

ANAVE - Circular de Régimen Interior

Madrid, 7 de septiembre de 2012
Ref: Varios 47/2012/DM

Asunto: CEOE FORMACIÓN - Programa de desarrollo de directivos

Muy Sres. nuestros:

Por si fuera de su interés, les comunicamos que CEOE FORMACIÓN ha lanzado al mercado un programa de desarrollo directivo para los altos dirigentes de sus organizaciones miembro y también para los empresarios y responsables de sus empresas asociadas, orientado especialmente a la mejora y el perfeccionamiento de sus habilidades de comunicación y gestión.

Duración: Se trata de cursos Express, de 8 horas de duración, impartidos por especialistas de reconocida solvencia

Destinatarios: Secretarios Generales, gerentes, directores de áreas de las organizaciones empresariales, miembros de Juntas Directivas, presidentes de organizaciones y directivos de empresas asociadas de cualquier sector de actividad y tamaño

En el archivo adjunto pueden encontrar el catálogo de cursos que engloba el programa.

Para más información, pueden contactar directamente con:

CEOE Formación
Jesús Monroy 66 92 92 169 - 91 563 32 04

Muy cordialmente,

Manuel Carlier
Director General

CEOE LANZA UN PROGRAMA DE DESARROLLO DE DIRECTIVOS PARA ORGANIZACIONES EMPRESARIALES Y EMPRESAS.

Un catálogo de 15 cursos impartidos por especialistas en la materia

Bajo la marca CEOE FORMACIÓN la organización empresarial española ha lanzado al mercado un programa de desarrollo directivo para los altos directivos de sus organizaciones miembro y también para los empresarios y responsables de empresas asociadas, orientado especialmente a la mejora y el perfeccionamiento de sus habilidades de comunicación y gestión.

Según el Director de Desarrollo Directivo, Jesús Monroy “este proyecto está orientado a revitalizar y modernizar la actividad profesional de miles de directivos y empresarios que día a día ejercen el liderazgo en sus organizaciones y empresas, en plena crisis económica y en un proceso irreversible de cambio de modelo de gestión. CEOE quiere responder a las necesidades del mundo empresarial con acciones formativas y de asesoramiento ajustadas a cada organización y empresas en particular”

El directivo requiere nuevas fórmulas de venta de servicios de la organización y retención y captación de afiliados; de estilos de protocolo empresarial en el exterior; un nuevo modelo de lobby; la nueva configuración de los medios de comunicación a partir de la nube digital; técnicas de presentación avanzadas; técnicas para la implantación del cambio y gestionar el conflicto, entre otros aspectos. Hacia este tipo de desafíos se dirige el programa de desarrollo de directivos de CEOE.

Son cursos Express de 8 horas de duración, impartido por especialistas de reconocida solvencia, que se pueden combinar para lograr un itinerario formativo de excelencia en el liderazgo empresarial.

DESTINATARIOS:

Secretarios Generales, gerentes, directores de áreas de las organizaciones empresariales, miembros de Juntas Directivas, presidentes de organizaciones y directivos de empresas asociadas de cualquier sector de actividad y tamaño.

CATÁLOGO 2012-2013

COMUNICACIÓN:

ENTRENAMIENTO PARA LAS COMPARENCIAS ANTE MEDIOS DE COMUNICACIÓN. Un curso clásico que se ha impartido por CEOE ininterrumpidamente desde hace 32 años.

HABLAR PARA CONVENCER. La presentación emocional. Curso práctico para conseguir fluidez en la expresión, control del stress y destreza en la presentación. Tratamiento de la voz e imagen personal. Dentro de este apartado hay dos novedades: curso de presentación en power point y un curso sobre la apariencia personal (indumentaria y modales del directivo de empresa)

CÓMO ACTUAR EN MOMENTOS DE CRISIS. Cómo debe reaccionar una organización o empresa cuando se desata un percance que trasciende a la opinión pública.

PROTOCOLO-DIPLOMACIA EMPRESARIAL: La ordenación protocolaria de los actos oficiales en la Unión Europea, las Comunidades autónomas y Administraciones locales. Las nuevas tecnologías en el protocolo.

CLAVES PARA LA GESTIÓN EFECTIVA DE LA COMUNICACIÓN INTERNA. Conseguir que los asociados perciban de la organización sus valores, cultura y visión y se sientan identificados e implicados en los proyectos que se llevan a efecto

CÓMO PLANIFICAR REUNIONES PRODUCTIVAS: El problema la mayor parte de las veces es que o bien se abusa de las reuniones estériles o bien se desaprovechan con una mala administración de tiempos, con aburridas exposiciones y con finales precipitados, totalmente inoportunos.

MARKETING Y VENTAS:

LA ESTRATÉGIA DE VENTA EN LAS ORGANIZACIONES EMPRESARIALES. Un tema de máxima actualidad para las organizaciones que acusan el problema de la baja de asociados, la necesidad de fidelizarlos y captar otros nuevos. Estrategias de venta de servicios por los mejores vendedores del mundo.

MARKETING PERSONAL. Es una experiencia orientada a extraer de uno mismo lo mejor en cuanto a resultar creíble, convincente, memorable y marcar la diferencia.

NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO ONLINE. Utilización de nuevas estrategias de marketing digital con las que potenciar o diversificar un negocio.

GESTIÓN:

LA IMPLANTACIÓN DEL CAMBIO CON ÉXITO: Dirigido a los profesionales, managers y directivos que tienen el desafío de gestionar los cambios a los que hoy en día se enfrentan todas las organizaciones.

LA ORIENTACIÓN AL LOGRO: Cómo conseguir resultados de modo permanente. La actividad de la organización orientada a los resultados prácticos.

NEGOCIAR CON ÉXITO: Pautas del buen negociador, analizando las distintas estrategias. La negociación tridimensional.

LA GESTIÓN EFICAZ DE CONFLICTOS: Mecanismos de desarrollo del conflicto y metodología para su resolución. La mediación como herramienta de resolución.

FINANCIACIÓN PARA PYMES: Se ofrecen pautas concretas en tres ámbitos decisivos: identificación del proyecto concreto; búsqueda de la financiación más adecuada; elaboración de la documentación precisa. Destinado a ayudar a emprendedores y empresarios que buscan financiación para su proyecto.

LA PROSPECTIVA. Las organizaciones necesitan estudiar y prever cuál es su escenario para los próximos 5-10 años tanto en cuanto al sector en el que actúan como en cuanto al modelo mismo de organización que responda a las necesidades del asociado.

Más información

Jesús Monroy 66 92 92 169

91 563 32 04