitat Luigi Bocconi, Milà. MBA per ESADE. IFPD pel IESE. Conferenciant PIMEC.

PROGRAMA

Mòdul 1: Alfonso M. Viñuela. "LIDERATGE DE PIMES"

- Valors, supòsits, definicions i visió general del model de Lideratge Situacional. Beneficis de l'adequació i impacte negatiu de la inadequació sobre el col.laborador.
- Els nivells de competència i compromís del col.laborador per a arribar a una meta.
- Els quatre estils de lideratge: Dirigir, Entrenar, Donar suport i Delegar.
- Adequació de l'estil de lideratge al nivell de desenvolupament del col.laborador.
- L'aplicació del Lideratge Situacional a la PIME.

Mòdul 2: Felipe Botaya. "MÀRQUETING PER A LA PIME D'ÈXIT"

- Fonaments de màrqueting per a la PIME.
- Estratègies de màrqueting per a la PIME.
- Màrqueting mix.

Mòdul 3: Alfonso M. Viñuela. "CONSTRUIENT EQUIPS D'ALT RENDIMENT A LA PIME"

- Etapes del desenvolupament grupal dels equips de treball.
- Comprensió del cicle de vida d'un equip de treball, així com de les seves necessitats.
- Anàlisi i diagnòsi de les Etapes del desenvolupament grupal.
- Coneixement personal i de la resta de l'equip: estils, fortesales i debilitats.
- Gestió del canvi i administració del conflicte.

Mòdul 4: Felipe Botaya. "GESTIÓ DE VENDES"

- La venda i el client.
- La visita comercial.
- Direcció de vendes.

Mòdul 5: Javier Ornia. "ANÀLISI I DIAGNOSI ECONÒMIC FINANCERA; ESTRATÈGIES A SEGUIR EN MOMENTS DIFÍCILS"

- Introducció a l'estructura patrimonial de l'empresa: el balanç de situació.
- Anàlisi del compte de resultats.
- Rendibilitat econòmica vs rendibilitat financera.
- Avaluació de la rendibilitat i de la creació de valor: la diagnòsi.
- La planificació financera a llarg termini en sintonia amb l'estratègia.
- Estratègia financera davant situacions difícils.

Mòdul 6: Cristina Molero. "EL LIDER COACH"

- Definició de Coaching. Lider coach.
- Competències del lider coach.
 - Autoconeixement.
 - Gestió emocional.
 - Habilitats socials.
 - L'art de preguntar i el Feedback.
- Planificació personal i de l'Equip. Eines per l'establiment d'objectius.

**NOTA: En tots els mòduls es realitzaran casos pràctics.
Per veure una versió ampliada del programa,
consulteu el nostre web (www.cjcontinua.org).**

Reserva la teua plaça complimentant la fitxa que trobaràs a www.cjcontinua.org
i enviant-la per fax al 977 67 08 51 o per mail a vgalimany@cjcontinua.org



L'escola de negocis per a 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 | www.cjcontinua.org