

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	25	26
27	28	29	30	31		

¡IMPORTANTE!
La inscripción en cualquier actividad ha de realizarse con un **mínimo de 24h.** de antelación

SEMINARIOS EMPRENDEDORES

Miércoles

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

Seminario de Motivación Empresarial y Autoempleo:

Miércoles, 15 de Enero de 10:00 a 13:00 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



Seminarios para la Creación de Empresas:

Miércoles, 8 y 29 de Enero 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

Premios Empresas Innovadoras Comunitat Valenciana

El Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial y los CEEI de la Comunitat Valenciana, entregaron el pasado 11 de diciembre, los Premios Empresas Innovadoras de la Comunitat Valenciana 2013.

El premio a la Creación de Empresa Innovadora, fue para la empresa Alicantina Newatt Corporation de Monforte del Cid.

Esta empresa, está especializada en el desarrollo de una tecnología que permite implementar un nuevo dispositivo que transforma energía eléctrica en calor. En el reconocimiento a esta empresa se ha valorado, además, su potencial de crecimiento y las cifras económicas obtenidas en 2013.



Por su parte, en la categoría Trayectoria Empresarial, el galardón se otorgó a la empresa Idai Nature de La Pobla de Vallbona. Esta empresa desarrolla y comercializa una tecnología basada en la fabricación de biopesticidas. Destaca por su facturación, empleo y por la internacionalización de la misma, puesto que en la actualidad ya vende en más de 18 países.

JORNADAS ABIERTAS

Jueves

“Plan de Ventas 2014”

Objetivos:

Un buen Plan de Ventas, es la herramienta básica de la acción comercial durante un año. Prever las ventas, ajustarlas a los recursos para crear un buen Programa y repartirlo a lo largo del tiempo y por meses (Planning) y entre los agentes de Marketing (Cuotas).

Venga a esta jornada y veremos juntos ¡cómo hacerlo!

Programa:

- Escenarios posibles en el futuro próximo. Alternativas y Planes de Acción.
- Previsión de Ventas 2014: Revisión de los métodos y ejercicios resueltos.
- Programa de Ventas: compromiso entre posibilidades del mercado y recursos internos.
- Planning: Desglose temporal de los diferentes objetivos. Seguimiento del Programa, mes a mes, a lo largo del año.
- Gestión del propio tiempo para lograr los objetivos.

Jueves, 16 de Enero de 16:30 a 20:00 h.

¿Por qué tenemos miedo a hablar en público?

Objetivos:

Entender hasta qué punto saber hablar en público es importante para el empresario y para sus empresas u organizaciones y encontrar la forma adecuada de comunicarse con su audiencia.

Conocer las causas por las que aparece el miedo en nosotros cuando vamos a hablar en público. Aprender a superar esos miedos con la fuerza de nuestra mente. Convencernos de que es perfectamente posible llegar a hablar sin miedo.

Comprobar la seguridad personal: técnicas para manejar los nervios.

Programa:

- El origen del miedo. ¿Pasear de noche por un cementerio?
- Las ocho causas del miedo a hablar en público
- Importancia de la actitud personal
- Ejercicio: “La ducha de miradas”
- Las formas son clave: la comunicación no verbal

Jueves, 30 de Enero de 16:30 a 20:00 h.