



PROGRAMA AVANZADO DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS

2-3
febrero



1.- Neuroliderazgo empresarial para maximizar la toma de decisiones

La aportación de la neurociencia a la gestión y dirección de organizaciones está siendo la clave, ha aportado luz ante los nuevos desafíos, las habilidades del liderazgo se han desarrollado potencialmente, la toma de decisiones requiere de un aprendizaje donde la neuroplasticidad tiene una importancia relevante. El Neuroliderazgo estudia los procesos cerebrales que explican la conducta, la toma de decisiones, la motivación, la inteligencia emocional, la forma de relacionarse con otros y el aprendizaje individual y organizacional.

Programa:

- Tipos de liderazgo.
- Neuroliderazgo emocional: inteligencias inter e intra personal.
- Empowerment: ser líder de líderes. Liderazgo transformacional.
- Herramientas para gestionar los procesos de cambio, haciendo frente a la complejidad.
- Herramientas prácticas para desarrollar el neuroaprendizaje en la organización



9-10 febrero

2.- Dirección eficaz del talento y gestión de conflictos.

Partiendo del Plan Estratégico de la organización, se determinan los objetivos para los distintos equipos e individuos. Se trata de establecer un sistema para convertir el plan estratégico de la organización en conductas evaluables en el puesto de trabajo. Al mismo tiempo, se establecerán claves para el análisis de las discrepancias entre los resultados y los objetivos establecidos así como para gestionar los conflictos que puedan aparecer en los distintos momentos.

Contenidos:

- Del plan estratégico a las conductas de equipos y personas.
- La gestión del talento en el equipo de trabajo: elementos clave.
- La evaluación del desempeño como herramienta de implantación y evaluación de comportamientos organizacionales.
- El conflictos en entornos laborales: Cómo prevenirlos y estrategias de intervención.

1-2 marzo

4.- Gestión estratégica avanzada a través de objetivos y KPI's.



En este módulo el participante obtendrá unos conocimientos fundamentales para la aplicación de esta metodología de gestión: El cuadro de mando integral (Balanced Scorecard). Comprenderá los principales elementos de la sistemática del BSC (Perspectivas, Líneas, Temas, Objetivos, Mapas Estratégicos, Indicadores, KPI's, Iniciativas, etc.) y desplegará un enfoque teórico-práctico que le permitirá plantear y desarrollar en la propia empresa y/o institución, incluso unidad de negocio, dicha metodología. Finalmente aprenderá a: llevar a cabo un adecuado análisis estratégico, entender los mapas estratégicos de la empresa y aplicar la metodología para el análisis de los mapas estratégicos y elaborar los planes de acción.



23-24 febrero

3.- Lean Startup para crear y validar modelos de negocio.

Los cambios que estamos viviendo son tan fuertes en todos los sectores que en algunas ocasiones no es suficiente con evolucionar, ni siquiera evolucionar muy rápido. Es necesario crear o transformar el modelo de negocio a la nueva realidad comercial.

Resulta más rápido desaprender y volver a empezar que intentar adaptarse desde un planteamiento obsoleto. Para renovar nuestro Modelo de Negocio necesitamos entender los cambios, aprender a pensar de manera diferente y emprender el proyecto desde una perspectiva nueva y con herramientas nuevas.

Programa:

- Entender los cambios sociales / del consumidor y como afectan a nuestros clientes.
- Conocer las palancas de crecimiento en el momento actual.
- Ventajas de los modelos escalables y su aplicación
- Uso de herramientas Lean Startup para analizar crear y renovar el modelo de negocio.
- Como conseguir la transformación cultural necesaria para hacer efectivos los cambios.

15-16 marzo

5.- Coaching ejecutivo y de equipo.

Vamos a trabajar para tener idea clara de cómo el Coaching puede acompañar tanto a personas físicas como a organizaciones a alcanzar las metas que se marquen. No es un curso meramente teórico, sino que se realizará un role play real con uno de los alumnos que se ofrezca voluntario para hacer un proceso a la vez que se explica la teoría.

Objetivos:

- Conocer cómo el coaching nos puede ayudar tanto de forma individual como colectiva a alcanzar nuestros objetivos.
- Desarrollar un proceso de coaching "reducido" real.
- Identificar las diferentes etapas de un proceso de Coaching.
- Saber el presupuesto necesario y cómo encontrar a los mejores Coaches.



22-23 marzo

6.- Dirección de equipos comerciales.

El entorno global nos demanda como nunca presencia clara en el mercado con una alta proactividad comercial que posicione a nuestras empresas en el sector. Es aquí donde el presente módulo juega un papel preponderante al dibujar estrategias comerciales para los escenarios sectoriales de cada una de las empresas asistentes al PADGE (Programa Avanzado de Dirección y Gestión de Empresas)

Programa:

- Del marketing estratégico a la venta.
- Estrategias y tácticas comerciales.
- Políticas comerciales innovadoras para el entorno actual.
- Técnicas de venta.
- Destrezas comerciales personales.
- Story-telling comercial.
- Plan de acción comercial: Cadena Estrategia -> Tácticas -> Técnicas -> Habilidades = Ventas.



12-13 abril

8.- Marketing Estratégico.

¿Vendemos lo que producimos o producimos lo que vendemos?

El actual paradigma del que parten las organizaciones modernas, tanto empresariales como las no lucrativas se basa en la orientación al cliente y no en la orientación a la venta. En este sentido, el análisis del marketing estratégico se centra en la oferta de valor mediante el hallazgo de "Insights" y "drivers" que permiten la configuración de un producto-servicio con valor añadido.

- 1.- La evolución de las organizaciones. La orientación de marketing.
- 2.- Estrategias corporativas y competitivas.
- 3.- Análisis e investigación.
 - 3.1 Análisis interno.
 - 3.2 Análisis externo: Segmentación, sector, competencia y macroentorno.
- 4.- Diagnóstico de la situación.
- 5.- Fijación de objetivos.
- 6.- Estrategias de cartera.
- 7.- Estrategias de segmentación y posicionamiento.



5-6 abril

7.- Planificación Financiera de la Empresa

- Balance de Situación y Cuenta de Resultados. Análisis detallado de cada partida. Novedades introducidas por el nuevo PGC.
- Estado de cambios en el Patrimonio neto. Ajustes por valoración de determinadas inversiones financieras.
- Ratios de rentabilidad financiera y económica. Rotación de activos. Plazos de gestión de cobro y pago. Fondo de maniobra. Umbral de rentabilidad y apalancamiento operativo.
- Estudio de liquidez, disponibilidad, tesorería, endeudamiento, garantía. Plazos de gestión de cobro y pago. Análisis del BAI, BAI, Margen bruto.



26-27 abril

9.- Marketing digital y estrategia de venta on line para empresas.

- Pilares del marketing digital y de una estrategia en internet: comunicación, visibilidad y contar con un sistema de ventas.
- La propuesta de valor de tu empresa, cómo sacar lo mejor de tu empresa a internet.
- Estrategias de marketing digital multicanal.
- Herramientas y canales específicos para diseñar una estrategia combinada.
- Casos prácticos y ejemplos de éxito reales.
- Cómo medir resultados.

 PADGE

 AEI
Bajo-Baja
Cinca
La Intersectorial

Coste programa: 100€.
Horarios: Viernes de 16 a 21h. Sábados de 9 a 14h.

PONENTES



1.- Noelia Rodríguez Laplana

Neuroliderazgo empresarial para maximizar la toma de decisiones

CEO de APR Coaching & Consulting. Pedagoga terapeuta. Coach Ejecutivo y de Equipos. PCC por la International Coach Federation (ICF). Co-directora académica de los programas de formación propios sobre Crecimiento Personal, Comunicación, Liderazgo y Desarrollo de Habilidades de Humanización. Co-creadora de los programas de formación "Arrecife de la Pamparola@". Es especialista en formación de equipos de alto rendimiento, conferenciante y experta en trazar caminos para alcanzar resultados. Formadora de la Fundación Edelvives, Consultora, Coach Organizacional y Sistémica, Neurociencia e Inteligencia Emocional. Facilitadora Internacional en el Modelo Sikkhona, certificada por el Instituto de Comunicación.



2.- Ricardo Fueyo

Dirección eficaz del talento y gestión de conflictos.

Doctor en Psicología, especializado en Desarrollo Organizacional y gestión de personas, con postgrado en Ingeniería de Organización Industrial y Máster en Prevención de Riesgos Laborales. Desarrolla su carrera profesional en los ámbitos tanto industrial como de empresas de economía social contando con amplia experiencia en formación y consultoría con énfasis especial en la motivación de personas y equipos de trabajo.



3.- Javier Eslava

Lean Startup para crear y validar modelos de negocio.

Socio-Director de Capital intelectual. Consejero en más de 15 empresas de las que es socio-inversor o asesor externo. Estudió Ingeniería en la Universidad de Zaragoza, Máster en Administración y Dirección de empresas en ICADE, Máster en dirección de Franquicias, Certificación en Coaching Profesional por ASESCO, Programa Superior en Finanzas Corporativas y Capital Riesgo. Participa en Proyectos de Inversión, Compra-venta de empresas. Expansión empresarial, Reestructuración de Modelos de Negocio, Desarrollo de Franquicias, Consultoría de Empresa Familiar.



6.- Carlos Martínez

Dirección de equipos comerciales.

Consultor de empresas durante tres décadas en consultoras nacionales y multinacionales desde las que ha asesorado a compañías de variados sectores, tamaños y nacionalidades. Está especializado en marketing y gestión comercial. Además es Máster en Dirección de Marketing y Postgrado en Marketing Digital por ESIC y ponente habitual en escuelas de negocio y universidades (públicas y privadas).



7.- Jorge Serrats

Planificación Financiera de la Empresa.

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Zaragoza. 27 años de Asesor Fiscal y Contable. Director Financiero y Contable. Más de veinte años como formador habitual para entidades como Bantierra, Caja Rural de Teruel, Caja Rural de Soria, Colegio de Graduados Sociales y para empresas privadas de distintas áreas de actividad (Saica, Mémora,...)



8.- Juan Delgado

Marketing Estratégico.

Licenciado en Derecho (UZ), Magister en Estudios Sociales Aplicados (UZ), Diplomado Europeo en Acción Social (Université Libre de Bruxelles), Doctor en Sociología y Ciencias Políticas (UZ). Profesor acreditado ANECA. Director del Grado en Marketing del centro adscrito ESIC-USJ. Experiencia de 30 años en Planificación estratégica de Marketing y en la realización de estudios de mercado para empresas e instituciones en el ámbito privado y público, con más de 100 planes estratégicos y de marketing y 500 estudios de mercado realizados. Lanzamientos de producto y marcas.



9.- Alberto Alcocer

Marketing digital y estrategia de venta on line para empresas.

Fundador y director de SocieTIC Business Online. Es experto en marketing online y en el diseño de estrategias de venta online, con 19 años de experiencia ayudando a las empresas a crecer en internet. Es formador y docente en cursos y programas Máster, MBA y Postgrado y Speaker Internacional en congresos de marketing online y en universidades y escuelas de negocios en México, Ecuador y Honduras.

4.- Alfonso López Viñegla

Gestión estratégica avanzada a través de objetivos y KPI's.



Profesor Titular de la Facultad Economía y Empresa de la Universidad de Zaragoza. Formador y Consultor de empresas con una amplia experiencia Internacional. Socio Director de Acertius. Director del MeBA (Máster de referencia en Ecommerce en Aragón) y es el Director de EBS en Aragón. Ha colaborado y colabora con diversas instituciones tanto desde una perspectiva académica como profesional: IE, IESE, ESADE, EBS, ENAE, ESESA, Ibercide, EOI, CAJASOL, INTRAS, ACEF, SEDISA, etc. Ha desarrollado 10 Jornadas Directivas en el ámbito de la Estrategia desde 2003.

5.- Juan Carlos Gordo

Coaching ejecutivo y de equipo.

Licenciado en Empresariales por la Universidad de Lincolnshire. Diplomado en Empresariales por ICADE. Master en Marketing Internacional por CREA. Master en Gestión Comercial y Marketing por ESIC. Master en Comunicación y Publicidad por ESIC. MBA por el IE. Programa Superior en Dirección de Ventas por ESIC. Programa Superior en Liderazgo y Coaching por ESIC. Programa Superior en Inteligencia Emocional por IBERCIDE y Master en Coaching Deportivo por EAE. Es cofundador Alejandria Edutech, Coach Ejecutivo de Equipos y Deportivo de Alto Rendimiento y Miembro del Consejo Asesor de Automóviles Hispania. Además es profesor de ESIC, Universidad de Málaga y Universidad San Jorge. Ha sido directivo de adidas y CEO Bodegas Larre.



 **PADGE**

 **AEI**
Bajo-Cinca
La Intersectorial

Asociación Empresarial Intersectorial Bajo Cinca

Avenida Aragón 146 · 22520 Fraga · Huesca
Teléfono 974 47 35 65 · info@aeibajocinca.com

Inscripciones en:

www.aragonempresa.com