

DIRECCIÓN Y GESTIÓN para emprendedores y autónomos **microempresarios.**

Programa:

Módulo I - Conviértase en el director/a comercial de su empresa:
Gestión comercial y marketing.

Módulo II - ¿Cómo conseguir el compromiso de su equipo?:
La gestión del Capital Humano.

Módulo III - Dirija su negocio hacia un futuro viable:
Gestión estratégica y elaboración del Plan de negocio.

Al finalizar la acción formativa, los participantes serán capaces de:

- Obtener una amplia visión de los aspectos claves en la gestión de micro y pequeñas empresas, tanto a nivel teórico como práctico, tratados con una perspectiva global y que les permitirá incrementar la productividad en diferentes áreas funcionales: Dirección, Económico-Financiera, Marketing, Ventas,
- Como consecuencia de todo ello los participantes obtendrán una visión general de su empresa desde el punto de vista de la Dirección, Económico-financiera, Marketing, Ventas, ... así como un Plan de Acción en el corto-medio plazo.

Módulo I - Conviértase en el director/a comercial de su empresa: Gestión comercial y marketing.

Día: 28, 29 y 30 de noviembre de 2011

Hora: de 17:00 a 20:00 h.

Lugar: Sede de AER (Pza. Yehuda Ha-Levi, s/n; Plaza contigua al Ayuntamiento)

Inscripción: Inscripción online a través de nuestra web www.infoaer.com

Objetivos:

- Identificar de forma práctica técnicas de tipo comercial y de marketing aplicables a la microempresa.
- Realizar un plan de acción comercial aplicado a la microempresa.
- Utilizar mecanismos de control de objetivos comerciales y de marketing aplicados a la microempresa.

Programa:

- **¿Cómo es la estrategia comercial de mi empresa?**
 - Análisis de situación de mi empresa.
 - Razones de éxito en la venta de una microempresa.
 - El producto. Su conocimiento.
- **Los participantes en las actividades comerciales de una pequeña empresa.**
 - Los "actores" en el proceso de comercialización.
 - Vendedores. Cómo realizar la Organización comercial de mi empresa.
 - Selección e integración de la fuerza de ventas.
- **Herramientas comerciales "low cost".**
 - Clientes. La oferta comercial: Producto y precio.
 - Herramientas de comercialización.
 - Cómo fidelizar al cliente.

Profesorado:

D. Fernando Fernández Urrizola. Consultor-Formador colaborador habitual de AIN con experiencia contrastada de más de 15 años en las áreas de desarrollo y habilidades comerciales y negociación. Ha ocupado a lo largo de su trayectoria profesional puestos como Gerente, Director Comercial, fundamentalmente en pequeñas empresas.

Módulo II – ¿Cómo conseguir el compromiso de su equipo?: La gestión del capital humano.

Día: *Programación prevista a partir de enero de 2012.
Hora: *A determinar
Lugar: Sede de AER (Pza. Yehuda Ha-Levi, s/n; Plaza contigua al Ayuntamiento)
Inscripción: Inscripción online a través de nuestra web www.infoaer.com

Objetivos:

- Identificar las estrategias aplicadas a Recursos Humanos en la empresa.
- Realizar un plan de acción en materia de gestión de personas adaptado a las características propias de la microempresa.

Programa:

- ¿Cómo mejorar mis competencias directivas?
- ¿Cómo puedo ayudar a otros a mejorar sus competencias? Desarrollo y delegación.
- La gestión de mi equipo de trabajo. Comunicación.
- Mi gestión personal. Gestión del tiempo.

Profesorado:

D. Eduardo Hualde Estébariz. Licenciado en Psicología Industrial, consultor-formador del departamento de Recursos Humanos de AIN con experiencia contrastada de más de 10 años en la impartición de programas de desarrollo directivo, dirección de equipos de trabajo y habilidades de comunicación interpersonal y gestión del estrés. Coach-Asociado Certificado por Aecop.

Módulo III – Dirija su negocio hacia un futuro viables: Gestión estratégica y elaboración del plan de negocio.

Día: *Programación prevista a partir de enero de 2012.
Hora: *A determinar
Lugar: Sede de AER (Pza. Yehuda Ha-Levi, s/n; Plaza contigua al Ayuntamiento)
Inscripción: Inscripción online a través de nuestra web www.infoaer.com

Objetivos:

- Diferenciar el análisis económico y el financiero de un negocio y cómo gestionar las previsiones de ambos elementos.
- Calcular el umbral de rentabilidad de la empresa como elementos en la toma de decisiones de la empresa.
- Definir un plan de viabilidad que incluya estrategias de actuación, objetivos, indicadores, etc.,...
- Controlar la evolución del plan de gestión definido.

Programa:

- Diferencia conceptual entre ingresos y cobros y entre gastos y pagos, lo que determina la diferencia conceptual entre resultados y cash flow.
- Caso práctico: Elaboración en clase de un Plan de Viabilidad de negocio desde la visión económica y financiera.
- Análisis del umbral de rentabilidad.
- Gestión económica y gestión financiera a partir de las conclusiones obtenidas tras la elaboración del Plan de Viabilidad. Cómo mejorar el resultado. Cómo mejorar la tesorería.

Profesorado:

D. Joan Josep Bosch. Economista y experto formador-colaborador habitual de AIN ha desarrollado su trabajo en distintas empresas y organizaciones de varios sectores y tamaños.