

MINI TALLERS EMPRESARIALS

DATA INICI: 15/01/2014

HORARI: Els dimecres de 18h a 20h

A QUI S'ADREÇA

Dirigit a gerents de pimes i emprenedors que tenen la seva empresa en funcionament o estan a punt de crear-la i s'han d'enfrontar al mercat i als seus competidors.

OBJECTIUS

Aquest curs dóna resposta a les necessitats de l'empresari: idees bàsiques que el poden guiar en tota la seva trajectòria, sigui PIME o empresa de nova creació.

PROGRAMA

Curs 1. Com gestionar una de les principals resistències: el canvi (15 gener 2014)

Per canviar dinàmiques calen noves maneres de fer les coses, però els humans acostumem a oferir resistència als canvis. Així doncs el taller presenta un model pràctic i senzill per tal d'implicar els equips en les noves maneres que s'hagin dissenyat.

Curs 2. Fidelització de clients: el repte comercial (22 gener 2014)

El taller pretén estructurar la manera de fer comerç i veure els avantatges econòmics i de mercat si s'aconsegueix la fidelització dels clients.

Diuen que és més difícil mantenir un client que fer-ne un de nou, doncs l'objectiu és trobar fórmules per tal d'evitar-ho.

Curs 3. Com definir polítiques de preu i el seu càlcul (29 gener 2014)

És difícil conviure amb el dubte de quin preu cal posar als nostres productes/serveis. Tractarem d'aprendre les principals operacions econòmiques financeres, a partir de diferents estructures de costos, per definir preus i veure el seu impacte en l'explotació i objectius globals. Paral·lelament es plantejaran diferents polítiques i estratègies a l'hora de definir i gestionar preus a mig termini.

Curs 4. Orientació a resultats i direcció per objectius (5 febrer 2014)

Els professionals tenim moltes idees que no desenvolupem en accions i realitzem moltes accions que no depenen d'una idea global, així doncs, la sessió té l'objectiu d'aprendre a definir plans d'acció i desgranar-los en indicadors objectius per poder-los transmetre als equips i valorar-ne la seva evolució.

Curs 5. Sistemes de retribució variable (12 febrer 2014)

Segurament en moltes ocasions els empresaris reflexionen sobre com dissenyar sistemes de retribució variables per guanyar eficiència empresarial, però troben bloquejos en alguna de les seves fases: de disseny, implantació o de seguiment. La sessió pretén presentar metodologia per elaborar sistemes coherents, justos i mesurables, a part d'aprendre a vèncer les resistències dels col·laboradors.

PROFESSOR



Lluís Matamala, consultor/formador de Gestió del Cambio Empresarial, organització que des del 2000 forma professionals de diferents organitzacions de referència estatal.

DURADA i HORARI

Data inici: 15 de gener de 2014, sessió de 2h els dimecres de 18:00 a 20:00h

LLOC

NÚMERO DE PLACES

HOTEL ULTÒNIA
AV. Jaume I, 22
17001 GIRONA

12

PREU

És possible matricular-se d'una a cinc sessions segons l'interès de l'alumne per a cada tema.

Preu/associats

1 SESSIÓ	55,00 €
2 SESSIONS	95,00 €
3 SESSIONS	140,00 €
4 SESSIONS	185,00 €
5 SESSIONS	225,00 €

Preu/no associats

1 SESSIÓ	60,00 €
2 SESSIONS	105,00 €
3 SESSIONS	155,00 €
4 SESSIONS	205,00 €
5 SESSIONS	245,00 €

*Formació bonificable per a l'empresa, a partir de 6 hores. Consulteu-nos com gestionar-ho.

**ENF es reserva el dret d'anul·lar el curs, en aquest cas ho comunicarà amb temps suficient i retornarà els pagaments íntegres.

Escola de Negocis FOEG

C. Bonastruc de Porta, 15 – Girona

972 21 55 34

enf@foeg.cat