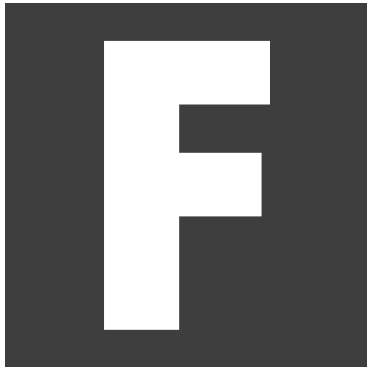
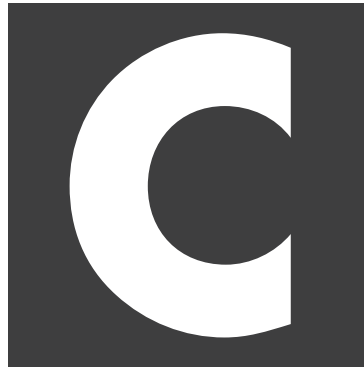




Formación



Consultoría

Plan de Formación Avanzada para empresas de Teruel

Estrategia Empresarial

Finanzas

2.0

Innovación

Personas

Ventas

Marketing

Logística / Producción

Teruel

2014

A partir de los diagnósticos realizados en la Comunidad de Teruel, el Instituto Aragonés de Fomento en colaboración con CEOE Teruel ha diseñado cuatro actuaciones de Formación y Consultoría con el objetivo de difundir herramientas de mejora en la gestión para las empresas de la comarca.

Presencial

El contacto directo con los expertos permite la mejor comunicación posible.

Práctica

Diseñada para ser aplicada a la empresa y totalmente enfocada a las necesidades de las empresas aragonesas.

Networking

Limitación del número de asistentes permite una gran relación tanto con los expertos que imparten como con los demás asistentes.

Consultoría personalizada

Cada participante tiene la opción de complementar la formación presencial con horas de consultoría personalizada para aplicar la formación en la empresa.

Esta consultoría se puede realizar presencial in company ó no presencial.

La solicitud de la consultoría se puede realizar en el mismo momento de realizar la inscripción al curso en nuestra página web ó solicitarla a lo largo de la impartición del curso, con fecha tope el día de finalización del mismo.

Precio de la Formación

Los cursos tienen un coste de 30 euros para cada participante. En el caso de solicitar la consultoría serían 50 euros adicionales, en total 80 euros. El importe de la Formación será subvencionable por la Fundación Tripartita.

Plan de Formación Avanzada para empresas de Aragón

- Más de 1.000 plazas disponibles en todo Aragón
- 620 cursos realizados
- 8.000 profesionales formados en todo Aragón
- Valoración media de 8,7
- Actuaciones en 21 comarcas

¿Quieres vender más en internet?

Posicionamiento seo para PYMES

2.0

Ventas

FORMACIÓN

Fechas:

10, 11 y 17, 18 de marzo, 2014

Horario: 17 a 21 horas

Horas de formación: 16 horas

Precio: 30 €

CONSULTORÍA (opcional)

Consiste en reuniones individuales Empresa

– Consultor para la aplicación práctica del seminario a cada caso particular de empresa

Duración: 4 presenciales ó 6 no presenciales

Fechas y horario: A determinar en el seminario

Precio: 50 €

Descripción

Este curso pretende dar a conocer de forma sencilla cómo funciona el principal buscador de Internet, Google. SEO es la estrategia de optimización de una página web para aparecer en los distintos motores de búsqueda, aunque este curso se basará principalmente en el algoritmo de Google.

Existen técnicas para el posicionamiento en buscadores conocidas como SEO, Search Engine Optimization y queremos ponerlas al alcance de la mano de cualquier Pyme para que mejore la posición de su página web en los resultados de búsqueda con el fin de atraer más visitas y vender más.

Objetivos

- Entender los principales conceptos y tendencia SEO.
- Mostrar los beneficios de SEO como herramientas de Marketing.
- Aprender las técnicas básicas del SEO ON PAGE y el SEO OF PAGE.
- Entender la importancia de definir bien las palabras clave.
- Aprender a hacer estudios de palabras clave.
- Describir las técnicas a evitar.
- Aprender a diferenciar SEO/SEM.

Imparte: Ainhoa Valdearcos Usón

Gerente Fundadora de Smoing, Agencia de Comunicación Online para Pymes. Experta en Redes Sociales, Posicionamiento Web y Comunicación Corporativa Online. Anteriormente fue Community Manager en Master D. Es Profesora del Postgrado de Social Media y Posicionamiento Web de la Escuela de Negocios Columbus-IBS. Licenciada en Periodismo por la Universidad Complutense de Madrid, Master en Relaciones Internacionales y Postgrado en Protocolo.

Lugar de celebración

Asociación de Empresarios Gúdar - Javalambre

C/ Diputación, 2

Mora de Rubielos

Gestión del estrés con PNL

Personas

FORMACIÓN

Fechas:

12, 13, 19 y 20 de marzo, 2014

Horario: 9 a 14 horas

Horas de formación: 20 horas

Precio: 30 €

CONSULTORÍA (opcional)

Consiste en reuniones individuales Empresa

– Consultor para la aplicación práctica del seminario a cada caso particular de empresa

Duración: 4 presenciales ó 6 no presenciales

Fechas y horario: A determinar en el seminario

Precio: 50 €

Descripción

La programación neurolingüística se define como la ciencia de la excelencia personal y empresarial. La PNL ha estudiado y organizado una gran cantidad de estrategias de intervención directiva de modo que puedan ser fácilmente transferibles a cualquier persona. Podemos aprender a hacer las cosas bien a la primera si sabemos como otro las ha hecho antes.

Programa

- El estrés y La Programación Neurolingüística. Objetivo: Definir qué es el estrés, cómo nos afecta en nuestro organismo y cómo nos puede ayudar la PNL.
- El Estrés como respuesta adaptativa. Objetivo: Descubrir cómo es que las creencias influyen en la vida de las personas.
- La respuesta frente al estrés. Objetivo: Darse cuenta por qué unas personas se estresan más que otras en las mismas circunstancias.
- Diálogos Internos y Generaciones de Estrés. Objetivo: Descubrir las herramientas para una comunicación eficaz con nosotros mismos y con el mundo que nos rodea.
- Las diferentes reacciones frente al estrés. Objetivo: Descubrir nuestros propios recursos para poder cambiar la codificación de nuestro cerebro hacia situaciones que nos estresan.
- Del estrés a la enfermedad física. Objetivo: Aprender a escuchar lo que el cuerpo nos quiere decir a través de los síntomas.

Objetivos

Aprender herramientas de fácil aplicación para una adecuada gestión del estrés personal.

Imparte: Antoni Piniés

Psicólogo, Master, Trainer y Epistemología de PNL. Uno de los dos consultores nacionales certificados por ISVORDILTS Leadership Center San Francisco, Certificado por IMDE Ginebra, Master por la UPC en psicosociología aplicada. Desarrolla su trabajo acompañando procesos de cambio en organizaciones a través de la generación de sistemas y intervenciones de elevado impacto como coach o facilitador. Antoni ha sido profesor de Comportamiento Humano en la Universitat Ramon Llull, ha trabajado para una empresa que cotiza en la bolsa de New York y ha dirigido durante 9 años la división de recursos humanos de la consultora de ámbito nacional.

Lugar de celebración

CEOE Teruel

Plaza Catedral, 9. 1º

Teruel

Internet como fuente de captación de negocio para empresas tradicionales

2.0

Ventas

FORMACIÓN

Fechas:

19, 20 y 21 de mayo, 2014

Horario:

9 a 14 horas

Horas de formación:

15 horas

Precio:

30 €

CONSULTORÍA (opcional)

Consiste en reuniones individuales Empresa

– Consultor para la aplicación práctica del seminario a cada caso particular de empresa

Duración: 3 presenciales ó 5 no presenciales

Fechas y horario: A determinar en el seminario

Precio: 50 €

Descripción

Cuando cada vez más sectores se dan cuenta que Internet es de los pocos mecanismos efectivos para dar visibilidad a la empresa y captar negocio, se hace indispensable conocer y dominar las técnicas que permiten hacerlo con rentabilidad.

En este taller mostraremos de forma muy práctica como orientar la estrategia web de una empresa a la captación de contactos y a la venta, la manera de gestionar con eficacia y rentabilidad el posicionamiento en buscadores, las campañas de publicidad contextual en buscadores, la estrategia en redes sociales y el e-mail marketing, así como a medir con precisión el ROI en cada una de estas acciones.

Objetivos

- Conocer las nuevas tendencias en los negocios en internet.
- Conocer las claves estratégicas de planteamiento de una tienda online.
- Saber elegir la plataforma más adecuada según mis necesidades y presupuesto.
- Adoptar buenas prácticas de gestión de las operaciones.
- Conocer técnicas de visibilidad como el posicionamiento en buscadores y la publicidad contextual.
- Aprender a gestionar la marca y la relación con clientes a través del uso de las redes sociales y del email marketing.
- Dominar Google Analytics como herramienta de analítica web.

Imparte: Ramón Añños Sánchez

- Consultor especializado en marketing, comunicación e Internet. Director de Factor_ID
- Formación: Licenciado en Derecho. Perfeccionamiento directivo IESE. Marketing y Dirección comercial ESIC.
- Amplia experiencia directiva al máximo nivel: Ex Director de Marketing de Imaginarium. Ex Director General de Imaginarium NET. Ex Director
- Comercial y Marketing de Euromutua.
- Formador experimentado: Universidad de Zaragoza, Cámara de Comercio, CESTE...

Lugar de celebración

CEOE Teruel

Plaza Catedral, 9. 1º

Teruel

Calidad en la atención telefónica

Marketing

Personas

FORMACIÓN

Fechas:

13, 14 y 15 de mayo, 2014

Horario: 17 a 21 horas

Horas de formación: 12 horas

Precio: 30 €

CONSULTORÍA (opcional)

Consiste en reuniones individuales Empresa – Consultor para la aplicación práctica del seminario a cada caso particular de empresa

Duración: 3 presenciales ó 5 no presenciales

Fechas y horario: A determinar en el seminario

Precio: 50 €

Descripción

Mediante el programa formativo desarrollaremos las habilidades de comunicación telefónica y buena parte de las variables que integran la inteligencia emocional de tal forma que el personal en contacto con los clientes pueda llevar acabo su misión con eficacia personal y empresarial. Consiguiendo nuevos clientes por el trato amable y eficaz, y fidelizando a los ya existentes a través de una buena atención telefónica.

Programa

- Principios básicos de la atención al cliente telefónica.
- La comunicación escucha activa y la atención telefónica.
- Gestión de quejas y reclamaciones.
- La fidelización de clientes.
- La comunicación telefónica.
- La voz. Características.
- El lenguaje.
- Fases de la comunicación telefónica.
- Recepción de llamadas.
- Como hacer llamadas.
- Departamento de telemarketing.
- Tipologías de clientes y su atención diferenciada.
- Tratamiento de dudas y objeciones.

Objetivos

- Desarrollar las habilidades básicas de comunicación.
- Desarrollar la flexibilidad cognitiva y la prontitud de respuesta.
- Desarrollar el control emocional ante las quejas y reclamaciones de los clientes.

Imparte: Ana Amelia Sanromán

Lcda en Derecho, por la universidad de Zaragoza, Lcda en CC. Políticas y de la Administración y Lcda. en Sociología por la universidad Complutense de Madrid. Consultora-Formadora. Coach ejecutiva certificada por AECOP. Especializada en desarrollo directivo integral. Formada por John Whitmore en Coaching traspersonal. Formada por Ken Blanchard en Liderazgo y gestión del talento. Formada por Martin Seligman y Tal Ben-Shahar en Liderazgo Positivo.

Lugar de celebración

Asociación de Empresarios Gúdar - Javalambre
C/ Diputación, 2
Mora de Rubielos

Más información en

CEOE Teruel

Plaza de la Catedral, 9. 1º

44001 — Teruel

Tlf: 978 618080

Fax: 978 618081

Inscripciones en

www.aragonempresa.com

