IAF INSTITUTO ARAGONES DE FOMENTO

Plan de Formación Avanzada

Programa ARAGÓN EMPRESA

Oct-Dic 2021

- M MARKETING
- V VENTAS
- I INTERNACIONALIZACIÓN
- P PERSONAS
- LP LOGÍSTICA/PRODUCCIÓN
- EE ESTRATEGIA/EXCELENCIA
- F FINANZAS
- D DIGITALIZACIÓN
- In INNOVACIÓN
- RS RESPONSABILIDAD SOCIAL

GOBIERNO DE ARAGON

CURSO	FORMATO	ÁREA	INICIO	HORAS	PAG.
Técnicas de oratoria para conectar con tu público	PRESENCIAL	PERSONAS	18/10/2021	10	4
Neuromarketing para potenciar la marca de las empresas del futuro	PRESENCIAL	MARKETING	19/10/2021	10	5
Marketing en Linkedin. Claves para conseguir más Leads y clientes	Online	DIGITALIZACIÓN	20/10/2021	8	6
Workshop: gestión de conflictos y de personas tóxicas en las organizaciones	Online	PERSONAS	21/10/2021	4	7
Taller de Instagram para empresas	PRESENCIAL	DIGITALIZACIÓN	22/10/2021	10	8
Lean manufacturing para diseñar procesos potentes y competitivos	PRESENCIAL	LOGÍSTICA/PRODUCCIÓN	02/11/2021	10	9
De la gestión estratégica a la medición de objetivos	Online	ESTRATEGIA	03/11/2021	8	10
Introducción a la economía circular: Una nueva visión para las empresas	Online	RSA	04/11/2021	4	11
Cómo diseñar una estrategia de comunicación para redes sociales	PRESENCIAL	DIGITALIZACIÓN	04/11/2021	10	12
Workshop: búsqueda de distribuidores y representantes en los mercados internacionales	Online	INTERNACIONALIZACIÓN	05/11/2021	4	13
Taller de Design Thinking para conocer a tu cliente, mejorar tus servicios y aumentar tus ventas	Online	ESTRATEGIA	08/11/2021	8	14
Gestión de la conciliación en las organizaciones.	Online	RSA	10/11/2021	4	15
Liderazgo: estrategias efectivas para gestionar equipos	PRESENCIAL	PERSONAS	12/11/2021	10	16
Análisis de balances y cuenta de resultados para mejorar los resultados de las PYMEs	Online	FINANZAS	17/11/2021	8	17
Cómo negociar en situaciones difíciles y gestionar el no	PRESENCIAL	VENTAS	18/11/2021	10	18
Taller de licitaciones para micropymes y autónomos	Online	VENTAS	22/11/2021	8	19
Técnicas y roles de venta para un 2022 muy comercial	Online	VENTAS	23/11/2021	8	20
Elaboración de un plan de igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres	Online	RSA	24/11/2021	4	21
Cómo incrementar tus ventas online utilizando estrategias de automatización del marketing	PRESENCIAL	DIGITALIZACIÓN	26/11/2021	10	22
Workshop "optimiza tu empresa a través del análisis de costes y la gestión financiera"	Online	FINANZAS	01/12/2021	4	23
El profesional ante la webcam	Online	PERSONAS	02/12/2021	4	24
Cómo gestionar lo imprevisible para salir reforzados frente a la competencia (los famosos cisnes negros)	PRESENCIAL	ESTRATEGIA	09/12/2021	10	25
Comunicación eficaz y motivación en equipos de trabajo	Online	PERSONAS	10/12/2021	8	26
Ciberseguridad: cómo implantarla en pymes	PRESENCIAL	DIGITALIZACIÓN	13/12/2021	10	27
Como mejorar la imagen de tu empresa para conseguir más ventas	PRESENCIAL	MARKETING	14/12/2021	10	28

PERSONAS PRESENCIAL

Técnicas De Oratoria Para Conectar Con Tu Público

PERSONAS

Formación

Fecha: 18/10/2021 y 25/10/2021

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 10 horas

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento
C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

En este curso se ofrecen las herramientas necesarias para desarrollar todo tu potencial como comunicador. Hemos diseñado un método con una serie de ejercicios totalmente prácticos que potencian la efectividad del discurso y la empatía. A través del seguimiento individual de cada alumno, trabajamos sus puntos débiles y fomentamos sus puntos fuertes en materia comunicativa: cautivar a nuestro oyente acabará siendo nuestra mejor arma.

Objetivos:

• Cautivar al público y transmitir tus ideas con credibilidad.
• Descubrir nuevas estrategias para comunicarse con un público.
• Fomentar la seguridad en uno mismo y perder el miedo al ridículo.
• Solucionar problemas concretos de comunicación propios de cada participante.

Impartido por:
Miriam Prieto
Licenciada en Arte Teatral por el Instituto Superior de Arte de La Habana. Directora y actriz en teatro, cine y TV. Coach actoral en diversos largometrajes internacionales. Docente colaboradora de la Universidad de La Habana y de la Universidad de Zaragoza.

Iván Ramos
Licenciado en Historia y Certificado de Aptitud Pedagógica por la Universidad de Zaragoza. Especialista Universitario en Coaching, Inteligencia Emocional y PNL por la Universidad Rey Juan Carlos. Practitioner en Código Clásico y Nuevo Código de Programación Neurolingüística certificado por la International Trainers Academy. Actor y Coach certificado, especializado en las sinergias creadas por la combinación del teatro y el coaching. Defensor de la creatividad y la pasión en todos los ámbitos de la vida.

MARKETING PRESENCIAL

Neuromarketing Para Potenciar La Marca De Las Empresas Del Futuro

MARKETING

Formación

Fecha: 19/10/2021 y 26/10/2021

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 10 horas

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento
C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

La neurociencia en los últimos 10 años nos ha aportado mucho conocimiento sobre cómo funciona nuestro cerebro y sobretodo nuestra mente, desvelándonos cómo se desarrollan las decisiones de compra. Nuestro subconsciente juega un papel fundamental en dichas decisiones; y junto con un nuevo perfil de consumidor más conectado, más informado y exigente, se debe transformar la manera en la que nos comunicamos e interactuamos con él. Todo debe estar enfocado a captar su atención. Pero y si además lo enamoramos de tu marca? Será un cliente fiel que hablará de ti. Bienvenidos al marketing 4.0.
Neurociencia aplicada a la estrategia de venta (neuroventas) y al marketing (neuromarketing) para crear el Efecto WOW de las marcas.

BLOQUE 1: NEUROWHAT?
Qué es y para qué sirve la neurociencia aplicada.
BLOQUE 2: NEUROBRANDING
Lo que necesita tu marca para enamorar.
BLOQUE 3: NEUROMARKETING
Cómo comunicar, cómo vender, para persuadir al cerebro de tu consumidor.
BLOQUE 4: HIPEREXPERIENCIA Y EL EFECTO WOW
Cómo crear experiencias memorables.
BLOQUE 5: CASOS DE ÉXITO

Objetivos:

• Evangelizar sobre la neurociencia aplicada a la empresa.
• Cómo aplicarlo al márquetin: 5p, Neurobranding, neuromarquetin, Neurocomunicacion, hiperexperiencia
• Aportar Tips y claves para aplicar a cualquier modelo de negocios.

Impartido por: **Raquel Fructos.**
Diplomada en Turismo (Univ. Gerona). MIB (Master en International Business). Posgrado en Marketing Digital en Esic. Master en Neuromarketing. Trayectoria profesional de más de 15 años como directora de marqueting y ventas multisectorial y consultora en internacionalización para Pymes. CEO de The Smart Bubble, agencia de neuromarketing. Creadora de marcas tanto en el ámbito nacional como internacional y fundadora de conceptos gastronómicos como Tasta´mmBurguer & Gin. Conferenciante y formadora acreditada por la Diputación de Barcelona.

D DIGITALIZACIÓN
V VENTAS
M MARKETING
ONLINE

Marketing En Linkedin. Claves Para Conseguir Más Leads Y Clientes

MARKETING

Formación
Fecha: 20/10/2021 y 27/10/2021
Horario: 9.30 a 13.30 horas
Horas de formación: 8 horas
Formación impartida a través de la plataforma Zoom.
Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Si ya estás trabajando las redes sociales y en tu empresa llevas a cabo estrategias para conseguir Leads y nuevos clientes, no puedes dejar pasar de largo Linkedin y todo el potencial que esta red social puede ofrecerte. Con más de 700 millones de usuarios activos a nivel global y cerca de 250.000 visitantes únicos al día, Linkedin es la mayor red B2B y se ha hecho su merecido hueco como red social de Networking.
El objetivo de tener una estrategia empresarial en Linkedin no es otro que el de conseguir leads y contactos de alto valor. Pero para ello, no puedes hacer una venta directa y tienes a apostar por una estrategia de Social Selling.
Recuerda. Hacer Networking no es "vender a todo el mundo mis productos".
Son muchas las ventajas de utilizar Linkedin en tu estrategia comercial, pero estas 4 quizás sean las más importantes.
Consigues tráfico de calidad. El SEO el Linkedin funciona de maravilla, así que optimizar tu perfil y tu página de Linkedin te permiten aparecer en más búsquedas en Linkedin y así poder generar más negocio.
Potencias tu marca. Tanto tu marca personal como tu marca corporativa salen beneficiadas.
Consigues una red de contactos de alto valor. Gracias a Linkedin, llegas a tu público objetivo con más facilidad y alcanzas a aquellas personas con capacidad de decisión, aquellos que realmente te van a comprar.
Consigues nuevos Leads y clientes. Si trabajas una estrategia de Social Selling adecuada y no avasallas a tus contactos, muy pronto vas a ver como los resultados llegan en la forma de ventas y nuevos clientes.

Objetivos:

- Aprender a conseguir contactos de calidad y convertirlos en Leads / clientes. Las búsquedas en Linkedin.
- Mejora del perfil personal, haciendo hincapié en el SEO para Linkedin.
- Aprender a diseñar una estrategia corporativa en Linkedin que todos puedan seguir de forma coordinada y combinada.
- Saber qué, cómo y dónde publicar en Linkedin para conseguir resultados bajo una estrategia bien planificada.
- Aprender a crear un calendario de publicaciones operativo y efectivo.

Impartido por: **Alberto Alcocer**
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.

P PERSONAS
ONLINE

Workshop - Gestión De Conflictos Y De Personas Tóxicas En Las Organizaciones

PERSONAS

Formación
Fecha: 21/10/2021
Horario: 16 a 20 horas
Horas de formación: 4 horas
Formación impartida a través de la plataforma Zoom.
Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

En nuestras organizaciones y equipos no podemos evitar en ocasiones la presencia de personas tóxicas que generan problemas y potencian nuestras debilidades, aportan una carga y ambiente negativos y frustración en la organización. Analizar quiénes son estos perfiles, qué impacto tienen y saber si podemos recuperarlos o no es crucial para la consolidación de nuestro equipo y el logro de nuestros objetivos. El conflicto y la resolución de problemas es una parte fundamental.

Bloque teórico:
Personas tóxicas: qué son y cómo detectarlas.
Las emociones y escenarios que desatan.
Competencias blandas para hacer frente a las personas tóxicas.

Bloque estratégico:
Asertividad: cómo comunicarte con personas tóxicas.
Herramientas y técnicas para la gestión del conflicto.
Análisis de la persona tóxica: recuperarla con técnicas de motivación y un plan de compromiso mutuo.
El despido para sanear el equipo ante la imposibilidad de recuperación del perfil tóxico.

Objetivos:

- Detectar personas tóxicas en nuestra organización
- Saber cómo afectan estos perfiles a nuestras emociones y a las de nuestro equipo
- Poseer herramientas y técnicas para manejar los conflictos y frustraciones que producen

Trabajar la asertividad, motivación o el despido como medidas

Impartido por: **Tania Grande Maza**
Psicóloga experta en talento y gestión empresarial con más de 15 años de experiencia. Es licenciada en Psicología por la UNED y se especializó en desarrollo de directivos con un PDD de IESE Business School. Es CEO de TUUP y socia directora de Ayanet RRHH. Su trayectoria y expertise se enfoca en la selección de personas, gestión de equipos y potenciación de líderes. Además, imparte formación específica para la mejora del liderazgo y del trabajo en equipo. Además, Tania es presidenta de AEDIPE Aragón. En 2019 y 2020 fue finalista a mejor gestora de talento por ADEA. c.

DIGITALIZACIÓN PRESENCIAL

Taller De Instagram Para Empresas

DIGITALIZACIÓN

Formación

Fecha: 22/10/2021 y 29/10/2021

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 10 horas

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento
C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

¿Te gustaría aumentar tu impacto en redes sociales y no estás seguro de qué debes hacer? ¿Tu marca no tiene presencia online y te gustaría darle un empujón de forma sencilla?

En este taller descubrirás por qué, como marca, debes estar en Instagram ya. Hay cada vez más gente subiendo contenido y por lo tanto más competencia,. Por eso es necesario que no dejemos pasar más tiempo y nos iniciemos ya en esta plataforma que tendrá cada vez más repercusión.

Objetivos:

- Construiremos un perfil y una Bio con sentido que aclare a nuestros seguidores lo que les podemos ofrecer.
- Aprenderemos qué contenido hacer para tener más impacto.
- Descubriremos cómo programar posts con tiempo a través de Creator Studio.
- Aprenderemos a hacer campañas de publicidad con Instagram ads para que nuestro alcance sea mayor y llegar a nuevos públicos.
- Aclararemos conceptos como hashtags, carruseles, stories, reels., etc...
- Comprenderemos el valor de las métricas de compartir, guardar, comentar y likear. ¿Cuál es mejor?
- Y mucho más.

Impartido por: **Santiago Cosme**
Experto en contenido con más de 125000 seguidores en Youtuber y 32000 seguidores en Instagram. Autor de Superpoderes Creativos. Publicista galardonado con más de 30 premios internacionales de publicidad. Formador para empresas como Leroy Merlin, Indra, Ibercaja, etc...

LOGÍSTICA/PRODUCCIÓN PRESENCIAL

Lean Manufacturing Para Diseñar Procesos Potentes Y Competitivos

LOGÍSTICA PRODUCCIÓN

Formación

Fecha: 02/11/2021 y 09/11/2021

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 10 horas

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento
C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Formación dirigida a directivos de la industria para de profundizar en el concepto de Lean Manufacturing como base para la mejora competitiva.

Programa:
- Introducción al Lean Manufacturing: su significado en la práctica y su necesidad actual.
- 5S: organización, orden y limpieza en la empresa como base para otras mejoras
- FLOW: Diseño de células de producción y montaje
- SMED y One Piece Flow: rapidez y flexibilidad
- Sistemas "poka yoke" o anti-fallos.

Objetivos:

- Sensibilizar sobre la necesidad y utilidad de las técnicas Lean Manufacturing para mejorar resultados en el área de Dirección de Fábrica - Compras – Logística – Aprovisionamientos - Producción.
- Formar sobre las herramientas Lean Manufacturing para lograr dichas mejoras.

Impartido por:
Alejandro Blond
Ingeniero Superior Industrial. 18 años en puestos de Jefe de Calidad, Director de Desarrollo de Producto y Director de Fábrica en SKF. 4 años como Director de Planta en Faurecia. Actualmente Socio Director de LEMAN y Asesores Soluciones Lean.

Jesús Rosano
Ingeniero Superior Aeronáutico. 15 años en puestos de Jefe de Calidad, Jefe de Producción y Director de Fábrica en SKF. 8 años como Director General de HIAB-Valman. Actualmente Socio Director de LEMAN y Asesores Soluciones Lean.

EE ESTRATEGIA/EXCELENCIA ONLINE

De La Gestión Estratégica A La Medición De Objetivos

ESTRATEGIA

Formación
Fecha: 03/11/2021 y 10/11/2021
Horario: 9.30 a 13.30 horas
Horas de formación: 8 horas
Formación impartida a través de la plataforma Zoom.
Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:
Canalizar las energías, habilidades y conocimientos específicos de las personas que interactúan en una organización hacia el logro de metas estratégicas de largo plazo no es tarea sencilla. A este respecto, hace ya unas décadas que en la empresa ha tomado especial relevancia el concepto de Control de Gestión, sobre todo desde su vertiente estratégica. Su origen se centra, entre otras causas, en las diferencias que habitualmente surgen entre los intereses individuales de los responsables y los intereses generales de la propia organización: propósitos, estímulos, exigencias y necesidades.

Asimismo, los procesos -cada vez más heterogéneos- han ido tomando un grado de complejidad más elevado, los recursos son cada vez más restringidos, y la toma de decisiones va centrándose en parcelas de la empresa más específicas. Todo ello explica la necesidad de implementar herramientas de apoyo eficaces para acompañar los procesos de gestión y de toma de decisiones en el seno de la empresa.
El Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard – BSC) es un sistema de administración e información que alberga una gran potencialidad, pues va más allá de la perspectiva financiera con la que los gerentes acostumbran a evaluar la marcha de una empresa.
Por una parte, el método del BSC es válido para medir las actividades de una compañía en términos de su visión y estrategia. Como herramienta de management, ayuda a expresar los objetivos e iniciativas necesarias para cumplir con la estrategia de la compañía, y a su vez sirve para mostrar en qué momento los empleados y las distintas áreas o departamentos logran alcanzan las metas propuestas.
Así, el BSC sugiere que veamos a la organización desde cuatro perspectivas, cada una de las cuales debe responder a una pregunta determinada:
• Del cliente – ¿Cómo nos ven los clientes?
• Interna del Negocio – ¿En que debemos sobresalir?
• Innovación y Aprendizaje – ¿Podemos continuar mejorando y creando valor?
• Financiera – ¿Cómo nos vemos a los ojos de los inversores?
El BSC puede actuar como el mejor proveedor de información para la gestión de la compañía, pues su concepción invita a la inversión en el largo plazo, cuidando especialmente la su orientación hacia los clientes, los empleados y el desarrollo de nuevos productos y sistemas.

Objetivos:
• Llevar a cabo un adecuado análisis estratégico.
• Crear los Mapas Estratégicos de la empresa.
• Aplicar la metodología para el análisis de los Mapas Estratégicos y elaborar los planes de acción.

Impartido por: **Alfonso López Viñegla**
Profesor Titular de Contabilidad y Sistemas de Información de la Universidad de Zaragoza (España), además de un experto Formador y Consultor de empresas con una amplia experiencia Internacional. Colabora y/o ha colaborado en instituciones diversas como el Instituto de Empresa (IE), ESADE, IEF, UNED, EOI, EBS, Ibercaja, IAF, ESESA, ENAE, MOI, UB, Caixanova, UNED, Cajasol, ITA, Ciheam, etc. Asimismo, ha impartido formación directiva a nivel internacional en diversas instituciones, Escuelas y Universidades. Ha sido vicedecano de relaciones con Empresas e Instituciones de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Zaragoza.

RS RESPONSABILIDAD SOCIAL ONLINE

Introducción A La Economía Circular: Una Nueva Visión Para Las Empresas

RSA

Formación
Fecha: 04/11/2021
Horario: 9.30 a 13.30 horas
Horas de formación: 4 horas
Formación impartida a través de la plataforma Zoom.
Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

• Qué es economía circular y porqué es tan importante

• Legislación y principios

• Ec circular en España: España circular 2030

• Ec circular y sectores pioneros: Agroalimentario, textil, construcción, economía colaborativa

• Mejores prácticas mundiales.

• La oportunidad para las pymes

Objetivos:
El curso pretende dar una primera visión de la economía circular a aquellas empresas que quieran acercarse a este modo de hacer negocios. Qué significa, porqué es tan importante y una aproximación a su nivel de implantación en España, concretando en los sectores más desarrollados.

Impartido por: **Fundación Ecología y Desarrollo, ECODES**
Entre otras cosas promotora de la coalición de empresas por el planeta (COEPLAN), con el objetivo de liderar el cambio del modelo económico de las empresas integrando los principios de la economía circular y baja en carbono en su estrategia empresarial.

José Ángel Rupérez- Presidente de Ecodes
Ingeniero Técnico Industrial por la Universidad de Zaragoza. Actualmente jubilado, anteriormente trabajó en BSH Electrodomésticos donde desde 1991 fue Responsable de I+D de aparatos de cocción, desde 1996 Responsable corporativo de Medio Ambiente, Salud, Seguridad Laboral y Propiedad Industrial y desde 2010 Adjunto a Dirección General para Responsabilidad Corporativa. Desde 1992 miembro del Consejo de Ecodes y desde 2013 Presidente.

María Oria Almudí- Directora gerente de Ecodes
Economista por la Universidad de Zaragoza y MBA por ESADE. Su trayectoria profesional se ha desarrollado en el entorno de la consultoría, especializada en PYMES, innovación y digitalización, construyendo y dirigiendo el grupo de empresas englobadas bajo la denominación barrabes.biz. y la Escuela de Negocios del Pirineo, ESNEPI, dedicada a ayudar al desarrollo económico del mundo rural. Desde 2018 dedicada a impulsar la transformación de las empresas a nuevos modelos económicos más verdes, circulares e inclusivos desde Ecodes.

D DIGITALIZACIÓN · M MARKETING · PRESENCIAL

Cómo Diseñar Una Estrategia De Comunicación Para Redes Sociales

MARKETING

Formación

Fecha: 04/11/2021 y 11/11/2021

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 10 horas

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento
C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Actualmente casi todas las marcas tienen presencia en redes sociales, pero no todas han trazado un plan de marketing que les ayude a conseguir sus objetivos.

Se tratarán los siguientes temas:

- Análisis interno.
- Análisis externo (competencia).
- Referentes.
- Target, redefiniendo los consumidores del futuro.
- Plataformas.
- Planificación del plan de marketing, contenidos.
- Protocolo prevención de crisis.
- Medición y evaluación de resultados.

Objetivos:

- Introducir a las Empresas Aragonesas dentro del mundo de las redes sociales desde un punto de vista profesional.
- Dotar a la mediana y pequeña Empresa Aragonesa de una imagen de marca de calidad y competente, mejorar la imagen del entramado empresarial de nuestra Comunidad Autónoma.
- Dotar a nuestros empresarios de herramientas suficientes para gestionar su imagen de marca desde la propia empresa.

Impartido por: **Alejandra Esteban**
Licenciada por UWIC Cardiff School of Art and Design (Cardiff University) BA/BSc Product Design. Master en Marketing Digital por ESIC. CEO de UP Design, y co-fundadora de Breaking Time Design. Con más de 22 años de experiencia está especializada en Imagen de Marca, habiendo gestionado la imagen de importantes empresas como: Imaginarium, Panishop, Scott Spain, Ferrovial, CEAJE, JCV Shipping, BEIKER (Doctor Schär), OTAN, etc.

Homologada por el CADI (Centro Aragonés de Diseño Industrial), ha capitaneado trabajos de cambio de imagen de marca y creación de nuevas marcas dentro del programa Diseña. Actualmente también ejerce externamente como Brand Manager de la empresa Sebastian Gamba (BERLYS) y como Directora de Marketing de Granja Virgen del Rosario.

I INTERNACIONALIZACIÓN · ONLINE

Workshop - Búsqueda De Distribuidores Y Representantes En Los Mercados Internacionales

INTERNACIONALIZACIÓN

Formación

Fecha: 05/11/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Actualmente en el mercado existe abundante formación online o presencial en comercio exterior. Sin embargo, tal formación opino que no se adecúa a las necesidades y enormes restricciones temporales de los responsables de exportación en cuanto a cómo iniciar y consolidar la relación con los clientes internacionales. El curso que presento pretende cubrir ese gap en pocas horas.

En otras palabras, el propósito es suministrar los instrumentos metodológicos esenciales de una forma concisa, específica, directa y rigurosa a fin que el ejecutivo no pierda incontables jornadas, sino que gracias a un formato cómodo y accesible, adquiera las herramientas que le permitirán vender en pocas horas en cualquier país del mundo.

Este workshop esta orientado a empresas que estén iniciandose en el mundo de la exportación.

Objetivos:

- Permitir a las empresas adquirir las habilidades necesarias para encontrar aquellos distribuidores y representantes en cualquier país.
- Conocer todas las ayudas y servicios públicos / privados de asesoramiento de los que dispone la empresa a nivel local, autonómico, estatal y europeo.
- Enseñar procedimientos metodológicos verificados que facilitan de manera rigurosa la adopción de unas pautas analíticas estandarizadas que garantizan un proceso altamente exitoso y fiable de internacionalización.

Impartido por: **Javier Sanjuán**
20 años en exportación desarrollados en 150 países, administrador de fincas, agente inmobiliario, analista de mercados, asesor en comercio exterior, community manager poliglota, consultor de empresas, director de proyectos, docente multilingüe de comercio exterior, economista, emprendedor (sociedad import – export), gestor administrativo, interim manager, perito mercantil, profesor de idiomas, reclutador, traductor (7 idiomas nivel oficial europeo C1).

INNOVACIÓN · VENTAS · ESTRATEGIA/EXCELENCIA

ONLINE

Taller De Design Thinking Para Conocer A Tu Cliente, Mejorar Tus Servicios Y Aumentar Tus Ventas

INNOVACIÓN

Formación
Fecha: 08/11/2021 y 15/11/2021
Horario: 9.30 a 13.30 horas
Horas de formación: 8 horas
Formación impartida a través de la plataforma Zoom.
Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

El "Design Thinking" o "Pensamiento de diseño" es un proceso creativo y colaborativo que nos ayuda a obtener soluciones más innovadoras de las que conseguiríamos siguiendo un proceso creativo convencional. Además permite a las personas que no están capacitadas como diseñadores utilizar herramientas creativas para abordar una amplia gama de desafíos.

En el Design Thinking todo gira en torno a las inquietudes y necesidades del consumidor, para precisamente poder crear soluciones que les ayuden a mejorar su calidad de vida, a través de una serie de herramientas propias como la empatía, la creatividad, la colaboración, la co-creación, la visualización. Este enfoque, que se conoce como pensamiento de diseño, pretende encontrar soluciones que son deseables desde el punto de vista humano y lo que es tecnológicamente factible y económicamente viable.

Al finalizar el taller, tendrás la base para generar ideas, desarrollar, mejorar y potenciar tu inteligencia creativa y crear valor acercándote a los procesos de innovación más actuales. Con las nuevas actitudes y habilidades adquiridas serás capaz de comprender mucho mejor a los clientes para identificar nichos de mercado que aún no se han explorado, y así transformar oportunidades en ideas.

Objetivos:

• Aprender a empatizar con tus clientes, y a ver lo que necesitan los posibles usuarios de tu marca.
• Dominar herramientas como el mapa de empatía.
• Construir el Business Model Canvas de tu marca.
• Descubrir como hacer un customer Journey.
• Co-crear (crear de forma participativa) y generar ideas de valor para productos y servicios, y así conseguir nuevas oportunidades de negocio.

Impartido por: **Santiago Cosme**
Publicista y profesor de creatividad. Ha sido creativo en agencias internacionales y galardonado con más de 30 premios en los festivales de publicidad más importantes del mundo. Entre sus clientes se encuentran la Comisión Europea, Indra, etc...

RESPONSABILIDAD SOCIAL

ONLINE

Gestión De La Conciliación En Las Organizaciones

RSA

Formación
Fecha: 10/11/2021 y 11/11/2021
Horario: 9.30 a 13.30 horas
Horas de formación: 8 horas
Formación impartida a través de la plataforma Zoom.
Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Formación dedicada a la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y la Conciliación.

Contenidos:
· Concepto de Conciliación.
· Marco Internacional y regulatorio.
· Conciliación y RSE.
· Por qué gestionar la conciliación.
· Retornos de la inversión en conciliación.
· Fundamentos de la gestión de la conciliación Principios universales del management.
· Herramientas para la gestión de la conciliación efr 1000 1 ed 5.

Objetivos:
Conocer el impacto de la conciliación en la gestión de las organizaciones y su interrelación con la RSE y obtener los conocimientos básicos acerca de la gestión, para diseñar una estrategia y un plan ad hoc.

Impartido por:
Roberto Martínez
Director de la Iniciativa efr. Directivo en consultorías empresariales, profesor y conferenciante en relación a la conciliación y la RSE.

Cristina Arango
Líder de Operaciones de Fundación Másfamilia. Experta dentro del ámbito de RRHH y asesora en certificación del Modelo efr.

EE ESTRATEGIA/EXCELENCIA P PERSONAS PRESENCIAL

Liderazgo: Estrategias Efectivas Para Gestionar Equipos

ESTRATEGIA

Formación

Fecha: 12/11/2021 y 19/11/2021

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 10 horas

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento
C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Desarrolla tu potencial como líder y conecta con tu equipo, a través de ejercicios prácticos que permiten trabajar diferentes aspectos desde un enfoque nuevo, eficiente y creativo.
Trabajamos desde una perspectiva multidisciplinar, con técnicas de coaching grupal, comunicación asertiva, Programación Neurolingüística (PNL), dinámicas grupales... Ofrecemos herramientas a cada participante para impulsar su creatividad y carácter proactivo, fomentar la empatía y la asertividad en las relaciones laborales, desarrollar un espíritu corporativo sólido y profundizar en el tipo de líder que quiere ser.

Objetivos:

- Formación de espíritu de equipo y motivación.
- Liderazgo efectivo para el equipo.
- Desarrollar una comunicación asertiva, dentro y fuera del equipo.
- Resolución de conflictos desde la creatividad.

Impartido por:

Miriam Prieto

Licenciada en Arte Teatral por el Instituto Superior de Arte de La Habana. Directora y actriz en teatro, cine y TV. Coach actoral en diversos largometrajes internacionales. Docente colaboradora de la Universidad de La Habana y de la Universidad de Zaragoza.

Iván Ramos

Licenciado en Historia y Certificado de Aptitud Pedagógica por la Universidad de Zaragoza. Especialista Universitario en Coaching, Inteligencia Emocional y PNL por la Universidad Rey Juan Carlos. Practitioner en Código Clásico y Nuevo Código de Programación Neurolingüística certificado por la International Trainers Academy. Actor y Coach certificado, especializado en las sinergias creadas por la combinación del teatro y el coaching. Defensor de la creatividad y la pasión en todos los ámbitos de la vida.

F FINANZAS ONLINE

Análisis De Balances Y Cuenta De Resultados Para Mejorar Los Resultados De Las Pymes

FINANZAS

Formación

Fecha: 17/11/2021 y 24/11/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

La constante aparición de ratios, métodos de análisis, y cambios en el Plan General Contable, hace obligatorio incidir en las nuevas partidas contables existentes, los nuevos criterios de obligada aplicación, la actual presentación del balance y la cuenta de resultados, la aparición del estado de ingresos y gastos reconocidos, el estado de variación del patrimonio neto, todo ello no sólo desde un punto de vista estrictamente contable, sino también en lo que respecta a los estados financieros y al cálculo de sus ratios.

Programa:

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 BAII, BAI, Marge

Objetivos:

Realizar un análisis exhaustivo de todas y cada una de las partidas integrantes de los estados contables, estudiando los ratios económicos y profundizando en la interpretación de los estados financieros, para ser capaces tanto de analizar con detalle situaciones presentes como anticiparse a problemas o contingencias futuras.

Impartido por: **Jorge Serrats**

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Zaragoza. Veinte años de Asesor Fiscal y Contable. Director Financiero y Contable. Más de quince 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,...)

V VENTAS

PRESENCIAL

Como Negociar En Situaciones Difíciles Y Gestionar El No

VENTAS

Formación

Fecha: 18/11/2021 y 25/11/2021

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 10 horas

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento
C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

En la situación económica actual saber negociar bien es imprescindible, de lo contrario perdemos oportunidades que pueden resultar vitales.
Los métodos tradicionales plantean la negociación como un proceso lineal, en el cual la otra parte va siguiendo nuestro guión. El problema es que la mayoría de las veces (por no decir todas), la otra parte no se ha leído el mismo libro que nosotros y sigue su propio orden. El resultado es que rompe nuestros esquemas y se 'sale con la suya'.

En este curso trabajamos ideas sencillas pero poderosas, que nos ayudarán a solucionar todo tipo de conflictos y situaciones en las que tenemos que entendernos con los demás. Veremos claves y estrategias para romper sus barreras y conseguir que la otra parte se 'salga con la nuestra'

Objetivos:

El alumno aprenderá a resolver situaciones concretas entendidas desde el punto de vista de la negociación para obtener de ellas el mejor resultado posible. Veremos como:

- Conceptos básicos de negociación,.... que ya no funcionan.
- Principios que sí funcionan y porqué. Casos prácticos para comprobarlo.
- Herramientas que te darán superpoderes.
- Claves para negociar sin perder el tiempo.
- Bonus Track: Que hacer cuando ya no hay nada que hacer. El famoso Plan B.

Impartido por: **Javier Eslava**
Socio-Director de Capital intelectual. CEO de Plexun Capital. Consejero en más de 15 empresas de las que es socio o asesor externo.
Estudió Ingeniería en la Universidad de Zaragoza, Máster en Administración y Dirección de empresas en ICA-DE, Máster en Dirección de Franquicias, Certificación en Coaching Profesional por ASESCO, Master en Finanzas Corporativas y Capital Riesgo. Participa en Proyectos de Inversión, Expansión empresarial, Transformación de Modelos de Negocio, Desarrollo de Franquicias, Consultoría de Empresa Familiar.

EE ESTRATEGIA/EXCELENCIA V VENTAS

ONLINE

Taller De Licitaciones Para Micropymes Y Autónomos

ESTRATEGIA

Formación

Fecha: 22/11/2021 y 29/11/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

La presente formación consistirá en hacerles conocer a las micropymes y autónomos DE Aragón todas las licitaciones que existen de su gremio/sector, así como darles las herramientas digitales necesarias para mostrarles dónde pueden localizarlas de forma automatizada y rápida. Se hará especial hincapié en los trucos para conseguir una oferta ganadora, y cómo evitar los errores más frecuentes que se cometen a la hora de licitar. Se les enseñará cómo es el diálogo con la administración y consultar dudas al órgano de contratación.
Se enfocará desde un punto de vista totalmente práctico con explicaciones en directo, videos tutoriales y acceso al plan pro de nuestro buscador de forma gratuita para los asistentes. El buscador se utilizará como herramienta docente de acceso transitoria de búsqueda de licitaciones hasta que se les enseñe a usar la Plataforma de Contratación del Estado y la propia de la Comunidad de Aragón. Al ser un taller práctico, se realizarán en directo con los alumnos ejercicios tales como búsqueda de licitaciones dándoles un tiempo para que realicen los ejercicios. La interacción del alumno será primordial por lo que podrán intervenir a consultar dudas en cualquier momento, tanto en directo como por el chat.

Objetivos:
Es objetivo del taller la consecución de un perfecto dominio en la navegación en todas las plataformas públicas de contratación españolas (incluida la de Aragón). Desde
el registro, a la búsqueda, o a la presentación de oportunidades

Aprender a buscar licitaciones de tu gremio/sector, implementar la presentación de licitaciones en el día a día de un autónomo y micropyme sin que le suponga un gasto extra ni una dedicación desmesurada de su tiempo, preparar ofertas sin cometer errores y conocer los trucos para hacer una oferta ganadora.

Entender qué son los Next Generation y como beneficiarse de ellos a través de las licitaciones.

En definitiva, abrirles una vía de venta segura de su negocio a través de la contratación pública mediante la digitalización.

Impartido por:

Gádor Espinosa López, CEO de iTenders, Ingeniera de Canales, Puertos y Caminos, y Experta en Economía, Gestión y Tecnología de la Innovación Pública.

Laura Fernández Aguilera, abogada experta en Contratación Pública.

Maryline Huyghues Beaufond, licenciada en economía y gestión, experta en licitaciones multilaterales.

Soraya Hernández Montoya, Ingeniera Informática, experta en Plataformas de Contratación, presentaciones, configuración de herramientas de presentación de licitaciones.

VENTAS ONLINE

Técnicas Y Roles De Venta Para Un 2022 Muy Comercial

VENTAS

Formación
Fecha: 23/11/2021 y 30/11/2021
Horario: 9.30 a 13.30 horas
Horas de formación: 8 horas
Formación impartida a través de la plataforma Zoom.
Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

• Cambio del escenario global y del mercado local, panorama comercial Glo-Cal.
• Estrategias comerciales de nicho o de micro-mercados.
• Técnicas de Ventas para los mismos.
• Escenario cambiante; cambiemos! Técnicas de Creatividad Comercial.
• Evolución comercial: Roles de la figura vendedora: Product managers, KAMs y la venta consultiva.
• Plan de acción comercial y personal para 2022.

Objetivos:

• Acercarnos a nuevos roles y perfiles comerciales que adoptar para adaptarnos al entorno arriba descrito.
• Combinarlos con técnicas de venta para cada uno de aquellos de forma sinérgica.
• Trazar estrategias comerciales para nuestros segmentos de mercado objetivos.
• Afrontar así un 2022 mucho más comercial como probablemente necesitemos.

Impartido por:
Carlos Martínez.
Consultor - Formador de Activa Consulting, Master en Marketing por UNIZAR, Postgrado en Marketing Digital por ESIC y ponente en Universidades públicas y privadas, Escuelas de Negocio de referencia.

RESPONSABILIDAD SOCIAL ONLINE

Elaboración De Un Plan De Igualdad De Oportunidades Entre Hombres Y Mujeres

RSA

Formación
Fecha: 24/11/2021
Horario: 9.30 a 13.30 horas
Horas de formación: 4 horas
Formación impartida a través de la plataforma Zoom.
Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

En el curso se aborda el conocimiento de los elementos básicos necesarios para la elaboración de un Plan de Igualdad de Oportunidades Entre Mujeres y Hombres, y se estructura en los siguientes contenidos:
- Conceptos básicos de la igualdad de género en el ámbito social y en el ámbito laboral.
- Normativa. Ley de Igualdad. R.D. 901 y 902 /2020. Plazos legales.
- Fases de un Plan de Igualdad:
• Diagnóstico.
• Registro retributivo y Auditoría retributiva.
• Plan de Igualdad: Diseño, implantación, seguimiento y evaluación.
- Herramientas

Objetivos:
A la finalización de la sesión formativa, las personas participantes hayan adquirido los conocimientos básicos necesarios para articular la elaboración e implementación de un Plan de Igualdad, trabajando en los contenidos señalados.

Impartido por:
Pilar Novales, experta en RS.

MARKETING
DIGITALIZACIÓN
VENTAS
PRESENCIAL

Como Incrementar Tus Ventas Online Utilizando Estrategias De Automatización Del Marketing

VENTAS

Formación
Fecha: 26/11/2021 y 03/12/2021
Horario: 9 a 14 horas
Horas de formación: 10 horas
Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento
C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.
Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

¿Quieres incrementar tu volumen de Leads cualificados y clientes en internet?

Si la respuesta es SÍ, una de las mejores estrategias digitales que puedes implementar es el uso de Funnels de Ventas y de la Automatización del marketing, herramientas mediante las que no solo vas a conseguir más ventas y nuevos clientes, también podrás reducir los costes y el tiempo de dedicación al marketing online.
Ambas herramientas correctamente implementadas en tu sitio web, ayudan a optimizar tus procesos de venta y a trabajar de forma detallada y controlada sobre todo tu ciclo de venta online, mejorando los resultados sobre 3 fases principales:
• Atracción de tráfico cualificado
• Consecución de Leads
• Conversión a cliente

Además, podrás reducir el plazo medio de toma de decisión de compra e iniciar una interacción 100% personalizada con tu potencial clientes a la vez que le acompañas en su ciclo de compra, le educas e influencias sus decisiones de compra.

Objetivos:
• Aprender a desarrollar una estrategia de Automatización del marketing efectiva.
• Aprender a trabajar los tres pilares básicos de internet necesarios para poner en marcha procesos de automatización: comunicación digital, visibilidad online y sistema de ventas.
• Ver ejemplos y casos reales de automatizaciones y Funnels de Ventas tanto para servicios como para productos.
• Aprender a coordinar y coordinar la actividad de tus equipos de marketing y ventas con la actividad de la Automatización del Marketing.
• Aprender a utilizar herramientas especializadas de automatización del marketing.

Impartido por: **Alberto Alcocer**
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.

FINANZAS
ONLINE

Workshop "Optimiza Tu Empresa A Través Del Análisis De Costes Y La Gestión Financiera"

FINANZAS

Formación
Fecha: 01/12/2021
Horario: 16 a 20 horas
Horas de formación: 4 horas
Formación impartida a través de la plataforma Zoom.
Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

La planificación de las inversiones requiere un exhaustivo análisis de costes tanto directos como indirectos, así como una gestión financiera que optimice nuestros recursos, con el objetivo tanto de conseguir la mayor rentabilidad posible, como una acertada cuantificación de los riesgos.

Programa:
• Estado de flujos de efectivo.
• Flujo de caja económico y financiero. Cash-flow.
• Coste de oportunidad y coste medio de la deuda.
• Apalancamiento financiero.
• Tipo de interés efectivo y coste amortizado.
• Financiación de las inversiones. Planificación y riesgos.
• Costes fijos y variables. Costes directos e indirectos.
• Métodos de imputación de costes al producto terminado o en curso.
• Reparto de costes. Sectores o ramas de actividad.
• Análisis de evolución. Comparativas con competencia.
• Cuantificación y provisión de costes futuros. Análisis.
• Trabajos realizados por terceros. Contratar o fabricar. Contingencias.

Objetivos:
Obtener el conocimiento y manejo de las herramientas necesarias para la cuantificación de los costes, la optimización financiera de nuestros recursos, así como la previsión real de las contingencias y riesgos, que nos posibiliten la toma acertada de decisiones en cada una de nuestras ramas o sectores de actividad.

Impartido por: **Jorge Serrats**
Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Zaragoza. 27 años de Asesor Fiscal y Contable. Director Financiero y Contable. Más de 20 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,...)

P PERSONAS ONLINE

El Profesional Ante La Webcam

PERSONAS

Formación

Fecha: 02/12/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

PROGRAMA

- Claves para una comunicación eficaz ante la una cámara
- Perder el temor al objetivo:

1. Crear un mensaje interesante
2. Estructurar la duración.
3. Características de lenguaje verbal periodístico.
4. Optimizar la localización para grabar.
5. Pensar la luz y el tipo de cámara
6. Trabajar el sonido
7. Lenguaje no verbal y paraverbal.
8. Vestuario y decorado, lenguaje del color.
9. El webinar en directo, actitud en silencio

Objetivos:

El objetivo es que todos los alumnos salgan del taller con todas las necesarias para perder el miedo a hacer vídeos, participar en una videoconferencia, hablar en un webinar, etc. Estructurar y programar un discurso o una conferencia. Aprender a entender el funcionamiento de la comunicación visual y la teoría de la imagen.

Impartido por: **Miguel Lobera**
Licenciado en Historia por la Universidad de Zaragoza. Máster en escritura de Guión para Televisión y Cine por la Universidad Autónoma de Barcelona. Máster de Periodismo por la Universidad de Zaragoza. Técnico Superior en Realización Audiovisual. Formador habitual del INAEM. Ha colaborado en Localia, Cadena Ser, Aragón TV, Zeta Audiovisual, On Tv, etc

EE ESTRATEGIA/EXCELENCIA PRESENCIAL

Cómo Gestionar Lo Imprevisible Para Salir Reforzados Frente A La Competencia (Los Famosos Cisnes Negros)

ESTRATEGIA

Formación

Fecha: 09/12/2021 y 16/12/2021

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 10 horas

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento
C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

Cuando la pandemia invadió nuestras vidas, empezó a popularizarse en las conversaciones de empresa el concepto de 'Cisne Negro' como un elemento extraño que se sale de lo habitual y por lo tanto resulta impredecible.

El problema es que conforme pasa el tiempo, lo que resulta cada vez más difícil es encontrar un 'Cisne blanco', que encaje con el concepto esperado de 'lo normal'. Nuestra vida ha cambiado, nuestros clientes están cambiando, y nuestra forma de hacer negocios va a seguir cambiando.

En este curso reflexionaremos sobre algunos aspectos contra-intuitivos y a contracorriente del pensamiento tradicional, para ayudar a entender el contexto actual y la importancia de lo que no se ve.

Objetivos:
Programa dirigido a lideres de organizaciones/equipos que quieren transformar la manera en la que miran el mundo.

- Porque 'lo normal' no siempre es 'lo habitual'.
- Toma de decisiones en situaciones de incertidumbre.
- Bonus Track: Sesgos del pensamiento tradicional.

Impartido por: **Javier Eslava**
Socio-Director de Capital intelectual. CEO de Plexun Capital. Consejero en más de 15 empresas de las que es socio o asesor externo.
Estudió Ingeniería en la Universidad de Zaragoza, Máster en Administración y Dirección de empresas en ICA-DE, Máster en Dirección de Franquicias, Certificación en Coaching Profesional por ASESCO, Master en Finanzas Corporativas y Capital Riesgo. Participa en Proyectos de Inversión, Expansión empresarial, Transformación de Modelos de Negocio, Desarrollo de Franquicias, Consultoría de Empresa Familiar.

P PERSONAS ONLINE

Comunicación Eficaz Y Motivación En Equipos De Trabajo

PERSONAS

Formación

Fecha: 10/12/2021 y 17/12/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:

La comunicación es la herramienta principal de interacción entre las personas. Define la calidad y estrategias con las que un líder puede favorecer el logro de objetivos y metas para su organización o empresa a través de su equipo de profesionales.
En esta sesión desarrollamos las claves esenciales para conseguir una comunicación eficaz.

Objetivos:

• Adquirir herramientas de aplicación práctica en la gestión de personas.
• Dotar de herramientas de comunicación que facilitan el crecimiento.

Impartido por:
Charo Cuenca
Psicóloga y experta en liderazgo y coaching sistémico. Socia fundadora MÁSMENTHE. Miembro fundador de la asociación española de psicología holística (AEPH), entidad dedicada al desarrollo y aplicación de nuevas corrientes de psicología, en la cual actualmente es presidenta. Docente en formaciones con entidades públicas como el Máster de Educación Socioemocional de la Universidad de Zaragoza, UNED, Comisión Nacional de docencia de profesionales sanitarios, el Departamento de Educación del Gobierno de Navarra, directora de la formación "Entrenador experto en fútbol con valores" de Fundación Osasuna, Clínicas y hospitales, colegios profesionales y empresas privadas. Coordinadora y docente de la formación de Mediación sistémica acreditada por la AEPH y la UNED.

Adriana Marqueta
Psicóloga y Coach experta en liderazgo y coaching de equipos. Socia fundadora MÁSMENTHE. Doctora por la Universidad de Zaragoza, imparte formación en temas relacionados con la psicología y el coaching personal y de empresa. Ha sido profesora de la Universidad de Zaragoza, tutora en la UNED. Actualmente participa como docente en el Máster de Educación Socioemocional de la Universidad de Zaragoza, en la formación de "Entrenador experto en fútbol con valores" de Fundación Osasuna y es coordinadora de la Formación en Psicología Holística (AEPH). Formada en Entrevista Motivacional y acreditada con el Certificate of Completion in Motivational Interviewing Training New Trainers - Motivational Interviewing Network of Trainers (MINT) Incorporated.

EE ESTRATEGIA/EXCELENCIA D DIGITALIZACIÓN PRESENCIAL

Ciberseguridad: Cómo Implantarla En Pymes

ESTRATEGIA

Formación

Fecha: 13/12/2021 y 20/12/2021

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 10 horas

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento
C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:
La completa dependencia tecnológica que hoy en día tienen las empresas, en las que se trabaja permanentemente "en la nube", unido al aumento exponencial de los ciberataques y la constante evolución de las técnicas de hacking, han derivado en una de las mayores amenazas y riesgos a las que se enfrentan las empresas. Sin duda alguna, estamos hablando de la que puede ser ya la mayor amenaza de las empresas. El 70% de las empresas afectadas por ciberataques son PYMES, debido a que éstas parten de cero y sin ninguna preparación.
Con la actual Pandemia, el Teletrabajo, la premura en organizarlo y el papel de la tecnología y la privacidad para implantarlo con garantías, ha dotado de mayor valor y visibilidad a los responsables de la seguridad de sistemas de la información y comunicación de las empresas e instituciones. La Ciberseguridad ya no es un lujo para los directivos, el COVID-19 les ha revelado que es una necesidad que aporta valor a la compañía.
Programa:
1.- Ciberespacio y fundamentos de la ciberseguridad.
2.-Concienciación. La importancia de la ciberseguridad en cualquier empresa.
3.- Riesgos. Conoce los riesgos a los que se enfrenta tu empresa.
4.- Impacto. Conoce tu propio sistema.
5.- Amenazas. Ingeniería social
6.- Medios para conseguir la seguridad.
7.- Ejemplos. Incidentes de seguridad. Ataques. Respuesta.
8.- Auditoría: Tipos y procedimientos.
9.- Resilencia. Prevención y protección
10.- Protocolo de seguridad.

Objetivos:
Curso que abarca todos los problemas sensibles que pueden afectar al buen funcionamiento de una PYME desde el punto de vista de la protección contra los CIBERATAQUES Y CIBERDELINCUENTES. Aprender desde la base los conocimientos necesarios para introducirse en el mundo de la ciberseguridad. Adquirir el conocimiento de todos los riesgos y amenazas que puede sufrir cualquier empresa, independientemente de su tamaño o actividad. Aplicación de técnicas y protocolos de seguridad y realización de una hoja de ruta de la implantación de un sistema de seguridad en la empresa u organización.

Impartido por: **Manuel Maciá García**
Coronel del Ejército, diplomado superior en sistemas CIS (Communication and information systems).
Este diploma Superior es el que capacita a los oficiales a dirigir los sistemas y redes informáticas de las Fuerzas Armadas, así como su Ciberseguridad.
Está en posesión de diferentes Master y posgrados, como el de "Dirección de Sistemas y Tecnología de la Información y las Comunicaciones (DISTIC) de la Universidad Politécnica de Madrid", y el de "Sistemas Avanzados de Información y comunicaciones para la seguridad y la defensa por Universidad Complutense de Madrid"
Experiencia laboral más destacada:
Ha sido el Director Técnico durante 5 años del Ejercicio "Combined Endeavor", en el que participan más de 40 países, para el entrenamiento e interrelación de sus sistemas de comunicaciones e información, e implementando sus sistemas de Ciberseguridad. También ha sido el Director Técnico de varios ejercicios (EOLO) en los que la OTAN evaluaba los sistemas de comunicaciones de diferentes instalaciones y Cuarteles Generales.

MARKETING

PRESENCIAL

Cómo Mejorar La Imagen De Tu Empresa Para Aumentar Tus Ventas

MARKETING

Formación

Fecha: 14/12/2021 y 21/12/2021

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 10 horas

Lugar de impartición: Instituto Aragonés de Fomento
C/ Valenzuela, 9. Zaragoza.

Precio: 20,00 € (exento de IVA)

Descripción:
Bajo la actual situación económica cada vez más empresas aplican recortes para su supervivencia.
Desgraciadamente y debido en mayor medida a la falta de cultura de diseño y branding existente en nuestro país, una de las primeras partidas que es sometida a dichos recortes es la destinada a la imagen de marca, sin tener en cuenta que la marca es uno de los mayores valores de una empresa.
Las marcas están consideradas como un instrumento de comercialización y permiten proyectar la imagen y la reputación de una empresa, de una región y de un país.
Con estas jornadas dotaremos a las empresas de los conocimientos generales necesarios sobre imagen de marca, así como mostrarles pautas y herramientas simples para que desde la propia empresa aprendan a cuidar y gestionar su imagen de marca.

Se tratarán los siguientes temas:

- Naming, ¿existen nombres correctos o incorrectos?
- Branding. La historia detrás de una marca.
- Logotipo. Explicación de elementos, usos correctos e incorrectos.
- Papelería corporativa básica. Como hacerla nosotros mismos.
- Firma digital. El gran olvidado.
- Manual de identidad corporativa.
- Web, diseño práctico y llamativo. Elección de plantillas.
- Presentaciones corporativas, cómo hacer nosotros mismos una presentación para diferenciarnos de la competencia y conseguir llamar la atención de nuestros clientes.

Objetivos:
- Dotar a la mediana y pequeña Empresa Aragonesa de una imagen de marca de calidad y competente, mejorar la imagen del entramado empresarial de nuestra Comunidad Autónoma.
- Dotar a nuestros empresarios de herramientas suficientes para gestionar su imagen de marca desde la propia empresa.
- Ayudar en la venta, tanto nacional como internacional, de productos y servicios Aragoneses a través de una imagen de marca convincente.

Impartido por: **Alejandra Esteban**
Licenciada por UWIC Cardiff School of Art and Design (Cardiff University) BA/BSc Product Design. Master en Marketing Digital por ESIC.
CEO de UP Design, y co-fundadora de Breaking Time Design. Con más de 20 años de experiencia está especializada en Imagen de Marca, habiendo gestionado la imagen de importantes empresas como: Imaginarium, Panishop, Scott Spain, Ferrovial, CEAJE, JCV Shipping, BEIKER (Doctor Schär), OTAN, etc.
Homologada por el CADI (Centro Aragonés de Diseño Industrial), ha capitaneado trabajos de cambio de imagen de marca y creación de nuevas marcas dentro del programa Diseña. Actualmente también ejerce externamente como Brand Manager de la empresa Sebastian Gamba (BERLYS) y como Directora de Marketing de Granja Virgen del Rosario.

Inscripciones en: **www.aragonempresa.com**

IAF INSTITUTO ARAGONES DE FOMENTO

Programa ARAGÓN EMPRESA

El Programa **ARAGÓN EMPRESA** es una actuación del **Instituto Aragonés de Fomento** que busca ayudar a las empresas de Aragón a **mejorar su competitividad**

FORMACIÓN AVANZADA

RESPONSABILIDAD SOCIAL DE ARAGÓN

CLUSTERS

EMPRESA FAMILIAR

EXPERIENCIAS DE ÉXITO

EXCELENCIA EMPRESARIAL

JORNADAS EMPRESARIALES

DIGITALIZACIÓN

FRANQUICIAS

LOGÍSTICA

www.aragonempresa.com

GOBIERNO DE ARAGON

IAF INSTITUTO ARAGONES DE FOMENTO

Programa ARAGÓN EMPRESA

www.aragonempresa.com

Instituto Aragonés de Fomento
Calle Valenzuela, 9
50004 Zaragoza
Teléfono 976 702 104
info@aragonempresa.com

GOBIERNO DE ARAGON