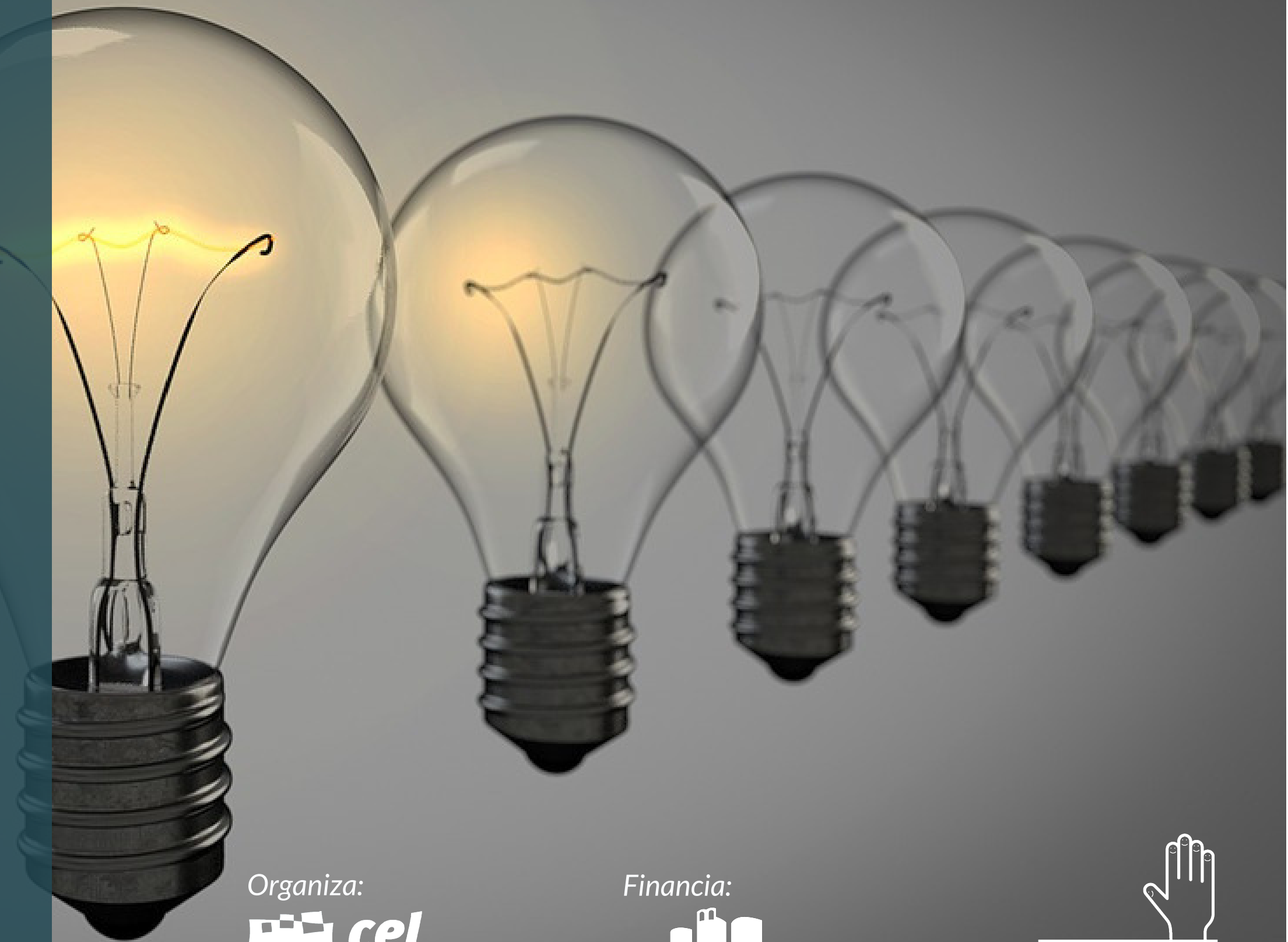
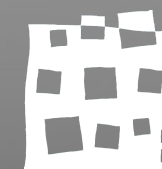


PÍLDORAS DE COÑECEMENTO PARA EMPREENDEDORES

FORMACIÓN PARA
APRENDER A EMPRENDER



Organiza:



cel
Confederación de
Empresarios de Lugo

Financia:



Concello de Lugo

cei-nodus
CENTRO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN
CENTRO DE SERVIZOS TECNOLÓXICOS



Píldoras de coñecemento para emprendedores

1. VIVES OU TRABALLAS? PON O TEU NEGOCIO A TRABALLAR PARA TÍ

Duración: 15 horas
Datas: 1 - 4 de abril de 2019
Horario: L- M 16:00 - 20:00 h.
X 16:00 - 19:00 h.

2. NEGOCIOS QUE NAMORAN

Duración: 15 horas
Datas: 6 - 9 de maio de 2019
Horario: L- M 16:00 - 20:00 h.
X 16:00 - 19:00 h.

3. ORGANIZACIÓN HUMAN TO HUMAN

Duración: 15 horas
Datas: 13 - 16 maio de 2019
Horario: L- M 16:00 - 20:00 h.
X 16:00 - 19:00 h.

4. PLANIFICACIÓN CONTINUA (FINANCIEIRA)

Duración: 15 horas
Datas: 20 - 23 maio de 2019
Horario: L- M 16:00 - 20:00 h.
X 16:00 - 19:00 h.

Organiza:



Financia:



Concello de Lugo



Píldora 1. VIVES OU TRABALLAS? PON O TEU NEGOCIO A TRABALLAR PARA TI

OBXECTIVOS

Do 1 ao 4 de abril de 2019

Luns - Mércores: 16:00 - 20:00 h.
Xoves: 16:00 - 19:00 h.

Achegar coñecementos e claves efectivas para a xestión dun negocio de forma que este poida medrar sen que todo recaia no emprendedor. Trátase de potenciar unha visión práctica da dirección dun proxecto empresarial en base a sistemas de traballo en equipo, impulsando a súa viabilidade económica, crecemento e estabilidade.

Sesión 1. Motivacións empresariais e os seus efectos

- * Introducción. Problemas para namorarse do propio negocio.
- * Por que montas o teu negocio?. Causas e resultados.
- * Empresario ou empre-escravo. Como identificarlo.
- * Casos prácticos.

Sesión 2. Avaliación da situación actual

- * Autodiagnose da xestión empresarial do negocio.
- * Solucións a adoptar. Os 5 pasos a seguir.
- * Casos prácticos.

Sesión 3. Procedementos de mellora

- * "Dilos" del emprendedor. Qué es y por qué es útil conocerlo.
- * Qué es un sistema de procesos. Una forma de dirección del negocio.
- * Pasos para la implantación de un sistema de procesos.
- * Aplicaciones prácticas.

Organiza:



Financia:



Píldora 2. NEGOCIOS QUE NAMORAN

OBXECTIVOS

DO 6 ao 9 de maio de 2019

Luns -Mércores: 16:00 – 20:00 h.
Xoves: 16:00 – 19:00 h.

Orientar a emprendedores para a formulación dunha proposta de valor atractiva e diferenciada para o seu negocio, atractiva para que o seu produto ou servizo sexa a elixido fronte ao da competencia.

Sesión 1. Crear unha proposta de valor

- * Proposta de valor, formulación e claves para acadar unha elevada percepción de valor dos nosos produtos e servizos.
- * Comunicación comercial. Claves para sintonizar cos clientes.
- * Tipos de necesidades e como abordarlas.
- * Argumentación comercial. Como construíla.
- * Xestión de obxeccións.
- * Posicionamento da proposta comercial fronte á da competencia.
- * Exercicios prácticos.

Sesión 2. Comunicación da proposta de valor

- * Tipos de promocións.
- * Creación dun claim para transmitir o posicionamento.
- * Discurso do estadio para arroupar a comunicación.
- * Marketing relacional. Os seus 9 eixos.
- * Superación de expectativas. Customer journey.
- * Exercicios prácticos.

Sesión 3. Street marketing, gamificación e marketing online

- * Achegar a marca aos clientes: marketing de guerrilla ou street marketing.
- * Construción de accións de street marketing empregando gamificación.
- * Marketing online para construír marcas que namoren.
- * Exercicios prácticos

Organiza:



Financia:



Píldora 3. ORGANIZACIÓN HUMAN TO HUMAN

OBXECTIVOS

Do 13 ao 16 de maio de 2019

Luns - Mércores: 16:00 - 20:00 h.
Xoves: 16:00 - 19:00 h.

Desenvolver en empresarios, líderes e responsables as capacidades cognitivas, emocionais e relacionais que necesitan as organizacións do mañá (e do hoxe), profundizando nas habilidades sociais profesionais mediante os factores intanxibles que xeran o 90% do éxito das empresas: rede de contactos, comportamento, coñecemento adquirido, comunicación, emocións, confianza, imaxinación e creatividade.

Sesión 1. Comunicación auténtica

- * A importancia da escoita activa e como poñela en práctica.
- * As preguntas.
- * A empatía.

Sesión 2. Comunicación en público e marcación de obxectivos persoais

- * Como facer presentacións en público.
- * Obxectivos MARTE.
- * Pasos para conseguilos de forma eficaz.

Sesión 3. Intelixencia emocional

- * Que é a IE?
- * Compoñentes da IE.
- * Para que lle serve a un emprendedor a IE.
- * Técnicas para xestionar as emocións.

Organiza:



Financia:



Concello de Lugo



Píldora 4. PLANIFICACIÓN CONTINUA (FINANCIERA)

OBXECTIVOS

Do 20 ao 23 de maio de 2019

Luns -Mércores: 16:00 - 20:00 h.
Xoves: 16:00 - 19:00 h.

Achegar coñecementos teóricos e, sobre todo, prácticos, de cara ao desenvolvemento dunha visión financeira global do proxecto empresarial, facilitando ferramentas efectivas para a posta en marcha dun sistema de planificación continua financeira que facilite a xestión do negocio e a toma de decisións por parte da dirección.

Sesión 1. Introducción: as finanzas, visión estratéxica

- * Identificar as causas de problemas estruturais e iniciais.
- * Custes ocultos non controlados.
- * Autodiagnose. Como analizar a miña propia empresa na área financeira.
- * Planificación vs previsión.
- * Casos prácticos.

Sesión 2. Ferramentas de planificación

- * Orzamento continuo, estudio do pipeline, control e seguemento de gastos, planificación de custes.
- * Reflexo na conta de pérdidas e ganancias da planificación financeira.
- * Plan de Tesourería e Plan Fiscal. Ferramentas de xestión diaria.

Sesión 3. Análise e documentación

- * Inversións, rendabilidade obtida e financiamento.
- * Análise económico de sensibilidade financeira. A capacidade de endebedamento.
- * Estudo económico - financeiro.
- * Análise de documentos financeiros.

Organiza:



Financia:





SEDE CENTRAL CEL

Praza de Santo Domingo, 6- 8, 2ª Planta
27.001 LUGO



INSCRIPCIÓN

www.cel.es



MÁIS INFO

982 23 11 50
sedecentral@cel.es

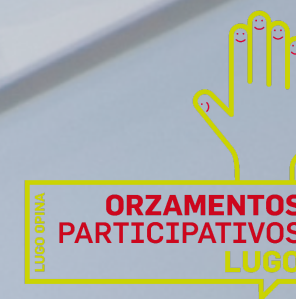
Gratuitos

PRAZAS
LIMITADAS

Organiza:



Financia:





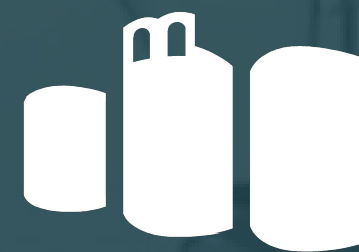
Organiza:



cel

*Confederación de
Empresarios de Lugo*

Financia:



Concello de Lugo

cei-nodus

CENTRO DE EMPRESAS E INNOVACIÓN
CENTRO DE SERVICIOS TECNOLÓXICOS



**ORZAMENTOS
PARTICIPATIVOS
LUGO**

LUGO OPINA