

REMA

REACTIVACIÓN EMPRESARIAL DE ARAGÓN

— ESTRATEGIA/EXCELENCIA

— MARKETING

— VENTAS

— INTERNACIONALIZACIÓN

— PERSONAS

— FINANZAS

— DIGITALIZACIÓN

— INNOVACIÓN

— RESPONSABILIDAD SOCIAL

— LOGÍSTICA/PRODUCCIÓN

REMA

REACTIVACIÓN EMPRESARIAL DE ARAGÓN

Ante el impacto económico y social causado por la epidemia del COVID-19 en Aragón, el Instituto Aragonés de Fomento a través del Programa ARAGÓN EMPRESA lanza el Plan REMA para ayudar e impulsar a todo tipo de empresas y organizaciones de Aragón a su reactivación. Se van a realizar actuaciones de reactivación en 10 áreas de gestión empresarial.

CURSO	FORMATO	ÁREA	INICIO	HORAS	PAG.
Neuromarketing para potenciar la marca de las empresas del futuro	Online	MARKETING	15/02/2021	8	6
Presentaciones comerciales virtuales de impacto	Online	VENTAS	16/02/2021	8	7
Estrategia digital: claves para captar, convencer y convertir visitas en clientes	Online	DIGITALIZACIÓN	17/02/2021	8	8
Taller de creatividad: cómo generar ideas innovadoras para tu empresa	Online	INNOVACIÓN	18/02/2021	4	9
Publicidad digital como estrategia empresarial para aumentar las ventas	Online	DIGITALIZACIÓN	01/03/2021	8	10
Workshop: búsqueda de distribuidores y representantes en los mercados internacionales	Online	INTERNACIONALIZACIÓN	02/03/2021	4	11
Workshop: gestión de conflictos y de personas tóxicas en las organizaciones	Online	PERSONAS	09/03/2021	4	12
De la gestión estratégica a la medición de objetivos	Online	ESTRATEGIA	10/03/2021	8	13
Análisis de balances y cuenta de resultados para mejorar los resultados de las PYMEs	Online	FINANZAS	12/03/2021	8	14
Logística Lean. Mejora de la eficiencia en toda la cadena de valor	Online	LOGÍSTICA	16/03/2021	8	15
El profesional ante la webcam	Online	PERSONAS	24/03/2021	8	16
Micromercados: Los nuevos segmentos estratégicos	Online	ESTRATEGIA	29/03/2021	8	17
LinkedIn como herramienta estratégica para potenciar tu empresa	Online	DIGITALIZACIÓN	30/03/2021	4	18
Workshop - Comunicación eficaz en equipos de trabajo	Online	PERSONAS	07/04/2021	4	19
Workshop - Las claves del éxito en un proceso de hackeo innovador	Online	INNOVACIÓN	08/04/2021	8	20
Gestión de costes y optimización financiera de la empresa	Online	FINANZAS	09/04/2021	8	21
Como negociar en situaciones difíciles y gestionar el NO	Online	VENTAS	12/04/2021	8	22
Taller de Design Thinking para conocer a tu cliente, mejorar tus servicios y aumentar tus ventas	Online	INNOVACIÓN	13/04/2021	8	23
Branding para conseguir más ventas	Online	MARKETING	14/04/2021	8	24
Taller práctico de videomarketing para pymes	Online	DIGITALIZACIÓN	14/04/2021	8	25
Técnicas de venta para comerciales de pymes	Online	VENTAS	26/04/2021	8	26

CURSO	FORMATO	ÁREA	INICIO	HORAS	PAG.
Workshop - Elaboración de un plan de expansión internacional	Online	INTERNACIONALIZACIÓN	28/04/2021	8	27
Marketing on line y off line para comerciales no marketinianos	Online	DIGITALIZACIÓN	03/05/2021	8	28
Marketing Automatizado. Cómo incrementar tus ventas online utilizando estrategias de automatización del marketing	Online	DIGITALIZACIÓN	04/05/2021	8	29
Cómo dirigir eficazmente la empresa a partir de un sistema de objetivos y resultados clave (OKR)	Online	ESTRATEGIA	05/05/2021	4	30
Workshop - Organiza tu tiempo con eficacia	Online	PERSONAS	06/05/2021	8	31
Indicadores financieros y conceptos económicos imprescindibles para la explotación de la actividad	Online	FINANZAS	07/05/2021	8	32
Los ODS y la agenda 2030. Plataformas de formación y gestión estratégica en ODS	Online	RSA	11/05/2021	2	33
Gestión eficaz de equipos y resolución de conflictos	Online	PERSONAS	17/05/2021	8	34
Workshop - Nuevo paradigma de gestión empresarial	Online	PERSONAS	18/05/2021	4	35
10 herramientas de marketing para digitalizar las pymes	Online	DIGITALIZACIÓN	19/05/2021	8	36
Estrategia de comunicación para redes sociales	Online	MARKETING	20/05/2021	8	37
Toolbox para líderes: Conecta con tu equipo	Online	PERSONAS	21/05/2021	8	38
Marketing en LinkedIn. Claves para conseguir más Leads y clientes	Online	MARKETING	25/05/2021	8	39
Técnicas de creatividad e innovación para el nuevo paradigma	Online	INNOVACIÓN	31/05/2021	8	40
Estrategias para adaptarse a los nuevos hábitos de los clientes	Online	ESTRATEGIA	02/06/2021	8	41
Neurociencia para mejorar los resultados en la empresa	Online	PERSONAS	03/06/2021	8	42
Fiscalidad de las pymes: Aspectos clave en la liquidación de impuestos	Online	FINANZAS	04/06/2021	8	43
Cómo hablar de forma eficaz para conectar con tu audiencia	Online	PERSONAS	04/06/2021	8	44
Las 5 competencias clave para liderar equipos	Online	PERSONAS	14/06/2021	8	45
Los ODS y la agenda 2030. Plataformas de formación y gestión estratégica en ODS	Online	RSA	18/06/2021	2	46

NEUROMARKETING PARA POTENCIAR LA MARCA DE LAS EMPRESAS DEL FUTURO

MARKETING

Formación

Fecha: 15/02/2021 y 22/02/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

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 márketing: 5p, Neurobranding, neuromarketing, Neurocomunicación, 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 marketing 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'mmBurger & Gin. Conferenciante y formadora acreditada por la Diputación de Barcelona.

PRESENTACIONES COMERCIALES VIRTUALES DE IMPACTO

VENTAS

Formación

Fecha: 16/02/2021 y 23/02/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Soportar una buena presentación comercial o de empresa en un formato de impacto es clave para hacer de aquella una propuesta ganadora sea cual sea el auditorio virtual presencial, o entorno

- ¿Cuál es el entorno al que me dirijo? Mapa de empatía o de análisis del auditorio
- Métodos para estructurar un mensaje tele dirigido Cómo contarlo Story Telling
- Herramientas y metodologías para una presentación ejecutiva de alto impacto

Objetivos:

- Dominar "la escena" de la presentación, el auditorio tipo, sus expectativas, así como las destrezas profesionales aparejadas, resultan puntos cruciales para el éxito de aquella.
- Que l@s participantes en el programa adecuen sus formas al perfil ideal del verdadero profesional de las presentaciones de éxito a través del entrenamiento de las destrezas y el manejo de herramientas que caracterizan a un estilo ejecutivo y actual, convirtiéndose así el programa casi un coaching directivo de cómo hacer presentaciones de éxito.

Impartido por: **Carlos Martínez**.

Master en Dirección de Marketing (UNIZAR), Postgrado en Marketing Digital (ESIC) y Diplomado en Coaching (ICF, International Coach Federation).

Especialista en Marketing Estratégico. Profesor invitado en Programas Master e Universidades Privadas (Esade, Europea de Madrid, Icade, San Jorge ...) o Públicas (Barcelona, Navarra, Zaragoza, ...).

ESTRATEGIA DIGITAL: CLAVES PARA CAPTAR, CONVENCER Y CONVERTIR VISITAS EN CLIENTES

VENTAS

Formación

Fecha: 17/02/2021 y 24/02/2021

Horario: 16 a 20 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Un 95% de las visitas a tu web se van sin hacer nada. Sin comprar. Sin contactar contigo. Sin que sepas quienes son... Así que, ¿te has planteado cuánto podrías estar facturando si consiguieras convertir tan solo un 10% de esas visitas en Leads y nuevos clientes?

La actual crisis que estamos viviendo debido al COVID-19 ha cambiado radicalmente la forma en que las empresas hacemos negocios en internet. La deslocalización y el teletrabajo han permitido ahorrar costes, pero también han obligado a implantar una nueva forma de trabajo en las empresas.

- Las visitas presenciales se han reducido al máximo.
- Internet se ha convertido en el canal por excelencia de comunicación y venta.
- El volumen de competencia en internet se ha multiplicado exponencialmente.

Y sin embargo, NECESITAS SEGUIR VENDIENDO

En la actualidad, solo existen 3 formas por las que tu empresa puede crecer en internet.

- Aumentando el volumen de clientes
- Aumentando el ticket medio de venta o valor medio de las transacciones
- Aumentando el ticket medio de venta por cliente, es decir, fidelizando clientes.

Así que para conseguir esto debes trabajar tres conceptos fundamentales: tu visibilidad online, tu comunicación digital y contar con un sistema de ventas efectivo.

Por eso, ahora más que nunca, contar con una estrategia de marketing digital efectiva se convierte en una necesidad real si vendes tus productos o servicios en internet, pues vas a necesitar:

- Aumentar el tráfico a tu sitio web
- Aumentar tu volumen de Leads / oportunidades de venta cualificadas
- Aumentar tu volumen de nuevos clientes

Objetivos:

- Diseño de la estrategia de marketing digital, el funnel de ventas.
- Las tres "C" del marketing digital. Captar, Convencer, Convertir
- Herramientas y estrategias para aumentar el tráfico de calidad a tu sitio web
- Personalización, emociones, interacción, visibilidad, Storytelling...
- Cómo retener las visitas y aumentar el volumen de Leads cualificados.
- Estrategias y herramientas para convertir Leads en clientes. Automatización del marketing.
- Análisis de resultados y casos de éxito reales

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.

TALLER DE CREATIVIDAD: CÓMO GENERAR IDEAS INNOVADORAS PARA TU EMPRESA

INNOVACIÓN

Formación

Fecha: 18/02/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

¿Quieres aprender a sacar mejores ideas para tu negocio?

¿Cómo surgen las ideas? (Conexiones creativas, Chindogu).

¿Qué herramientas? (Mapas mentales, Ideación aleatoria, Anti-problema).

¿Cómo contar nuestras ideas?

¿Te gustaría mejorar los servicios o productos que tienes en mente pero no sabes cómo?

En este taller de ideación descubrirás metodologías que te ayudarán a dar solución a tus retos empresariales ya sea a nivel interno (propio negocio), como a nivel externo (clientes). Profundizaremos en una de las habilidades más necesarias en el campo del emprendimiento, que nos da la posibilidad de crear soluciones mejores para impactar a nuevos clientes.

Objetivos:

- Aprenderemos los pasos básicos para poder ser más creativos.
- Entenderemos cómo convertir los pensamientos en ideas concretas.
- Descubriremos trucos para evitar el síndrome de la hoja en blanco.
- Practicaremos con herramientas para entender, idear y crear proyectos empresariales.
- Aprenderemos a hacer un elevator pitch para poder contar nuestras ideas correctamente. Si tu idea es buena pero no sabes contarla, puede que no te la compren..

Impartido por: **Santiago Cosme González**

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. Ha formado en creatividad a empresas como Leroy Merlin e Indra.

PUBLICIDAD DIGITAL COMO ESTRATEGIA EMPRESARIAL PARA AUMENTAR LAS VENTAS

VENTAS

Formación

Fecha: 01/03/2021 y 08/03/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

La compra programática es la nueva y revolucionaria tecnología para hacer publicidad en Internet. Es el complemento ideal para lograr una estrategia de marca 360°: si sabes cómo combinar ciertas redes y plataformas, con este tipo de publicidad puedes perfeccionar tu modelo de negocio.

Programa:

Bloque introductorio:

- Publicidad digital e introducción a la compra programática
- Nacimiento, contexto y cifras de crecimiento
- Formatos
- Ventajas que aporta
- Ejemplos de utilización
- Futuro y tendencias 2021

Bloque técnico:

- Ecosistema y funcionamiento de la compra programática
- Diferencias entre plataformas
- Modelos de publicidad
- Manejo y tipos de datos
- Canales

Preguntas y bloque práctico:

- Casos de éxito
- Cómo se planifica una campaña de compra programática a.

Objetivos:

- Conoce la diferencia entre la publicidad digital y la publicidad programática.
- Aprende conceptos teóricos y prácticos sobre el contexto, usos y ventajas de la publicidad programática.
- Aprende a utilizar herramientas e integrarlas en tu estrategia para hacer crecer tus conversiones independientemente del tamaño de tu empresa.

Impartido por: **Javier Martínez Amo**

CEO de ONiAd. Especialista en marketing, publicidad digital y RTB. Cofundador de la empresa, creó esta herramienta para facilitar la gestión publicitaria a cualquier tipo de empresa. Ahora, lidera al equipo que da soporte a ONiAd en 11 países europeos. Imparte conferencias sobre marketing digital y publicidad programática en distintos congresos y organizaciones. Es ingeniero técnico industrial por la Universidad de Zaragoza y Máster en Comercio internacional Euroasiático por la Universidad Autónoma de Barcelona. En 2020 su empresa fue seleccionada por Google como una de las startups más relevantes a nivel internacional y él fue finalista a los premios ADEA en la categoría de Marketing Digital.

WORKSHOP – BÚSQUEDA DE DISTRIBUIDORES Y REPRESENTANTES EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES

INTERNACIONALIZACIÓN

Formación

Fecha: 02/03/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

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 iniciándose 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).

WORKSHOP – GESTIÓN DE CONFLICTOS Y DE PERSONAS TÓXICAS EN LAS ORGANIZACIONES

PERSONAS

Formación

Fecha: 09/03/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

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.

DE LA GESTIÓN ESTRATÉGICA A LA MEDICIÓN DE OBJETIVOS

ESTRATEGIA

Formación

Fecha: 10/03/2021 y 17/03/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

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 alcanzar 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.

ANÁLISIS DE BALANCES Y CUENTA DE RESULTADOS PARA MEJORAR LOS RESULTADOS DE LAS PYMES

FINANZAS

Formación

Fecha: 12/03/2021 y 19/03/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

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,...)

LOGÍSTICA LEAN: MEJORA DE LA EFICIENCIA EN TODA LA CADENA DE VALOR

LOGÍSTICA PRODUCCIÓN

Formación

Fecha: 16/03/2021 y 23/03/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Formación dirigida a directivos de la industria para conseguir trabajar de manera eficaz con los proveedores y subcontratistas y conseguir organizar los suministros a tiempo y con bajo coste.

Desarrollo de la formación aplicada a un caso real intercalando la exposición teórica de los temas. Incluyendo ejemplos reales. Discusión de casos presentados por los asistentes.

- Introducción al Lean Manufacturing: su significado en la práctica y su necesidad actual.
- Los procesos: profundizando en los DESPILFARROS
- SUPPLY: cómo trabajar con los proveedores
- Análisis de la demanda y elaboración de previsiones
- MOVE: sistemas prácticos de gestión logística: Kanban, andon, 2 cajas, milkrun, etc.
- MIFA: optimización del flujo de materiales y de la información
- Organización de las mejoras: PDCA y Kaizen

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.

EL PROFESIONAL ANTE LA WEBCAM

PERSONAS

Formación

Fecha: 24/03/2021 y 26/03/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

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

MICROMERCADOS: LOS NUEVOS SEGMENTOS ESTRATÉGICOS

ESTRATEGIA

Formación

Fecha: 29/03/2021 y 05/04/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Entrábamos en un entorno VUCA y este se agita aún más con el panorama post covid con ello la imperiosa necesidad de hallar nuevos huecos en el mercado, nuevas tipologías de clientes y nuevos nichos o segmentos de negocio, microsegmentos micro merca 2.

Programa:

- Nuevas oportunidades de reorientar mi negocio empresa con éxito.
- Más y nuevos mercados para mi negocio empresa, fruto del paso previo.
- Más y nuevos perfiles de clientes para mi negocio empresa fruto de lo anterior.

Objetivos:

- Hallar más y nuevas oportunidades de reorientar mi negocio empresa con éxito.
- Encontrar más y nuevos mercados clientes.

Impartido por: **Carlos Martínez**

Master en Dirección de Marketing (UNIZAR), Postgrado en Marketing Digital (ESIC) y Diplomado en Coaching (ICF, International Coach Federation).

Especialista en Marketing Estratégico. Profesor invitado en Programas Master e Universidades Privadas (Esade, Europea de Madrid, Icade, San Jorge ...) o Públicas (Barcelona, Navarra, Zaragoza, ...).

LINKEDIN COMO HERRAMIENTA ESTRATÉGICA PARA POTENCIAR TU EMPRESA

DIGITALIZACIÓN

Formación

Fecha: 30/03/2021 Y 06/04/2021

Horario: 16 a 20 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

LinkedIn es la red profesional más potente a nivel internacional. Empresas y profesionales ejecutan sus estrategias de marca corporativa y personal. Trabajarla de forma estratégica aporta beneficios y ventajas para la mejora de la percepción de ambos tipos de perfiles y se configura como un canal de relación y transacciones profesionales. Aprender a trabajarla es esencial para posicionarnos como nos proponíamos en la esfera profesional.

Requisito: tener una cuenta personal abierta.

PROGRAMA

Bloque teórico:

- Introducción a LinkedIn ¿qué es?
- LinkedIn en cifras.
- Beneficios de la red.

Bloque técnico:

- Cómo crear y optimizar un perfil personal.
- Funcionalidades del perfil personal.
- Cómo crear y optimizar un perfil de empresa.
- Funcionalidades del perfil empresa.

Bloque de estrategia:

- Cómo hacer una buena publicación.
- Audiovisual & Pulse.
- Interacción.
- Estrategia: plan de contenidos.
- Social selling: cómo vender en LinkedIn.
- Qué hacer y qué no hacer en LinkedIn.

Objetivos:

- Aprender a crear una página personal y una página corporativa para posicionarla correctamente.
- Pautas para interactuar en esta red profesional.
- Aprender a crear una estrategia de contenidos y planificación de publicaciones.
- Relaciones públicas y social selling a través de LinkedIn.

Impartido por: **Sandra Parrilla Castellanos**

Directora de Comunicación en NODRIZA tech, venture builder aragonés presente en 11 países europeos que integra 8 empresas. Periodista por la UCM, Máster en Dirección de Comunicación por la Fundación COSO y Doctoranda en Comunicación en Unizar. Lidera el área de relación pública con los diferentes públicos de interés para la corporación: medios de comunicación, instituciones públicas, privadas, educativas y financieras. Marca los mensajes clave de la organización y estructura los diferentes discursos de marca corporativa para todas las marcas que componen el grupo.

WORKSHOP – COMUNICACIÓN EFICAZ EN EQUIPOS DE TRABAJO

PERSONAS

Formación

Fecha: 07/04/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

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.

WORKSHOP – LAS CLAVES DEL ÉXITO EN UN PROCESO DE HACKEO INNOVADOR

INNOVACIÓN

Formación

Fecha: 08/04/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

La innovación no la realizan las empresas sino las personas que forman parte de esas empresas. Por esta razón, los procesos de innovación funcionan como procesos internos de hackeo, en los que un grupo de personas utiliza sus conocimientos, experiencia y contactos para superar un problema, resolver una necesidad o desarrollar una nueva actividad dentro de la compañía.

Objetivos:

Definir las claves del éxito para desarrollar un proceso de hackeo innovador en una empresa:

- Los retos: la mecha que necesitamos para comenzar
- Los equipos: las personas marcan la diferencia
- Las metodologías: las herramientas a nuestro servicio
- El entorno y la cultura: prepara el terreno de juego
- Las redes de valor: los aliados te aceleran
- La línea del pánico: reconócela y ataca
- Las claves del éxito

Impartido por: **Ana Hernández Serena**

Socia fundadora de AV ASESORES, más de 20 años ayudando a las empresas a definir estrategias innovadoras que les permitan ser más competitivas, tanto a nivel nacional como internacional. Especialista en analizar los recursos disponibles para crear el elemento diferencial.

GESTIÓN DE COSTES Y OPTIMIZACIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA

FINANZAS

Formación

Fecha: 09/04/2021 y 16/04/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

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. 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,...)

COMO NEGOCIAR EN SITUACIONES DIFÍCILES Y GESTIONAR EL NO

VENTAS

Formación

Fecha: 12/04/2021 y 19/04/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

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 ICADE, Máster en Dirección de Franquicias, Certificación en Coaching Profesional por ADESCO, Programa Superior en Finanzas Corporativas y Capital Riesgo. Participa en Proyectos de Inversión, Estrategia y Expansión empresarial, Reestructuración de Modelos de Negocio, Desarrollo de Franquicias, Organización de Equipos, Consultoría de Empresa Familiar.

TALLER DE DESIGN THINKING PARA CONOCER A TU CLIENTE, MEJORAR TUS SERVICIOS Y AUMENTAR TUS VENTAS

INNOVACIÓN

Formación

Fecha: 13/04/2021 y 20/04/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

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...

BRANDING PARA CONSEGUIR MÁS VENTAS

MARKETING

Formación

Fecha: 14/04/2021 y 21/04/2021

Horario: 16 a 20 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

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, Ferrovia, 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.

TALLER PRÁCTICO DE VIDEOMARKETING PARA PYMES

DIGITALIZACIÓN

Formación

Fecha: 22/04/2021 y 29/04/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

La imagen en movimiento ha escapado del televisor. El consumidor toma sus decisiones de compra gracias a los contenidos audiovisuales en red. La comunicación se ha vuelto intersticial y ya no vende más el que más invierte en publicidad.

De forma práctica y directa, se analizan en este curso diferentes estrategias de video marketing. Aprender las reglas de la difusión en redes, conocer las nuevas líneas de comunicación viral y entender el funcionamiento del lenguaje audiovisual son claves para colocar nuestro producto en su segmento de mercado.

En este curso se trabaja en dos líneas. La primera es desarrollar una estrategia de video marketing para nuestro producto y la segunda es aprender a manejar los programas y las herramientas que nos permitan realizar un video promocional ya sea para vender o para promocionar la marca de nuestra empresa.

Desde un punto de partida profesional, conoceremos las herramientas para crear nuestros propios videos, desde la grabación hasta la difusión, desde el guión hasta el posicionamiento en redes. Este curso pretende aportar herramientas sencillas pero eficaces para el video marketing.

Objetivos:

- Crear un guión de publicidad bajo los estándares del MRI.
- Desarrollar una estrategia de comunicación puntual para un producto o para la empresa.
- Aprender a manejar programas y software informático de edición de video.
- La apuesta por el video tutorial como herramienta eficaz de venta.
- Aprender a crear un canal de difusión en portales: Vimeo y youtube.
- Posicionamiento del video en comunidades 2.0.
- Monitorización y audiencia. Búsqueda de público objetivo.

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.

TÉCNICAS DE VENTA PARA COMERCIALES DE PYMES

VENTAS

Formación

Fecha: 26/04/2021 y 27/04/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

En un entorno de hiperoferta en la mayoría de sectores, ante el nuevo panorama post covid existe la imperiosa necesidad para las empresas, de ofertar al mercado con gran profesionalidad y técnicas actuales que sus comerciales dominen para vender más y mejor su mix de productos y servicios.

Contenidos:

- Factores de compra de los clientes Necesidades y/u otros y hay muchos más.
- Factores que actúan en cada cliente y cómo derivan en oportunidades de venta.
- Cómo perfilar una buena propuesta comercial en base a 1 y 2.
- Cierre de propuestas.

Objetivos:

- Reorientar mi estilo de ventas hacia el del rol comercial profesional.
- Interiorizar (tras sistematizar, practicar y aplicar) el proceso de venta que lleva al cierre.

Impartido por: **Carlos Martínez**

Master en Dirección de Marketing (UNIZAR), Postgrado en Marketing Digital (ESIC) y Diplomado en Coaching (ICF, International Coach Federation)

Especialista en Marketing Estratégico. Profesor invitado en Programas Master e Universidades Privadas (Esade, Europea de Madrid, Icade, San Jorge ...) o Públicas (Barcelona, Navarra, Zaragoza, ...)

WORKSHOP – ELABORACIÓN DE UN PLAN DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL

INTERNACIONALIZACIÓN

Formación

Fecha: 22/04/2021 y 29/04/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

La organización de una serie de eventos y acontecimientos internacionales (misiones directas, participaciones en ferias, viajes de prospección, emailings, etc.) cuyo fin es la promoción de nuestros productos / servicios en el exterior debe ineludiblemente estar encuadrada dentro de la propia estrategia comercial de la empresa. Pero, ¿cómo saber dónde enfocar nuestros esfuerzos inicialmente? ¿Qué factores debemos contemplar en nuestro análisis previo? ¿Cómo plasmamos nuestra ambición mercadotécnica en un documento que sirva de guía y a su vez de arma motivadora para los empleados?.

En este seminario trataremos todos aquellos aspectos a considerar para que dentro de los avatares que debemos tener en cuenta, podamos anticipar las tendencias del mercado y así hacer frente a las necesidades del mismo de acuerdo a una metodología sistemática, en base a nuestras fortalezas, debilidades así como oportunidades y amenazas que presenta el entorno.

Objetivos:

- Mejorar nuestro perfil competitivo.
- Incentivar la implicación del personal.
- Implantar un sistema de gestión proactivo al escenario internacional.
- Minimizar gastos.
- Maximización del esfuerzo comercial.

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).

MARKETING ON LINE Y OFF LINE PARA COMERCIALES NO MARKETINIANOS

VENTAS

Formación

Fecha: 03/05/2021 y 10/05/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

El marketing on line es tendencia post Covid en captación de clientes con técnicas exportables al marketing off line del que surgieron en su día (marketing mix).

Contenidos:

- Cómo perfilan sus clientes tipo (target= las agencias de marketing digital.
- Cómo les lanzan mensajes directos para capturarles mantenerles fidelizarlos.
- Cómo aprovechan la info captada y la reconvierten en nuevas ofertas a medida.
- Cómo aplicamos/convertimos estas lecciones digitales del marketing, en negocio para nuestras empresas, desde ambas perspectivas, off line y on line.

Objetivos:

Ofrecer a los participantes en el programa las principales lecciones que el marketing on line ofrece al marketing off line, para replicarlas con éxito en el ámbito comercial empresarial de las pymes y microempresas aragonesas desde ya!

Impartido por: **Carlos Martínez**

Master en Dirección de Marketing (UNIZAR), Postgrado en Marketing Digital (ESIC) y Diplomado en Coaching (ICF, International Coach Federation)

Especialista en Marketing Estratégico. Profesor invitado en Programas Master e Universidades Privadas (Esade, Europea de Madrid, Icade, San Jorge ...) o Públicas (Barcelona, Navarra, Zaragoza, ...)

MARKETING AUTOMATIZADO. CÓMO INCREMENTAR TUS VENTAS ONLINE UTILIZANDO ESTRATEGIAS DE AUTOMATIZACIÓN DEL MARKETING

VENTAS

Formación

Fecha: 04/05/2021 y 11/05/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

En el entorno actual que nos encontramos en el que la economía quizás ha dado un paso atrás, es ahora más importante que nunca, saber cómo incrementar las ventas de nuestra tienda online o web de servicios.

Ahora, para incrementar las ventas de un sitio web, ya no vale solo con invertir en captar tráfico, hay que trabajar por identificar Leads concretos y diseñar procesos que nos permitan convertir estos Leads en clientes,

- Educando a nuestros potenciales clientes.
- Acompañándolos en todo el ciclo de ventas.
- Influenciando su decisión de compra.

El Marketing Automatizado y los Funnels de Ventas son sin duda las herramientas que nos van a permitir diseñar una estrategia ganadora para vender por internet y además poder replicar el proceso en piloto automático. De esta forma:

- Podremos controlar todo nuestro ciclo de venta online (captación, leads y conversiones)
- Sabremos cómo llegar a usuarios, visitantes y Leads en el momento adecuado y con el mensaje adecuado. Porque todo el mundo no va a comprarte siempre que tú quieras.
- Sabremos cómo influenciar las decisiones de compra de nuestros potenciales clientes
- Conseguiremos vender más con menos esfuerzo comercial.

En este curso vamos a trabajar en cómo diseñar una estrategia de venta online de éxito basada en acciones y herramientas concretas de Automatización del Marketing y Funnel de Ventas.

Objetivos:

- Aprender qué es el Marketing Automatizado y las ventajas que ofrece a las empresas.
- Estrategia a seguir antes de trabajar la Automatización del Marketing. Cómo preparar tu web y recursos que vas a necesitar.
- Estrategias de marketing automatizado. Ejemplos reales, casos de éxito y herramientas para trabajar la Automatización del marketing.
- Aprender a usar las estrategias de Marketing Automatizado para incrementar las ventas de tu sitio web, reduciendo los costes y el esfuerzo comercial.

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.

CÓMO DIRIGIR EFICAZMENTE LA EMPRESA A PARTIR DE UN SISTEMA DE OBJETIVOS Y RESULTADOS CLAVE (OKR)

ESTRATEGIA

Formación

Fecha: 05/05/2021 y 12/05/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Teniendo en cuenta que el mundo de la empresa es complejo por naturaleza, especialmente en un momento tan crítico como el que estamos viviendo ahora, necesitamos sistemas sencillos con los que definir la estrategia y los objetivos a seguir, que además nos permitan adaptarnos rápidamente en función de los resultados obtenidos. Los OKR nos proporcionan un nuevo procedimiento de trabajo ágil y efectivo, con el que construir estrategias diferenciadas y organizaciones resistentes. En este curso veremos eso y mucho más.

Objetivos:

Programa dirigido a líderes de organizaciones/equipos en el que aprender de forma práctica como elaborar un plan de crecimiento y como implantarlo con éxito:

- ¿Qué son los OKR y que ventajas aportan?.
- Los OKR en acción: Superpoderes para alinear la estrategia a la gestión.
- El nuevo mundo del trabajo.
- Ejemplos prácticos de OKR en pymes.
- Bonus track: Como prepararse para lo imprevisible y la gestión de cisnes negros.

Impartido por: **Javier Eslava**

Socio-Director de Capital intelectual. CEO de Plexun Capital (Fondo de Inversión especializado en Pymes) 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 ICADE, Máster en Dirección de Franquicias, Certificación en Coaching Profesional por ADESCO, Master en Finanzas Corporativas y Capital Riesgo. Participa en Proyectos de Inversión, Estrategia y Expansión empresarial, Transformación de Modelos de Negocio, Organización de Equipos, Consultoría de Empresa Familiar.

WORKSHOP – ORGANIZA TU TIEMPO CON EFICACIA

PERSONAS

Formación

Fecha: 06/05/2021

Horario: 16 a 20 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

La gestión del tiempo es fundamental para mejorar la calidad de vida profesional. Planificar, ordenar plazos, acciones, tareas y objetivos nos ayudan a cumplir nuestros objetivos y los de la empresa. Saber distribuir y aprovechar del tiempo hace que podamos tomar mejores decisiones, abordar las responsabilidades con éxito y además, disfrutar de nuestro tiempo libre sin cargas. Ello pasa por ordenar nuestra mentalidad y poner en práctica ciertas técnicas y herramientas.

Programa:

Bloque teórico:

- Qué significa gestionar el tiempo: elementos que lo forman.
- Análisis de ladrones de tiempo.
- Organización: cómo abordarla.

Bloque práctico:

- Autoconocimiento ¿lastro o ayuda?
- Cómo gestionar el tiempo.
- Herramientas.
- Métodos de planificación.
- Bloques de nuestro tiempo.

Objetivos:

- Gestión del tiempo: qué factores distinguimos.
- Saber detectar ladrones de tiempo.
- Saber priorizar y tomar decisiones.
- Desarrollar un método propio de organización y planificación.

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.

INDICADORES FINANCIEROS Y CONCEPTOS ECONÓMICOS IMPRESCINDIBLES PARA LA EXPLOTACIÓN DE LA ACTIVIDAD

FINANZAS

Formación

Fecha: 07/05/2021 y 14/05/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Conocimiento de los aspectos y conceptos financieros esenciales necesarios para facilitar la correcta interpretación de la situación patrimonial y financiera de la empresa, así como la más adecuada toma de decisiones.

Programa:

- Fundamentos financieros básicos (rentabilidad, interés).
- Financiación a corto plazo (créditos, descuentos).
- Financiación a largo plazo (préstamos).
- Operaciones de refinanciación (pólizas de crédito, garantías hipotecarias).
- Garantías personales (avalistas, pignoraciones).
- Operaciones especiales (leasing, renting).
- Productos de inversión (renta fija, renta variable, mixtos).

Objetivos:

Facilitar una visión de los aspectos básicos de las finanzas, que permita analizar la empresa con el detalle suficiente para la toma de las decisiones más correctas tanto desde un punto de vista económico-financiero, como incluso fiscal.

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,...)

LOS ODS Y LA AGENDA 2030. PLATAFORMAS DE FORMACIÓN Y GESTIÓN ESTRATÉGICA EN ODS

RSA

Formación

Fecha: 11/05/2021

Horario: 9.00 a 11.00 horas

Horas de formación: 2 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

El 25 de septiembre de 2015, se aprobó por parte de la Asamblea General de Naciones Unidas, la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y con ella, los Objetivos de Desarrollo Sostenible, un marco compuesto por 17 objetivos y 169 metas, mediante las cuales, gobiernos, sociedad civil y sector privado pueden guiar y medir sus contribuciones al desarrollo sostenible hasta 2030.

Contenido:

- Conocimientos sobre el marco de la Agenda 2030.
- Pasos prácticos para trabajar los ODS.
- Plataformas de formación y gestión estratégica en ODS.

Objetivos:

Las empresas son un actor fundamental en la consecución de la Agenda 2030 a través de la productividad, la innovación y su alta capacidad de impacto. Esta formación pretende guiar a las empresas aragonesas en la alineación de sus estrategias y medir y gestionar su contribución a los ODS, ofreciendo el conocimiento y las herramientas necesarias para la integración de la Agenda 2030 en su estrategia de negocio. Además, se presentarán las plataformas de formación y gestión estratégica en ODS.

Impartido por: **Ángela Cámara**

Dentro del departamento de proyectos de la Red Española del Pacto Mundial, es responsable de la gestión de proyectos de Agenda 2030 especialmente focalizados en medioambiente e igualdad de género.

GESTIÓN EFICAZ DE EQUIPOS Y RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS

PERSONAS

Formación

Fecha: 17/05/2021 y 24/05/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

En esta sociedad nos olvidamos con frecuencia de lo importante, las personas. Dedicamos gran parte de nuestra vida a formarnos, buscar trabajo y finalmente a trabajar. El conocimiento del comportamiento, las emociones y la conducta humana es necesario para crear buenos equipos, gestionar personas y vivir nuestro trabajo con felicidad.

Programa:

- ¿Cuánto te conoces?
- Ruleta de conflictos.
- Aprender a escuchar.
- Comunicación positiva y eficaz.
- Comunicación no verbal.
- Configuración de equipos según la dinámica de los colores.
- Liderazgo.

Objetivos:

Proporcionar herramientas y estrategias en la gestión de personas y equipos, como crear un equipo, comunicación eficaz, resolución de conflictos, acompañamiento de procesos personales y autoconocimiento personal como herramienta para el liderazgo.

Impartido por: **Patricia Fernández Gil**

Licenciada en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid. Máster en Neuropsicología. Anteriormente ha coordinado y dirigido diferentes unidades y centros de Psicología y Neuropsicología como Brain Trainin Gym o Down Madrid. Actualmente es Co-fundadora de la UAD, Unidad de Atención al Desarrollo donde interviene en la práctica clínica y en múltiples actividades formativas en el ámbito empresarial y médico dirigidas a la gestión de equipos, conocimiento personal y emocional, resolución de conflictos y comunicación.

Colabora en Aragón TV, en el programa Cosas de Clase en la selección "Toma nota Psicología" y ha colaborado en TVE en el programa Desafía tu Mente. Participa activamente en Congresos Internacionales y Nacionales en materias como Neuromarketing, Neuroarquitectura.

WORKSHOP – NUEVO PARADIGMA DE GESTIÓN EMPRESARIAL

PERSONAS

Formación

Fecha: 18/05/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 4 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

El paradigma de empresas y organizaciones está en continuo cambio. Desde MÁSMENTHE vemos necesario revisar las variables de influencia y adquirir nuevas competencias con las que potenciar la gestión, mantenimiento y éxito de las empresas.

En esta formación desarrollamos una nueva visión de la gestión empresarial, atendiendo aspectos psicológicos y emocionales.

Objetivos:

- Conocer el nuevo paradigma de empresas conscientes.
- Autoevaluar factores de riesgo y potenciales en el momento actual.
- Dotar de herramientas que facilitan el crecimiento.
- Integrar actitudes que fomenten el éxito en mi empresa/profesión.

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.

10 HERRAMIENTAS DE MARKETING PARA DIGITALIZAR LAS PYMES

DIGITALIZACIÓN

Formación

Fecha: 19/05/2021 y 26/05/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

El marketing es una de las áreas clave en el impulso de los negocios. Las pequeñas y medianas empresas necesitan herramientas sencillas que les permitan abordar los mismos procesos de digitalización que las grandes corporaciones para competir en igualdad de condiciones.

Programa:

Introducción:

- Digitalización.
- Marketing digital para pymes.
- Integración en la estructura de empresa.

10 herramientas para...

- Email y SMS: Sendinblue.
- Web: Wix.
- Chat: Chatra.
- CRM: Freshsales.
- Tickets de soporte: Freshdesk.
- Landing pages: Instapage.
- Firma electrónica: Hellosign.
- Ecommerce: Shopify.
- Pop ups: OptinMonster.
- Publicidad: ONiAd.

Objetivos:

- Mostrar qué herramientas pueden implementar las pymes de manera eficaz y rápida.
- Aprender a utilizar esas herramientas.
- Aprender a integrarlas en el funcionamiento diario de la empresa.

Impartido por: **Javier Martínez Amo**

CEO de ONiAd. Especialista en marketing, publicidad digital y RTB. Cofundador de la empresa, creó esta herramienta para facilitar la gestión publicitaria a cualquier tipo de empresa. Ahora, lidera al equipo que da soporte a ONiAd en 11 países europeos. Imparte conferencias sobre marketing digital y publicidad programática en distintos congresos y organizaciones. Es ingeniero técnico industrial por la Universidad de Zaragoza y Máster en Comercio internacional Euroasiático por la Universidad Autónoma de Barcelona. En 2020 su empresa fue seleccionada por Google como una de las startups más relevantes a nivel internacional y él fue finalista a los premios ADEA en la categoría de Marketing Digital.

ESTRATEGIA DE COMUNICACIÓN PARA REDES SOCIALES

MARKETING

Formación

Fecha: 20/05/2021 y 27/05/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

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 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.

TOOLBOX PARA LÍDERES: CONECTA CON TU EQUIPO

PERSONAS

Formación

Fecha: 21/05/2021 y 28/05/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Este curso ofrece herramientas diversas para desarrollar nuestro potencial como líderes, a través de ejercicios prácticos que permiten trabajar diferentes aspectos desde una perspectiva nueva, eficiente y creativa. Durante las sesiones crearemos entre todos un ambiente donde investigar y trabajar sin riesgo con emociones, relaciones de poder, empatía, trabajo en equipo, comunicación asertiva... Se trata de un encuentro totalmente práctico y grupal, en un ambiente de confianza y distendido.

Impulsar la creatividad y el carácter emprendedor en los trabajadores, fomentar la empatía en las relaciones laborales, desarrollar un espíritu corporativo fuerte... Todo esto revierte en una mayor productividad de los trabajadores y, por tanto, de la empresa.

Programa:

1. Liderazgo.
2. Trabajo en equipo.
3. Comunicación efectiva.
4. Resolución de conflictos.

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. Coaching actoral en diversos largometrajes internacionales. Docente colaboradora en la Universidad de La Habana y en la Universidad de Zaragoza. Docente en el Teatro de la Estación (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 Internacional Trainers Academy. Actor y Coach certificado. Fundador de diversas Compañías teatrales.

MARKETING EN LINKEDIN. CLAVES PARA CONSEGUIR MÁS LEADS Y CLIENTES

MARKETING

Formación

Fecha: 25/05/2021 y 01/06/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

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.

TÉCNICAS DE CREATIVIDAD E INNOVACIÓN PARA EL NUEVO PARADIGMA

INNOVACIÓN

Formación

Fecha: 31/05/2021 y 07/06/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Ante el nuevo panorama del mercado post covid resulta más que clave, vital, orientar todos los procesos y personas de la empresa a la innovación y creatividad con métodos estructurados de generación sostenible de ideas de valor y de cambios internos y externos

- Claves para instrumentalizar y organizar un Sistema de Innovación
- Cómo fomentar y potenciar la creatividad en toda la empresa
- Técnicas creativas aplicadas a la generación de ideas de negocio
- I+D+i en acción

Objetivos:

- Ofrecer a los participantes un conjunto de técnicas que les hagan desarrollar su creatividad innata y convertirla en innovaciones prácticas en sus empresas, que les generen valor sostenible y sostenido desde ya.

Impartido por: **Carlos Martínez**

Master en Dirección de Marketing (UNIZAR), Postgrado en Marketing Digital (ESIC) y Diplomado en Coaching (ICF, International Coach Federation). Especialista en Marketing Estratégico. Profesor invitado en Programas Master e Universidades Privadas (Esade, Europea de Madrid, Icade, San Jorge ...) o Públicas (Barcelona, Navarra, Zaragoza, ...)

ESTRATEGIAS PARA ADAPTARSE A LOS NUEVOS HÁBITOS DE LOS CLIENTES

MARKETING

Formación

Fecha: 02/06/2021 y 09/06/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

En los últimos años, y más aún en los últimos meses, las empresas han hablado mucho de colocar al cliente en el centro de la estrategia, pero esto no siempre se está llevando a cabo. En ocasiones ni siquiera se ha entendido muy bien cual es el verdadero alcance de esta idea. Colocar al cliente en el centro no significa simplemente reconocer su importancia para la empresa, implica un cambio de mentalidad profundo, gracias al cual se prioriza la expectativa y experiencia del cliente, alineándolas con los intereses de la empresa. En la situación actual necesitamos observar como ha cambiado la vida de nuestro consumidor potencial, y entender como afecta ese cambio en nuestra relación. Porque a partir de ahí vamos a poder adaptar nuestra estrategia e intentar convertir a ese potencial consumidor en nuestro cliente. En este curso veremos eso y mucho más.

Objetivos:

Programa dirigido a líderes de organizaciones/equipos en el que aprender de forma práctica como elaborar un plan de crecimiento y como implantarlo con éxito:

- Entender los cambios del consumidor y como afectan a nuestros clientes.
- Como diseñar la estrategia a partir de la experiencia del cliente.
- Como convertir la estrategia en ejecución efectiva.
- Como conseguir la implicación del equipo y abordar la transformación cultural necesaria.
- Bonus Track: Como medir lo que de verdad importa. Indicadores y Objetivos Clave (OKR).

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.

NEUROCIENCIA PARA MEJORAR LOS RESULTADOS EN LA EMPRESA

PERSONAS

Formación

Fecha: 03/06/2021 y 10/06/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Los avances de la neurociencia modernas se extienden por todos los campos sociales: neuroeducación, neuromarketing, neuroarquitectura, neurosport...
¿Qué hay de real es todos estos nuevos conceptos? ¿Podemos aplicar algo en nuestra empresa? ¿Y en nuestra manera de entender las relaciones y cambios sociales?

Programa:

- Corazón y Cerebro.
- Neuroarquitectura, diseño de espacios para el trabajo.
- Neuromarketing, cómo nos afectan los estímulos comerciales.
- Sistema emocional cerebral.
- Sistema de recompensas desde la neuropsicología.

Objetivos:

Conocer la aplicación de la neurociencia en la empresa, abrir la puerta a la ciencia en el terreno de los negocios, acercar disciplinas para responder y adaptarnos a los cambios sociales que se están produciendo en la actualidad desde la neuropsicología.

Impartido por: **Patricia Fernández Gil**

Licenciada en Psicología por la Universidad Complutense de Madrid. Máster en Neuropsicología. Anteriormente ha coordinado y dirigido diferentes unidades y centros de Psicología y Neuropsicología como Brain Trainin Gym o Down Madrid. Actualmente es Co-fundadora de la UAD, Unidad de Atención al Desarrollo donde interviene en la práctica clínica y en múltiples actividades formativas en el ámbito empresarial y médico dirigidas a la gestión de equipos, conocimiento personal y emocional, resolución de conflictos y comunicación. Colabora en Aragón TV, en el programa Cosas de Clase en la selección "Toma nota Psicología" y ha colaborado en TVE en el programa Desafía tu Mente. Participa activamente en Congresos Internacionales y Nacionales en materias como Neuromarketing, Neuroarquitectura.

FISCALIDAD DE LAS PYMES: ASPECTOS CLAVE EN LA LIQUIDACIÓN DE IMPUESTOS

FINANZAS

Formación

Fecha: 04/06/2021 y 11/06/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

El Impuesto de Sociedades es un tributo directo y naturaleza personal que grava la obtención de renta (hecho imponible) por las sociedades y personas jurídicas (sujetos pasivos). De aquí la enorme importancia que tiene conocer todos los entresijos y pormenores del impuesto pues en función de lo que declaremos en él pagará nuestra sociedad.

El Impuesto sobre el Valor Añadido es un tributo de naturaleza indirecta que existe en la mayoría de los países y que recae sobre el consumo y grava las adquisiciones de bienes y servicios efectuadas por empresarios y profesionales. Se trata de mostrar de una forma clara, sistematizada y práctica la naturaleza y estructura del impuesto, y así conocer su aplicación en las diversas actividades empresariales y profesionales, adentrándonos en el estudio de los distintos tipos impositivos, exenciones y regímenes especiales, así como la repercusión del mismo sobre quienes deben soportarlo.

Objetivos:

- INaturaleza, ámbito de aplicación y hecho imponible.
- Sujetos Pasivos de los impuestos.
- Base Imponible. Base Liquidable. Cuota íntegra y cuota diferencial.
- Deducciones por doble imposición.
- Principales ajustes extracontables.
- Bonificaciones, deducciones y Compensación de bases imponibles negativas.
- Incentivos empresa de reducida dimensión.
- Periodo impositivo y devengo de los impuestos.
- Operaciones vinculadas.
- Tipos impositivos. Operaciones no sujetas a IVA. Exenciones.
- Importación, exportación y Adquisiciones intracomunitarias.
- Regla de prorata.
- Clasificación de los Regímenes especiales.

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,...)

CÓMO HABLAR DE FORMA EFICAZ PARA CONECTAR CON TU AUDIENCIA

PERSONAS

Formación

Fecha: 08/06/2021 y 15/06/2021

Horario: 16 a 20 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Ante un solo interlocutor o un auditorio repleto. Todos los profesionales hablamos en público sea cual sea nuestra ocupación. Podemos tener el objetivo de informar, relacionarnos, persuadir, negociar, etc. Sea cual sea la finalidad y el perfil que tengamos, la expresión en público es una habilidad que debemos adquirir y potenciar. Nos servirá en múltiples situaciones profesionales para tratar de generar una conexión con nuestro/s interlocutor/es y despertarles/s distintos intereses, respuestas y motivaciones.

Programa:

Introducción:

- Discurso ¿qué es y qué elementos entran en juego?
- Cómo elaborar un análisis comunicativo.
- Preparación del discurso.

Hablar en público:

- Primeros pasos: relajación y escucha activa.
- Técnicas vocales.
- Lenguaje no verbal.
- Estructura y elaboración del discurso.
- Técnicas de memorización.
- Llamadas a la conexión con el público.
- Herramientas de apoyo interno y externo.

Práctica:

- Casos reales.

Objetivos:

- Conocer y potenciar tu propio estilo comunicativo.
- Saber prepararte para hablar en público: pautas para organizar tu intervención y tener seguridad en ti mismo.
- Lograr expresarte con eficacia y transmitir tus ideas con credibilidad.
- Conectar con tu público.

Impartido por: **Sandra Parrilla Castellanos**

Directora de Comunicación en NODRIZA tech, venture builder aragonés presente en 11 países europeos que integra 8 empresas. Periodista por la UCM, Máster en Dirección de Comunicación por la Fundación COSO y Doctoranda en Comunicación en Unizar. Lidera el área de relación pública con los diferentes públicos de interés para la corporación: medios de comunicación, instituciones públicas, privadas, educativas y financieras. Marca los mensajes clave de la organización y estructura los diferentes discursos de marca corporativa para todas las marcas que componen el grupo.

LAS 5 COMPETENCIAS CLAVE PARA LIDERAR EQUIPOS

PERSONAS

Formación

Fecha: 14/06/2021 y 16/06/2021

Horario: 9.30 a 13.30 horas

Horas de formación: 8 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

Extraer lo mejor de los equipos es crucial para superar etapas convulsas y de incertidumbre como es el actual contexto empresarial marcado por la Covid-19. No solo es suficiente con tener los planes de negocio y previsiones de ventas bien definidos, la diferencia la marca las personas que forman las empresas. Así, las habilidades blandas, también llamadas soft skills, se han consolidado como el factor decisivo para el éxito empresarial.

Programa:

Bloque teórico:

- Competencias blandas: qué son y cómo trabajarlas.
- Por qué las soft skills son clave para construir equipos de éxito.

Bloque estratégico:

- Las 5 competencias clave para líderes.
- Qué competencias piden las empresas y cómo trabajarlas.
- Formación y cultura de empresa para potenciar las competencias clave.

Bloque práctico:

- TUUP como herramienta clave para fomentar las habilidades blandas de líderes y equipo.

Objetivos:

- Aprende a detectar y evolucionar tus competencias blandas y las de tu equipo.
- Trabaja tu perfil para ser un mejor líder y asumir con eficacia los retos de un mando directivo.
- Adquiere herramientas que faciliten tu trabajo de líder y te ayuden a generar una mejor experiencia de trabajo.

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.

LOS ODS Y LA AGENDA 2030. PLATAFORMAS DE FORMACIÓN Y GESTIÓN ESTRATÉGICA EN ODS

RESPONSABILIDAD SOCIAL

Formación

Fecha: 18/06/2021

Horario: 9 a 11 horas

Horas de formación: 2 horas

Formación impartida a través de la plataforma Zoom.

Descripción:

El 25 de septiembre de 2015, se aprobó por parte de la Asamblea General de Naciones Unidas, la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y con ella, los Objetivos de Desarrollo Sostenible, un marco compuesto por 17 objetivos y 169 metas, mediante las cuales, gobiernos, sociedad civil y sector privado pueden guiar y medir sus contribuciones al desarrollo sostenible hasta 2030.

Contenido:

- Conocimientos sobre el marco de la Agenda 2030.
- Pasos prácticos para trabajar los ODS.
- Plataformas de formación y gestión estratégica en ODS.

Objetivos:

Las empresas son un actor fundamental en la consecución de la Agenda 2030 a través de la productividad, la innovación y su alta capacidad de impacto. Esta formación pretende guiar a las empresas aragonesas en la alineación de sus estrategias y medir y gestionar su contribución a los ODS, ofreciendo el conocimiento y las herramientas necesarias para la integración de la Agenda 2030 en su estrategia de negocio. Además, se presentarán las plataformas de formación y gestión estratégica en ODS.

Impartido por: **Ángela Cámara**

Dentro del departamento de proyectos de la Red Española del Pacto Mundial, es responsable de la gestión de proyectos de Agenda 2030 especialmente focalizados en medioambiente e igualdad de género.



www.aragonempresa.com

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