

ESCOLA D'ESTIU 2011

GESTIÓ PER COMPETÈNCIES A LA PIME

ÀREA ACADÈMICA DE MÀRQUETING I DIRECCIÓ COMERCIAL



DATES I HORARI

18 i 25 de juliol (OPCIÓ CJ). 20 i 27 de juliol (OPCIÓ BCN).
2 jornades de 10:00h. a 13:30h. i de 16:00h. a 20:30h.

LLOC DE REALITZACIÓ

OPCIÓ CJ: Camp Joliu. Ctra. N-340, km.1202
43720 L'Arboç (Baix Penedès) TARRAGONA

OPCIÓ BCN: Universitat Internacional de Catalunya
c/Immaculada 22, 08017 Barcelona

OBJECTIUS

La complexitat de gestionar persones i grups humans radica (entre molts altres factors) en la necessitat d'actualitzar constantment les seves dimensions. Coneixements, habilitats i actituds són elements constitutius de les persones que pateixen canvis constants com a conseqüència de la pràctica laboral, accions de formació, vivències personals i altres experiències d'aprenentatge. La unitat de mesura per la qual es poden obtenir referents parametrizats sobre l'estat actual dels coneixements, habilitats i actituds ha vingut a denominar-se "competències", que cal desenvolupar i reforçar en els líders d'equips de treball per acompanyar a aquests al seu màxim nivell de rendiment.

L'objectiu del curs és facilitar referents conceptuals i d'aplicació pràctica que permetin reforçar de forma integrada totes aquelles competències relatives a la gestió d'equips mitjançant el corresponent desenvolupament de competències clau per al lideratge i la seva aplicació en la gestió d'equips d'alt rendiment.

A QUI ESTÀ ADREÇAT

- A tots aquells directius que busquen millorar les seves habilitats amb la finalitat de ser més eficaços en l'articulació de persones i grups en un ambient cooperatiu i d'alt rendiment; així com a tots els quals, sense ocupar funcions directives, pretenen assimilar un sistema coherent a través del com gestionar de manera sistemàtica els diferents sistemes de recursos humans.

METODOLOGIA

La metodologia del seminari és fonamentalment de caràcter pràctic i vivencial. Això implica que després de curtes intervencions teòriques, que ajuden a la introducció de cadascun dels temes, es proposen pràctiques que han de ser desenvolupades per cadascun dels participants o equips que es formaran a l'inici del seminari.

PROFESSOR

• **Alfons M. Viñuela (Director del curs)**

BSBA per ICFE University of South Carolina, Diplomant en Direcció de Màrqueting pel ISM, Diplomant en Relacions Públiques per EADA. Professor col.laborador de CJ Continua, Fundemí IQS/URL i Sage Logic Control Formació. Ha col.laborat també amb l'EUEE de la UB, UPC, ICAI-ICADE, EADA, ICFE i MS entre d'altres. Conferenciant PIMEC. Ha estat responsable de màrqueting i comunicació de Baqueira/Beret, Hoteles i Multipropiedad (Corporación Banesto), Oro Vivo i de les agències de publicitat ABM i MAV&CO de la que va ser director general associat. Col.legiat nº 1.062 del Col.legi Oficial de Publicitaris i Relacions Públiques de Catalunya.

PROGRAMA

- Competències i les seves accepcions.
- Conceptes utilitzats en Gestió de Competències.
- Les Competències en la definició del treball.
- Les competències en la funció directiva de la PIME
- Les Competències personals; característiques.
- Mètodes d'identificació i avaluació de Competències personals.
- Diagnòstic de les Competències. Avaluació 360°
- Competències clau per al lideratge de la PIME
 - Visió de negoci
 - Gestió del canvi
 - Comunicació inter-personal
 - Treball en equip i delegació
 - Intel·ligència emocional i asertivitat
 - Gestió eficaç del temps
- Del directiu al 'coach', una evolució per al gestor d'equips a la PIME

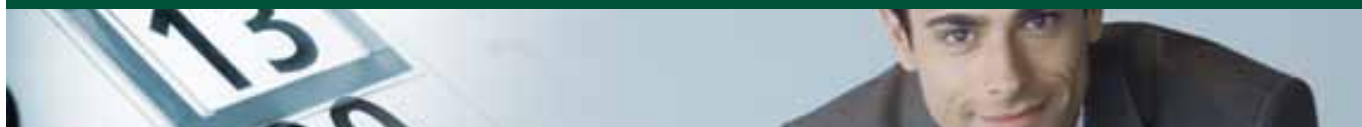
Cas pràctic: Avaluació del rendiment. Una eina aplicable als equips de treball en la PIME

Reserva la teva plaça complimentant la fitxa que trobaràs a www.cjcontinua.org
i enviant-la per fax al 977 67 08 51 o per mail a vgalimany@cjcontinua.org

ESCOLA D'ESTIU 2011

FÓRMULES IMBATIBLES EN VENDES

ÀREA ACADÈMICA DE MÀRQUETING I DIRECCIÓ COMERCIAL



DATES I HORARI

19 i 26 de juliol (OPCIÓ CJ). 20 i 27 de juliol (OPCIÓ BCN).
2 jornades de 10:00h. a 13:30h. i de 16:00h. a 20:30h.

LLOC DE REALITZACIÓ

OPCIÓ CJ: **Camp Joliu.** Ctra. N-340, km.1202
43720 L'Arboç (Baix Penedès) TARRAGONA

OPCIÓ BCN: **Universitat Internacional de Catalunya**
c/Immaculada 22, 08017 Barcelona

OBJECTIUS

- Actualitzar els coneixements comercials de l'audiència en el terreny Comercial/Vendes, amb fórmules de ràpida i fàcil aplicació, adequades per a qualsevol sector d'activitat: Industrial, Serveis, Gran Consum. L'objectiu, a més, serà que aquesta formació sigui de la màxima utilitat per a la PIME, ja que el curs està dissenyat per a aquest tipus d'empreses.

A QUI ESTÀ ADREÇAT

- A tot professional de l'àrea Comercial, Vendes o Màrqueting que desitgi millorar els seus coneixements i poder aplicar-los ràpidament i amb èxit en les vendes a la PIME.

METODOLOGIA

L'adequada combinació teòric/pràctica dels últims avanços en el camp comercial, que provocaran la participació activa dels alumnes durant tot el recorregut formatiu. Amb això s'aconseguirà una excel·lent experiència i capacitat de cada alumne, que li facilitarà l'aplicació en el seu lloc de treball.

PROFESSOR

• Felipe Botaya (Director del curs)

BSBA per ICFE University of South Carolina, MBA per IESME, Màster en Direcció de Màrqueting per ESADE. Doctorando. Professor col.laborador d'IESE Business School, EADA, UPC, UB, EUNCET, CJContinua. Conferenciant PIMEC. Ha treballat com a Director de Màrqueting de Moulinex, Grundig i Nutrexp. Product Manager Senior de Bimbo, Pepsico i Agrolimen, autor de llibres de màrqueting i articulista de diverses revistes d'escoles de negocis.

PROGRAMA

- 1) Fórmules per a guanyar consumidors
 - Què és un consumidor?
 - Què el mou?
 - Com convèncer'l?
- 2) Fórmules per als millors resultats en el canal de distribució
 - El punt de venda i la seva importància
 - Criteris de clients
 - Com vendre amb èxit?
- 3) Fórmules per a atacar als competidors
 - Tipologia de competidors
 - Aprofitar les seves debilitats
- 4) Fórmules de promoció i publicitat
 - Publicitat efectiva i econòmica
 - Promocions d'èxit

Exercicis, pel·lícules i casos pràctics per a discussió a classe.

Reserva la teua plaça complimentant la fitxa que trobaràs a www.cjcontinua.org
i enviant-la per fax al 977 67 08 51 o per mail a vgalimany@cjcontinua.org

PRESENTATIONS

ÀREA ACADÈMICA D'EXECUTIVE LANGUAGE LEARNING



DATES I HORARI

11, 13, 18 i 20 de juliol (OPCIÓ CJ i OPCIÓ BCN).
4 sessions de 16:00h. a 20:30h.

LLOC DE REALITZACIÓ

OPCIÓ CJ: **Camp Joliu.** Ctra. N-340, km.1202
43720 L'Arboç (Baix Penedès) TARRAGONA

OPCIÓ BCN: **Universitat Internacional de Catalunya**
c/Immaculada 22, 08017 Barcelona

IDIOMA

El curs es realitzarà íntegrament en anglès.

OBJECTIUS

- Saber emprar el llenguatge correcte en presentacions.
- Obtenir les eines lingüístiques necessàries per mantenir una comunicació en qualsevol registre i en aspectes de l'àmbit empresarial.

A QUI ESTÀ ADREÇAT

- El curs està adreçat a tots aquells que diàriament han de comunicar-se en llengua anglesa per diferents vies comunicatives i que volen millorar les seves aptituds en el àmbit de les presentacions.

REQUISITS

Per poder realitzar aquest curs és necessari tenir un nivell **INTERMEDIATE (B1)** de la llengua anglesa.

PROFESSOR

• Andrew Ashurst (Director del curs)

Llicenciat en Filologia Anglesa, CELTA (Certificate in English Language Teaching to Adults obtenint un "A") per University of Cambridge (UK) i WINEMAKING per University of California DAVIS (USA). Treballa com a Director de St. Paul's English Academy i ha impartit cursos de Business English a empreses, associacions i establiments com la Generalitat de Catalunya (INCAVI), Torres, Brose, Agbar, Bosch, Caixa Penedès, Freixenet, Intermarche. Co-autor del llibre ENGLISH FOR WINEMAKERS i creador de la serie ENGLISH FOR WINE ASPECTS. També ha treballat conjuntament amb la Creu Roja i Mas Albornar creant 2 cursos benefics de BUSINESS ENGLISH FOR THE UNEMPLOYED i ENGLISH FOR THE MENATLLY DISABLED respectivament. Professor del Departament d'Executive Language Learning de CJContinua.

PROGRAMA

- Welcoming your audience.
- Introducing yourself and the topic.
- Dealing with nervousness.
- Body language.
- Tips on presenting to an english-speaking audience.
- Presentation tools.
- Using approximate numbers.
- Creating effective visuals.
- Presenting visuals effectively.
- Types of visuals; describing graphs and charts.
- Interpreting visuals.
- Tips for describing trends.
- Concluding a presentation.
- Strategies for a good conclusion.
- Handling the question and answer session.

NOTA: En tots els mòduls es realitzaran casos pràctics.

Reserva la teva plaça complimentant la fitxa que trobaràs a www.cjcontinua.org
i enviant-la per fax al 977 67 08 51 o per mail a vgalimany@cjcontinua.org

TELEPHONING

ÀREA ACADÈMICA D'EXECUTIVE LANGUAGE LEARNING



DATES I HORARI

12, 14, 19 i 21 de juliol (OPCIÓ CJ i OPCIÓ BCN).
4 sessions de 16:00h. a 20:30h.

LLOC DE REALITZACIÓ

OPCIÓ CJ: **Camp Joliu.** Ctra. N-340, km.1202
43720 L'Arboç (Baix Penedès) TARRAGONA

OPCIÓ BCN: **Universitat Internacional de Catalunya**
c/Immaculada 22, 08017 Barcelona

IDIOMA

El curs es realitzarà íntegrament en anglès.

OBJECTIUS

- Saber emprar el llenguatge correcte en diferents situacions pel telèfon.
- Obtenir les eines lingüístiques necessàries per mantenir una comunicació en qualsevol registre i en aspectes de l'àmbit empresarial.

A QUI ESTÀ ADREÇAT

- El curs està adreçat a tots aquells que diàriament han de comunicar-se en llengua anglesa per diferents vies comunicatives.

REQUISITS

Per poder realitzar aquest curs és necessari tenir un nivell **INTERMEDIATE (B1)** de la llengua anglesa.

PROFESSOR

• Andrew Ashurst (Director del curs)

Llicenciat en Filologia Anglesa, CELTA (Certificate in English Language Teaching to Adults obtenint un "A") per University of Cambridge (UK) i WINEMAKING per University of California DAVIS (USA). Treballa com a Director de St. Paul's English Academy i ha impartit cursos de Business English a empreses, associacions i establiments com la Generalitat de Catalunya (INCAVI), Torres, Brose, Agbar, Bosch, Caixa Penedès, Freixenet, Intermarche. Co-autor del llibre ENGLISH FOR WINEMAKERS i creador de la serie ENGLISH FOR WINE ASPECTS. També ha treballat conjuntament amb la Creu Roja i Mas Albornar creant 2 cursos benefics de BUSINESS ENGLISH FOR THE UNEMPLOYED i ENGLISH FOR THE MENATLLY DISABLED respectivament. Professor del Departament d'Executive Language Learning de CJContinua.

PROGRAMA

- Telephoning basics: identifying yourself, getting through; making excuses.
- Dealing with communication problems.
- Exchanging and checking information.
- Spelling over the phone.
- Saying email addresses.
- Voicemail greetings.
- Leaving and taking messages.
- Prepositions.
- Making and confirming arrangements.
- Saying dates and times.
- More prepositions.
- Mobile phones calls.
- Making and dealing with complaints.
- A technical support hotline.
- Tips for telephone customer care.
- Making and reacting to proposals.
- Reaching arrangements.

NOTA: En tots els mòduls es realitzaran casos pràctics.

Reserva la teva plaça complimentant la fitxa que trobaràs a www.cjcontinua.org
i enviant-la per fax al 977 67 08 51 o per mail a vgalimany@cjcontinua.org

SOL·LICITUD D'INSCRIPCIÓ

■ PREU I RESERVA DE PLAÇA

El cost dels cursos de 15h. és de 640€*. Per a membres AACJ el cost està subvencionat i és de 240€*.

El cost dels cursos de 20h. és de 975€*. Per a membres AACJ el cost està subvencionat i és de 375€*.

El cost dels cursos de 25h. és de 1.200€*. Per a membres AACJ el cost està subvencionat i és de 450€*.

(*) El cost dels cursos és bonificable a través de la Fundació Tripartita. Aquesta bonificació es calcula en funció de les característiques de cada empresa. Demana'ns més informació si vols conèixer les bonificacions mínimes garantides per a qualsevol empresa.

■ DADES DE L'EMPRESA

Nom _____

Adreça _____

Població _____ Província _____ Codi Postal _____

Persona de contacte _____ Càrrec _____

Telèfon _____ e-mail _____ Fax _____

■ DADES DE FACTURACIÓ

Raó social _____ CIF _____

Número de compte Caixa Penedès (20 dígit) _____

■ DADES DEL CURS

Curs _____

Lloc de realització Opció CJ (Camp Joliu) Opció BCN (Universitat Internacional de Catalunya)

■ DADES DEL PARTICIPANT

Si és membre AACJ només cal que introdueixi el seu N° _____

Nom _____ DNI _____

Adreça _____

Població _____ Província _____ Codi Postal _____

Telèfon _____ e-mail _____ Fax _____

Càrrec _____ Data de naixement _____

Vol rebre informació per bonificar-se part del cost del curs a través de la Fundació Tripartita? Sí No

(Requisit indispensable estar donat d'alta al Règim General de la Seguretat Social)

En cas d'haver marcat **Si** en la pregunta anterior, preguem que ompli els següents camps:

Número de compte de Cotització S.S. (principal de l'empresa) ____ / ____ / ____ C.N.A.E. _____

Conveni Col·lectiu de l'empresa _____

Representació legal de treballadors Si No Tipus Delegat Personal Comitè Empresa Delegat Sindical

Al facilitar-nos aquestes dades, vostè ens autoritza que siguin incorporades en un fitxer del qual és titular CJContinua, els quals podran ser utilitzats per a la gestió de l'administració general, amb finalitats acadèmiques i per a l'enviament d'informació institucional per part de CJContinua. Si ho desitja, pot exercir els drets d'accés, cancel·lació i oposició regulats per la L.O.15/1999 dirigint-se a CJContinua mitjançant un correu electrònic o correu postal.

**Reserva la teva plaça complimentant aquesta fitxa i enviant-la per fax al 977 67 08 51 o per mail a vgalimany@cjcontinua.org
Un cop es rebí la inscripció, es domiciliarà el pagament al compte corrent de Caixa Penedès inclòs a la fitxa.**