



ESCUELA SUPERIOR DE NEGOCIOS

## SEMINARIOS OCT-NOV 2009

Todos los seminarios tienen una duración de 6 horas y su coste se puede financiar totalmente a través de la F.T.F.E. (78 euros).

Nos encontramos en un momento difícil para cualquier directivo. Con el fin de apoyar vuestra labor e&s ha diseñado una serie de seminarios muy centrados en las cuestiones que os surgen en el día a día de la crisis, con una duración adaptada a unas agendas muy apretadas y a un precio de crisis.

**\*\*Importante\*\*:** Tenga en cuenta las fechas límite de inscripción. Es fundamental para que el coste sea 0.

e&s escuela superior de negocios  
Complejo Parquesur. C/Pavías, 11. Castellón  
Tel. 964254969. Fax. 964253635  
secretaria@escuelasuperior.com  
www.escuelasuperior.com

### Donde ir a vender en tiempos de crisis

Fechas: 17 de octubre.

Fecha límite inscripción: 15 de octubre.

Horario: Sábado de 9:00 a 15:00

#### Objetivos:

La mayoría de las veces los comerciales visitan a todo tipo de clientes sin tener en cuenta que el tiempo de un comercial cuesta dinero. Para optimizar ese tiempo es fundamental conocer por qué un cliente nos compra o no nos compra, es decir, anticipar de antemano si existen posibilidades de venta o estamos abocados al fracaso con ese cliente.

#### Programa:

- ¿Por qué nos compran?
- ¿Qué tipos de clientes están más predispuestos a comprarnos?
- ¿Cómo organizar la fuerza de ventas para sacarle el máximo partido?

## El mínimo en finanzas para un directivo no financiero

Fechas: 27 de octubre.

Fecha límite inscripción: 22 de octubre.

Horario: Martes de 10:30 a 13:30 y 15:00 a 18:00

Objetivos:

Familiarizarse con ese gran desconocido para el empresario que son las cuentas de su propia empresa, proveedores, clientes, en una época en que el análisis correcto de los mismos puede facilitar el acceso al crédito bancario, el lograrlo de proveedores o evaluar la situación de sus clientes como elemento para limitar los riesgos comerciales. Todo ello enfocado a personas sin conocimientos contables previos y basándonos en el Nuevo Plan General de Contabilidad.

Programa:

- Que es el Balance, Cuenta de Explotación y el Flujo de Caja
- Cuáles son los problemas habituales que generan falta de liquidez
- Soluciones para no tener problemas de liquidez
- Cuál es el endeudamiento óptimo
- ¿Por qué teniendo márgenes positivos no tengo beneficios?

## Afrontar situaciones laborales difíciles

Fechas: 3 y 5 de noviembre.

Fecha límite inscripción: 23 de octubre.

Horario: Martes y Jueves de 18:00 a 21:00.

Objetivos:

Despidos, miedo a ser despedido, recortes salariales, incumplimientos de aumentos salariales pactados, problemas de actitud, desmotivación,... Es el panorama del día a día de muchas empresas hoy. Y el directivo suele estar en el epicentro neurálgico de todos estos conflictos, siendo el encargado de gestionarlos, minimizarlos, solucionarlos o redirigirlos.

Programa:

- Manual de supervivencia del directivo.
- La gestión de los conflictos o los conflictos mal gestionados.
- Lo que somos comunica más que lo que decimos.
- Enfoques prácticos adaptados a las situaciones más comunes.
- Actitud y Emociones. ¿Quién gestiona a quien?

## Analizar el riesgo de cada cliente

Fechas: 11 y 12 de noviembre.

Fecha límite inscripción: 30 de octubre.

Horario: Miércoles y Jueves de 18:00 a 21:00

### Objetivos:

Actualmente, cualquier venta tiene una probabilidad de convertirse en un impagado y este impagado supone una financiación extra que la empresa deberá obtener para cubrirlo. Por tanto, las empresas deben establecer unas políticas de riesgos con el fin de otorgarle un determinado riesgo comercial a un cliente.

### Programa:

- Tipologías de clientes
- Crisis y su impacto en la concesión de riesgos
- Organización de un Departamento de Riesgos
- Política de Riesgos e Impagos
- Herramientas de Riesgos y Documentación (Impacto del nuevo PGC)
- Qué podemos aprender de los Bancos
- Casos Prácticos para distintas tipologías de clientes

## El cierre de ventas

Fechas: 21 de noviembre.

Fecha límite inscripción: 12 de noviembre.

Horario: Sábado de 9:00 a 15:00

### Objetivos:

Una de las carencias que más proliferan entre los comerciales es el no saber cerrar una venta después de haber realizado la argumentación. Mediante técnicas que han sido recientemente publicadas en USA expondremos las técnicas más eficaces para lograr cerrar una venta.

### Programa:

- ¿Por qué los comerciales no usan las técnicas que se les enseñan?
- ¿Qué información necesito conocer para poder vender y cerrar la venta?
- ¿Por qué van a estar dispuestos a cambiar de proveedor?
- ¿Me puedes dar 3 razones para cambiar de proveedor?
- Técnica FBI y MIR
- Modelo C-V-B y C-B-I
- Comportamiento del comprador. Técnica de los 30 segundos
- Proceso AIDA
- Uso de las emociones

## Optimismo en tiempos de crisis

**Fechas:** 9 de noviembre.

**Fecha límite inscripción:** 30 de octubre.

**Horario:** De 10:00 a 14:00

**Objetivos:**

Emilio Duró uno de los gurús españoles nos hablará de cómo ver la vida desde un punto de vista diferente. Es consultor y formador de directivos para empresas como Telefónica, Microsoft, Barclays, Ikea, BBBVA, BSCH, Unilever, Zurich, etc.

**Programa:**

- Conocernos: al finalizar el curso, en gran medida gracias al increíble test DISC, sabréis más de vosotros que en un muchas horas de reflexión
- Saber dónde queremos ir
- Querer emprender el camino

## Situación de la economía actual y estrategias de salida de la crisis

**Fechas:** 27 de noviembre

**Fecha límite inscripción:** 18 de noviembre.

**Horario:** Viernes de 16:00 a 20:00

**Objetivos:**

Todos sabemos ya por qué se originó la crisis actual, sin embargo, lo que ahora se plantea es cómo estaremos cuando la crisis acabe y cuáles son las formulas para salir de la misma. Se analizarán cuales son los factores clave que condicionarán cuales serán las empresas que saldrán de la crisis y cuáles no.

**Precio:**

Dado que su duración es de 4 horas el coste de este seminario es de 52 euros.

e&s escuela superior de negocios  
Complejo Parquesur. C/Pavías, 11. Castellón  
Tel. 964254969. Fax. 964253635  
secretaria@escuelasuperior.com  
www.escuelasuperior.com