PÍLDORAS DE CONOCIMIENTO PARA EMPRENDEDORES

FORMACIÓN PARA APRENDER A EMPRENDER

Organiza:

ceL
Confederación de Empresarios de Lugo

Financia:

Concello de Lugo

cei-nodus
CENTRO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN
CENTRO DE SERVIZOS TECNOLÓXICOS

LUGO OPINA
ORZAMENTOS PARTICIPATIVOS LUGO

Píldoras de conocimiento para emprendedores

1. ¿VIVES O TRABAJAS? PON TU NEGOCIO A TRABAJAR PARA TÍ

Duración: 15 horas
Fechas: 1 - 4 de abril de 2019
Horario: L- M 16:00 - 20:00 h.
J 16:00 - 19:00 h.

2. NEGOCIOS QUE ENAMORAN

Duración: 15 horas
Fechas: 6 - 9 de mayo de 2019
Horario: L- M 16:00 - 20:00 h.
J 16:00 - 19:00 h.

3. ORGANIZACIÓN HUMAN TO HUMAN

Duración: 15 horas
Fechas: 13 - 16 mayo de 2019
Horario: L- M 16:00 - 20:00 h.
J 16:00 - 19:00 h.

4. PLANIFICACIÓN CONTINUA (FINANCIERA)

Duración: 15 horas
Fechas: 20 - 23 mayo de 2019
Horario: L- M 16:00 - 20:00 h.
J 16:00 - 19:00 h.

Organiza:

cel
Confederación de Empresarios de Lugo

Financia:

Concello de Lugo

cei-nodus
CENTRO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN
CENTRO DE SERVIZOS TECNOLÓXICOS

ORZAMENTOS PARTICIPATIVOS LUGO

Píldora 1. ¿VIVES O TRABAJAS?
PON TU NEGOCIO A TRABAJAR PARA TI

Del 1 al 4 de abril de 2019

Lunes –Miércoles: 16:00 – 20:00 h.
Jueves: 16:00 – 19:00 h.

OBJETIVOS

Aportar conocimientos y claves efectivas para la gestión de un negocio de forma que éste pueda crecer sin que todo recaiga en el emprendedor. Se trata potenciar una visión práctica de la dirección de un proyecto empresarial en base a sistemas de trabajo en equipo, impulsando su viabilidad económica, crecimiento y estabilidad.

Sesión 1. Motivaciones empresariales y sus efectos

* Introducción. Problemas para enamorarse del propio negocio.
* ¿Por qué montas tu negocio?. Causas y resultados.
* Empresario o empre-esclavo. Cómo identificarlo.
*Casos prácticos.

Sesión 2. Evaluación de la situación actual

* Autodiagnosis de la gestión empresarial del negocio.
* Soluciones a adoptar. Los 5 pasos a seguir.
* Casos prácticos.

Sesión 3. Procedimientos de mejora

* "Dilos" del emprendedor. Qué es y por qué es útil conocerlo.
* Qué es un sistema de procesos. Una forma de dirección del negocio.
* Pasos para la implantación de un sistema de procesos.
* Aplicaciones prácticas.

Organiza:

cel Confederación de Empresarios de Lugo

Financia:

Concello de Lugo

cei-nodus CENTRO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN CENTRO DE SERVIZOS TECNOLÓXICOS

ORZAMENTOS PARTICIPATIVOS LUGO

Píldora 2. NEGOCIOS QUE ENAMORAN

OBJETIVOS

Del 6 al 9 de mayo de 2019

Lunes –Miércoles: 16:00 – 20:00 h.
Jueves: 16:00 – 19:00 h.

Orientar a emprendedores para la formulación de una propuesta de valor atractiva y diferenciada para su negocio, atractiva para que su producto o servicio sea el elegido frente al de la competencia.

Primer módulo (4 horas)

1. La propuesta de valor, formulación, claves para lograr una elevada percepción de valor de nuestros productos y servicios.
2. Mapa de empatía del cliente.
3. Desarrollo de nuestra propuesta de valor. Ejercicio práctico.

Segundo módulo (4 horas)

1. ¿Por qué compramos lo que compramos? ¿Y cuando se trata de empresas?.
2. Comunicación comercial. Claves para sintonizar con los clientes.
3. Tipos de necesidades y cómo abordarlas.
4. La argumentación comercial.¿Cómo se construye? Ejercicio práctico.
5. Gestión de objeciones. Anticípate respondiendo en tu argumentación comercial.
Ejercicio práctico. Tipos de objeciones y tratamientos.
6. El posicionamiento de nuestra propuesta comercial frente a la competencia, claves para desarrollarlo. ¿Cómo se construye? Ejercicio práctico.

Tercer módulo (4 horas)

1. Los consumidores aman las promociones, ¿qué tipos podemos usar en nuestros negocios?
2. Creación de un claim para transmitir tu posicionamiento. ¿Cómo se construye? Ejercicio práctico.
3. El marketing relacional, el camino hacia el amor por tu marca. Los 9 ejes del marketing relacional.
4. Superación de expectativas, el customer journey. Ejercicio práctico, diseño de un customer journey, identificación de touch points y de momentos de la verdad, ¿cómo aprovecharlos?.

Cuarto módulo (3 horas)

1. Marketing de guerrilla o street marketing, la forma de acercar tu marca a los clientes. Ejercicio práctico, identificación de claves para definir acciones de street marketing.
2. Marketing online para construir marcas que enamoran.

Organiza: CEL Confederación de Empresarios de Lugo

Financia: Concello de Lugo

cei-nodus CENTRO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN CENTRO DE SERVIZOS TECNOLÓXICOS

LUGO OPINA ORZAMENTOS PARTICIPATIVOS LUGO

Píldora 3. ORGANIZACIÓN HUMAN TO HUMAN

OBJETIVOS

Del 13 al 16 de mayo de 2019

Lunes –Miércoles: 16:00 – 20:00 h.
Jueves: 16:00 – 19:00 h.

Desarrollar en empresarios, líderes y responsables las capacidades cognitivas, emocionales y relacionales que necesitan las organizaciones del mañana (y del hoy), profundizando en las habilidades sociales profesionales mediante los factores intangibles que generan el 90% del éxito de las empresas: red de contactos, comportamiento, conocimiento adquirido, comunicación, emociones, confianza, imaginación y creatividad.

Sesión 1. Comunicación auténtica

Objetivos:

- Mejorar la comunicación interpersonal, para tener un gran desempeño como emprendedor.
- Entender mejor a sus colaboradores, cliente y proveedores, así como hacerse entender y comprender por su red de contactos.

Contenidos:

- La importancia de la escucha activa y como ponerla en práctica
- Las preguntas
- La empatía
- La asertividad

Sesión 2. Comunicación en público

Objetivos:

- Conseguir conciencia sobre nuestras emociones.
- Aprender a gestionar nuestras emociones de forma eficaz.

Contenidos:

- Que es la IE. Componentes de la IE
- Para que le sirve a un emrpendedor la IE.
- Técnicas para gestionar las emociones

Sesión 3. Inteligencia emocional

Objetivos:

- Conseguir conciencia sobre nuestras emociones.
- Aprender a gestionar nuestras emociones de forma eficaz.

Contenidos:

- Que es la IE
- Componentes de la IE
- Para que le sirve a un emrpendedor la IE.
- Técnicas para gestionar las emociones

Sesión 4. Marcación de objetivos personales

Objetivos:

- Aprender a marcarse objetivos de forma eficaz para el crecimiento personal.

Contenidos:

- Objetivos MARTE.
- Pasos para conseguirlos de forma eficaz.

Organiza:

cel Confederación de Empresarios de Lugo

Financia:

Concello de Lugo

cei-nodus CENTRO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN CENTRO DE SERVIZOS TECNOLÓXICOS

ORZAMENTOS PARTICIPATIVOS LUGO

Píldora 4. PLANIFICACIÓN CONTINUA (FINANCIERA)

OBJETIVOS

Del 20 al 23 de mayo de 2019

Lunes –Miércoles: 16:00 – 20:00 h.
Jueves: 16:00 – 19:00 h.

Aportar conocimientos teóricos y, sobre todo, prácticos, de cara al desarrollo de una visión financiera global del proyecto empresarial, facilitando herramientas efectivas para la puesta en marcha de un sistema de planificación continua financiera que facilite la gestión del negocio y la toma de decisiones por parte de la dirección.

Sesión 1. Introducción: las finanzas, visión estratégica

* Identificar las causas de problemas estructurales e iniciales.
* Costes ocultos no controlados.
* Autodiagnosis. Cómo analizar mi propia empresa en el área financiera.
* Planificación vs previsión.
* Casos prácticos.

Sesión 2. Herramientas de planificación

* Presupuesto continuo, estudio del pipeline, control y seguimiento de gastos, planificación de costes.
* Reflejo en la cuenta de pérdidas y ganancias de la planificación financiera.
* Plan de Tesorería y Plan Fiscal. Herramientas de gestión diaria.

Sesión 3. Análisis y documentación

* Inversiones, rentabilidad obtenida y financiación.
* Análisis económico de sensibilidad financiera. La capacidad de endeudamiento.
* Estudio económico - financiero.
* Análisis de documentos financieros.

Organiza:

cel Confederación de Empresarios de Lugo

Financia:

Concello de Lugo

cei-nodus CENTRO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN CENTRO DE SERVIZOS TECNOLÓXICOS

LUGO OPINA ORZAMENTOS PARTICIPATIVOS LUGO

SEDE CENTRAL CEL

Plaza de Santo Domingo, 6- 8, 2ª Planta
27.001 LUGO

INSCRIPCIÓN

www.cel.es

MÁS INFO

982 23 11 50
sedecentral@cel.es

Gratuitos

PLAZAS LIMITADAS

Organiza:

cel
Confederación de Empresarios de Lugo

Financia:

Concello de Lugo

cei-nodus
CENTRO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN
CENTRO DE SERVIZOS TECNOLÓXICOS

ORZAMENTOS PARTICIPATIVOS LUGO

Organiza:

cel
Confederación de Empresarios de Lugo

Financia:

Concello de Lugo

cei-nodus
CENTRO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN
CENTRO DE SERVIZOS TECNOLÓXICOS

LUGO OPINA
ORZAMENTOS PARTICIPATIVOS LUGO