

PLAN DE FORMACIÓN FAES 4º TRIMESTRE 2014 INTRODUCCIÓN

MISION de la Comisión de Formación de FAES: **coordinar las necesidades y propuestas formativas** de las diferentes asociaciones integradas en FAES. La finalidad de esta comisión es evitar duplicidades y aunar esfuerzos en una formación de calidad que pueda llegar a todos los niveles del empresariado de la Comarca, para lo cual se abordarán las diferentes necesidades formativas de la empresa.

VISION lograr una masa empresarial formada y cualificada que pueda redundar en una mejora de la competitividad empresarial.

Analizadas las diferentes propuestas formativas presentadas tanto por el CES como por NWS4 se acuerda **empezar la acción formativa** apostando por las siguientes actividades:

1. Postgrado de Finanzas, Tributación e Internalización organizado por la Universidad de Valencia conjuntamente con el CES.
2. 2 Seminarios “Renovación estratégica: revisando las claves de la creación de valor” y “Tu embudo de ventas Online” organizado por ESIC conjuntamente con NWS4
3. Módulo de Creatividad e Innovación organizado por la Universidad Politécnica de Valencia conjuntamente con el CES
4. Módulo de Marketing Online y Nuevas Tecnologías organizado por IEM BUSINESS SCHOOL con juntamente con NWS4
5. Módulo de Habilidades Directivas organizado por IEM BUSINESS SCHOOL conjuntamente con NWS4

Otros puntos de interés:

- Todas las actividades formativas serán **organizadas conjuntamente** por una Asociación y la entidad responsable de impartir la formación, todo ello bajo el paraguas de FAES.
- Dicha Asociación deberá realizar las **funciones** de:
 - Coordinación la promoción y difusión de la actividad formativa
 - Coordinar la acción comercial para cubrir la actividad
 - Coordinar la gestión de inscripciones y/o cobro de dichas actividades
 - Coordinación bonificaciones y ayudas a la formación
 - Coordinar cuantas necesidades surjan durante la organización de la actividad.
- En la medida de lo posible se utilizará un **díptico de comunicación común** para homogeneizar las actividades formativas amparada por FAES. Este díptico incluirá:
 - Logo de FAES
 - Logo Asociación Responsable
 - Logo Entidad Organizadora
 - Logo de aquellas entidades que por convenio deban estar presentes. Por ej.: Fomento si las actividades se realizan en sus instalaciones sin coste, entidades financieras que ofrezcan condiciones especiales,...

PLAN DE FORMACIÓN FAES 4º TRIMESTRE 2014

1.- POSTGRADO DE FINANZAS, TRIBUTACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN **UNIVERSIDAD DE VALENCIA-CES**

Objetivo: Dotar a los alumnos de herramientas básicas de la gestión de la empresa.
El Diploma está estructurado en tres partes claramente diferenciadas:
Internacionalización, Fiscalidad y Finanzas

Certificado de Fiscalidad (40 horas)

Programa:

- Impuesto sobre la renta de las personas físicas
- Impuesto sobre la renta de sociedades
- Impuesto sobre el Valor Añadido
- Fiscalidad Internacional
- Tributación de la Empresa Familiar
- Obligaciones tributarias
- Reforma fiscal

Fecha de inicio: 16 de octubre 2014

Fecha finalización: diciembre 2014

Horario: jueves de 16:00 a 20:30 h

Lugar de impartición: Fomento AIC Gandia

Profesorado: Claustro profesores UV

Información inscripciones: info@faesafor.com

Certificado de Finanzas (40 horas)

Programa:

- Fundamentos de inversión y financiación
- Estados financieros
- Análisis de estados financieros
- Financiación bancaria
- Alternativas a la financiación bancaria
- Inversiones en las decisiones de la empresa
- Informática Financiera
- Seguros y Planes de pensiones
- Gestión del riesgo de tipo de cambio
- Gestión del riesgo del tipo de interés

Fecha de inicio: 2015

Horario: jueves de 16:00 a 20:30 h

Lugar de impartición: Fomento AIC Gandia

Profesorado: Claustro profesores UV

Internacionalización (40 horas)

Programa:

- Introducción a la internacionalización de la empresa
- Marketing internacional
- La selección de mercados exteriores
- Formas de entrada en los mercados exteriores
- Gestión de operaciones internacionales
- El apoyo a la internacionalización

Fecha de inicio: **2015**

Horario: jueves de 16:00 a 20:30 h

Lugar de impartición: Fomento AIC Gandia

Profesorado: Claustro profesores UV

Trabajo de Investigación: Para la obtención del Diploma es necesaria la realización de un trabajo de investigación dirigido por el profesorado del postgrado

Organización y gestión: Universidad de Valencia, Círculo de Economía de la Safor

Matrícula Diploma completo: Asociado a FAES y a Fomento de AIC: 1.300 €.

No asociados 1.495€

Matrícula Certificados: Asociado a FAES y a Fomento de AIC: 400 €.

No asociados 460€

Fecha límite matriculación: Diploma completo y Certificado Fiscalidad: **30 de septiembre**

Gestión formación bonificada: Carles Martí

Información e Inscripciones: info@faesafor.com

2.- SEMINARIOS “RENOVACIÓN ESTRATÉGICA: REVISANDO LAS CLAVES DE LA CREACIÓN DE VALOR” “TU EMBUDO DE VENTAS ONLINE” ESIC BUSINESS & MARKETING SCHOOL/NETWORKING SAFOR S4

2.1 Seminario: Renovación Estratégica: Revisando las claves de la creación de valor (16 horas)

Objetivo: Comprender en profundidad el modelo de creación de valor de nuestro sector, de las categorías de oferta que operan en el mismo y de nuestra oferta dentro de la categoría. Ser capaz de innovar en los modelos de negocio. Ser capaz de liderar un proceso de cambio de modelo. Aprender a construir el modelo desde el nuevo resultado buscado y no sólo desde la operación actual

Programa:

- El objetivo: Crear mayor valor económico, ahora y en el futuro
- La lógica: Modelo de negocio versus producto o servicio
- El contexto de creación del valor: la economía de mercado

- El modo de creación del valor: el modelo de negocio
- La forma de creación del valor: la estrategia y el modelo de operación
- El ámbito de creación del valor: el alcance de las operaciones
- La dinámica de creación del valor: la contribución funcional al valor
- La ecología de la creación del valor: reducir, reciclar, reutilizar e innovar
- La reconstrucción creativa de valor: descomponer y recomponer el modelo de negocio
- La alineación de la creación del valor: catalizadores, resistencias, rumbos y derivas en la travesía del valor

Fechas: Viernes **17** y viernes **31 de octubre 2014**

Horario: de 9:30-14:00 y 15:00 a 20:30 h

Lugar de impartición: Fomento AIC Gandia

Ponente: Javier Díez. Licenciado en Derecho, especialidad empresa. Universidad de Valencia. Diplomado en Marketing por ICADE, Diplomado en Gestión de Proyectos por ESADE

Organización y gestión: *ESIC BUSINESS & MARKETING SCHOOL/NETWORKING SAFOR S4*

Matrícula: Asociados a FAES y a Fomento de AIC: 300 € (Formación bonificada gestionada por ESIC)

No asociados a FAES 345 €

***Comida incluida**

Información e Inscripciones: info@faesafor.com

2.2 Seminario: Tu embudo de ventas online (12 horas)

Objetivo: Ayudarte a construir tu embudo de venta online. Conocer los criterios para hacer negocio por internet. Conocer las herramientas más efectivas para gestionar nuestros negocios en internet.

Programa:

- Las 3 claves de éxito en Internet
- El proceso de Marketing y ventas Online
- La página de prospectos
- La página de posicionamiento
- La gestión de tus listas
- Cómo generar tráfico hacia tu sitio Web
- La página de persuasión
- Cómo aceptar pagos en Internet

Fechas: viernes 21 y sábado 22 de noviembre 2014

Horario: viernes de 9:30-14:00 y 15:00 a 20:30 h y sábado de 9:00 a 14:00h

Lugar de impartición: Fomento AIC Gandia

Ponente: Luis Cadenas. Licenciado en Gestión Comercial y Marketing por ESIC. Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad de LINCOLNSHIRE & HUMBERSIDE. Graduado en Comunicación Eficaz y Relaciones Humanas por FDC.

Organización y gestión: *ESIC BUSINESS & MARKETING SCHOOL/NETWORKING SAFOR S4*

Matrícula: Asociados a FAES y a Fomento de AIC: 250 € (Formación bonificada gestionada por ESIC)

No asociados: 287,5 €

***Comida incluida**

Información e Inscripciones: info@faesafor.com

3. - ÁREA MARKETING ONLINE Y NUEVAS TECNOLOGÍAS. IEM BUSINESS SCHOOL/NETWORKING SAFOR S4

Curso Social Media Marketing: Gestión de Redes Sociales Intermedio (20 horas)

Programa:

- La Web 2.0
- Social Media Marketing
- Plataformas Social Media
- Funcionamiento de las principales plataformas social media
- Plan social media marketing
- Social Media Optimización (SMO)
- Analítica de los Social Media
- Qué funciona y qué no en social media MKTG. Community Manager
- Consumidor 2.0 VS la Marca. Realizar un proyecto en los social media
- Optimización de los principales Social Media
- Legalidad en la web 2.0

Fechas: 27 y 29 de octubre y 3, 5 y 10 de noviembre

Horario: L y X de 16:00 a 20:00 horas

Lugar de impartición: Fomento AIC Gandia

Ponente: Mariano Roldán

Matrícula: Asociados a FAES y a Fomento de AIC: 295 € (Formación bonificada gestionada por IEM)

No asociados: 339,25 €

Información e Inscripciones: info@faesafor.com

Taller práctico: Wordpress. Diseña tu web corporativa (16 horas)

Programa:

- Introducción a Wordpress
- Creándonos una cuenta en Wordpress.com
- Instalando Wordpress.org manualmente
- Primeros pasos con el administrador
- El editor WYSIWYG en Wordpress
- Organizando la navegación: menús personalizados de Wordpress
- Extendiendo la funcionalidad de Wordpress
- Ejercicio práctico
- Prácticas avanzadas

Fechas: 18, 20, 25,27 noviembre y 2 de diciembre

Horario: Martes y jueves de 16:00 a 20:00 horas

Lugar de impartición: Fomento AIC Gandia

Ponente: Pablo Obiol

Matrícula: Asociados a FAES y a Fomento de AIC: 240€ (Formación bonificada gestionada por IEM)

No asociados: 276€

Información e Inscripciones: info@faesafor.com

4.- ÁREA HABILIDADES DIRECTIVAS IEM BUSINESS SCHOOL/ NETWORKING SAFOR S4

Curso: El arte de hablar en público. ¿Transmites o sólo hablas? (16 horas)

Programa:

- Mejorar nuestra destreza comunicativa
- Vencer nuestros miedos
- Diseñar presentaciones atractivas

Fechas: 3, 5,10 y 12 de noviembre

Horario: Lunes y miércoles de 16:00 a 20:00 horas

Lugar de impartición: Fomento AIC Gandia

Ponente: Guillermo Javega

Matrícula: Asociados a FAES y a Fomento de AIC: 240 € (Formación bonificada gestionada por IEM)

No asociados: 276 €

Información e Inscripciones: info@faesafor.com

Curso: Gestión de Ventas, Recepción y Atención al Público (16 horas)

Programa:

- La Imagen
- El estilo comercial
- El estilo comunicativo
- La negociación en la venta
 - ✓ Los principios de la negociación
 - ✓ El proceso de negociación
 - ✓ Tensión cooperativa-competitiva: coopetir
 - ✓ Tácticas competitivas
 - ✓ Gestión de Bloqueos
 - ✓ El cierre de la negociación

Fechas: 4, 6, 11 y 13 de Noviembre

Horario: Martes y jueves de 16:00 a 20:00 horas

Lugar de impartición: Fomento AIC Gandia

Ponente: Sergio Herrero

Matrícula: Asociados a FAES y a Fomento de AIC: 240 € (Formación bonificada gestionada por IEM)

No asociados: 276 € no asociados FAES

Información e Inscripciones: info@faesafor.com

5.- UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE VALENCIA, CAMPUS DE GANDIA / CÍRCULO DE ECONOMÍA DE LA SAFOR

La propuesta de formación del Departamento de Organización de empresas de la Universidad Politécnica en el Campus de Gandia consiste en una oferta formativa (preferentemente un título propio) en el entorno de la dirección de empresas que se pueda impartir de modo presencial en Gandia, con el objetivo de atraer profesionales de empresas del ámbito de influencia de Gandia.

La EPSG hace una oferta amplia, desde realizar un estudio de la formación que se podría ofertar, tener una plataforma informática que permita a las empresas estar en contacto y solicitar una formación específica, a un Master y un Diploma con el que cubrir la formación en las 9 áreas más relevantes de la empresa.

Entre otras, la propuesta concreta en realizar cursos de iniciación, de los que la Comisión de Formación de FAES decidió empezar por el Módulo I. Fase I: Creatividad e Innovación.

5.1 ÁREA CREATIVIDAD E INNOVACIÓN UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE VALENCIA CAMPUS DE GANDIA/CÍRCULO DE ECONOMÍA DE LA SAFOR

Curso: Business Canvas Model y toolkit (20 horas)

Programa:

El Business Model Canvas constituye una herramienta esencial para crear modelos de negocios, describiendo diferentes aspectos de tu idea de negocio necesarios para el correcto funcionamiento de tu proyecto. La herramienta es un lienzo con distintos apartados interrelacionados entre ellos que cubren todos los aspectos básicos de un negocio: segmentos de clientes, propuesta de valor, canales, relación con el cliente, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costes.

El business model toolkit o la caja de herramientas de modelos de negocio es una forma de representación gráfica detallada de las relaciones y actores involucrados en un modelo de negocio, mucho más enfocada al proceso y a las operaciones que el canvas de Osterwalder. A diferencia de éste, nos ofrece un conjunto de 16 elementos, a modo de piezas de construcción, sobre los que trabajar.

Fecha de inicio: Noviembre

Horario: Lunes y miércoles

Lugar de impartición: Fomento AIC Gandia)

Profesorado: Claustro profesores EPSG

Matrícula: Asociados a FAES y a Fomento de AIC: 210 € (Formación bonificada gestionada por Carles Martí)

No asociados: 241 €

Información e Inscripciones: info@faesafor.com

Curso: Técnicas de creatividad en la empresa: mapa de contexto (10 horas)

Programa:

Creación de un mapa de contexto donde quede reflejado los siguientes aspectos:

- Función de la empresa
- Factores políticos
- Factores económicos
- Factores tecnológicos
- Necesidades de los clientes
- Incertidumbres
- Tendencias sociales

Fecha de inicio: Noviembre

Fecha finalización

Horario

Lugar de impartición: Fomento AIC Gandia

Profesorado: Claustro profesores EPSG

Matrícula: Asociados a FAES y a Fomento de AIC: 105€ (Formación bonificada gestionada por Carles Martí)

No asociados: 120 €

Información e Inscripciones: info@faesafor.com

Curso: Técnicas de creatividad en la empresa: Océano Azul (20 horas)

Programa:

W. Chan Kim y Renee Mauborgne crean la Estrategia del Océano Azul (Blue Ocean Strategy) con la idea de cambiar el paradigma del altamente competitivo mercado actual. ¿En qué se fundamentan? La base de esta tesis es restar relevancia a la competencia y crear el espacio adecuado en el mercado mediante innovación y el valor que ésta aporta a los negocios.

La metáfora de los océanos se utiliza para diferenciar las dos situaciones competitivas más habituales en cualquier tipo de mercado: los océanos rojos y los océanos azules.

LOS OCÉANOS ROJOS representan todas las empresas y profesionales que compiten en mercados ya existentes y cuyo objetivo es explotar la demanda existente venciendo a la competencia. Esta práctica obliga a elegir entre el coste y la diferenciación. Se trata de un océano lleno de tiburones que tiñen el color del agua

LOS OCÉANOS AZULES representan la nueva concepción de crear nuevos espacios en el mercado en los que la competencia se haga irrelevante y se cree una nueva demanda. Se trabajará en ofrecer innovaciones que realmente aporten valor y diferenciación en la idea sin incidir en el aumento de costes. El agua de este océano es cristalina y tranquila ¿CÓMO DE AZUL ES TU OCÉANO?

Fecha de inicio: Noviembre

Fecha finalización

Horario

Lugar de impartición: Fomento AIC Gandia

Profesorado: Claustro profesores EPSG

Matrícula: Asociados a FAES y a Fomento de AIC: 210 € (Formación bonificada gestionada por Carles Martí)

No asociados: 241 €

Información e Inscripciones: info@faesafor.com

Curso: Técnicas de creatividad en la empresa: mapa de empatía para conocer a su cliente (10 horas)

Programa:

La clave del éxito de cualquier empresa es construir un producto u ofrecer un servicio que se ajuste y encaje perfectamente a las necesidades del cliente y por el que esté dispuesto a pagar lo que queremos. Pero para ello, es imprescindible comprender realmente al cliente (no sólo sus necesidades explícitas sino también las latentes). El mapa de empatía nos ayuda a ir más allá de lo que parece que quiere nuestro cliente o de lo que dice que quiere para ayudarnos a entender lo que realmente quiere.

Fecha de inicio: Noviembre

Horario:

Lugar de impartición: Fomento AIC Gandia

Profesorado: Claustro profesores EPSG

Matrícula: Asociados a FAES y a Fomento de AIC: 105 € (Formación bonificada gestionada por Carles Martí)

No asociados: 120 €

Información e Inscripciones: info@faesafor.com

Curso: Gestión de la innovación (30 horas)

Programa:

Innovar no es más que el proceso de desarrollar algo nuevo o que no se conoce a partir del estudio metódico de una necesidad, ya sea personal, grupal u organizacional, para lograr una meta económica. Esto quiere decir, que la innovación genera ideas que se pueden vender en un mercado específico. Para innovar es necesario un amplio conocimiento de una necesidad. No todas las ideas innovadoras tienen éxito, por tanto, es necesario jugar con todas las herramientas para que la innovación no solo sorprenda sino que también funcione. La innovación es el elemento clave que explica la competitividad.

Fecha de inicio: Noviembre

Horario

Lugar de impartición: Fomento AIC Gandia

Profesorado: Claustro profesores EPSG

Matrícula: Asociados a FAES y a Fomento de AIC: 315 € (Formación bonificada gestionada por Carles Martí)

No asociados: 362 €

Información e Inscripciones: info@faesafor.com