

| L | M | M | J | V | S | D |
|----|----|----|----|----|----|----|
| | | | | 1 | 2 | 3 |
| 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
| 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 |
| 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |

SEMINARIOS EMPRENDEDORES

Miércoles

Actividades relacionadas con el emprendedurismo, impartidas por parte del personal especializado del CEEI Valencia:

Seminario de Motivación Empresarial y Autoempleo:

Miércoles, 13 de mayo, de 10:00 a 12:00 h.

Objetivos:

- Sensibilizar acerca del emprendedurismo, proporcionando información y recursos disponibles
- Reforzar la posibilidad de autoempleo como salida profesional
- Dar a conocer el Plan de Empresa



Seminario para la Creación de Empresas:

Miércoles, 06 y 20 de mayo de 16:30 a 20:00 h.

Objetivos:

- Motivos para emprender
- Cómo financiar proyectos innovadores
- Plan de Empresa. Aspectos técnicos:



Marketing; Operaciones/Producción; Recursos Humanos; Económico-Financiero; Estructura Jurídico-Legal

Talleres y SMLABS

En el CEEI Valencia se están impartiendo Talleres y SMLABS, para ayudar a gestionar la empresa, con sesiones de 4 horas utilizando técnicas y metodologías innovadoras.

Próximos talleres previstos:

- Taller Analítica web y Reputación on line 8 de mayo
- Cash Management 12 de mayo
- Vende con más margen ajustando costes 20 y 22 de mayo
- Convierte a tu cliente ideal en tu cliente real 26 de mayo



Más información: www.ceei-valencia.com

I Premios Alinea de emprendimiento en Hábitat

La primera edición de la iniciativa **Alinea**, que ha reunido en el último año a una veintena de proyectos empresariales, ha reconocido como mejor iniciativa a **Be Project** y como mejor desarrollo empresarial a la empresa **Albiol Modular**.

Con esta iniciativa, se ha logrado impulsar nuevas ideas y proyectos empresariales a través de la formación y el asesoramiento de destacados profesionales en activo del hábitat.



El Próximo lanzamiento de la 2ª edición se podrá ver en la web:

www.feriahabitatvalencia.com

JORNADAS ABIERTAS

Jueves

“Gestión Comercial Positiva”

Cómo preguntar y cómo responder, la base del éxito comercial

Objetivos:

Preparar al vendedor, para adquirir y optimizar aquellas competencias y habilidades necesarias para la mejora en las relaciones empresariales, aportando a su gestión un incremento sostenido de la percepción de calidad por parte del cliente y por tanto una sustancial mejora del grado de satisfacción.

Conocer las herramientas basadas en la Inteligencia Emocional y la Programación Neurolingüística (PNL) aplicadas a la gestión comercial.

Programa:

- Las competencias de éxito. Proactividad, combatividad y efectividad.
- Cómo preguntar y cómo responder, la base del éxito comercial.
- ¿Por qué el cliente me debe elegir? Las 10 razones.

Jueves, 14 de Mayo de 16:30 a 20:00 h.

Design Thinking: Los principios del nuevo management

Objetivos:

Los nuevos modelos de gestión, en gran medida, tienen entre sus fuentes principales el Design Thinking y al Lean Startup, que están redescubriendo muchas de las formas y modos de llevar las empresas en la actualidad.

Dar a conocer los nuevos modelos de gestión y los principios que los sustentan. Enseñar en qué consiste el Design Thinking y cómo está afectando a los cambios en la manera de gestionar. Reflexionar sobre cómo adaptar estos nuevos principios a nuestras empresas.

Programa:

- Nuevos entornos que afectan a nuestra gestión.
- Design Thinking y Lean Startup. Qué son, para qué sirven y cómo se gestionan. Su influencia en la configuración del nuevo management.
- Principios del nuevo management. Ejemplos de gestión en empresas reales.
- Hacia dónde vamos en el management futuro.

Jueves, 28 de Mayo de 16:30 a 20:00 h.