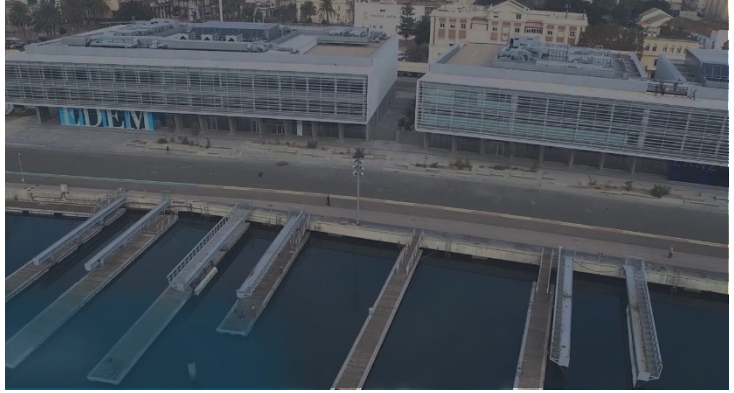
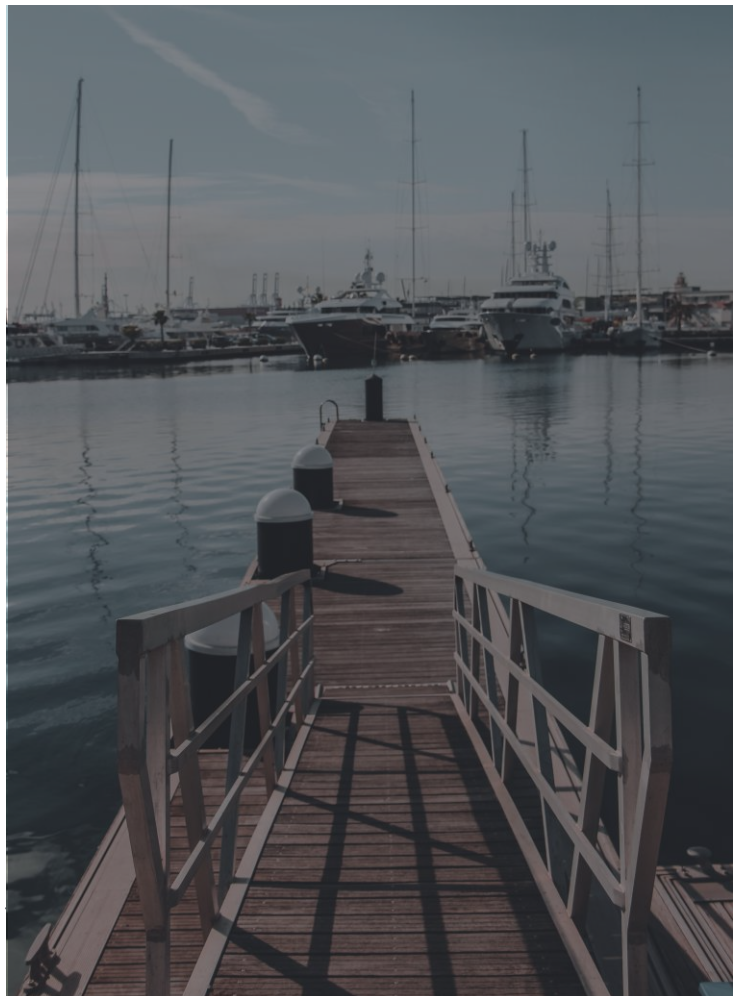
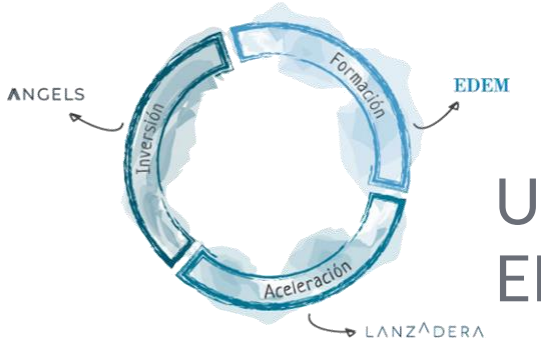
Marina de
Empresas
HACEMOS QUE LAS COSAS PASEN





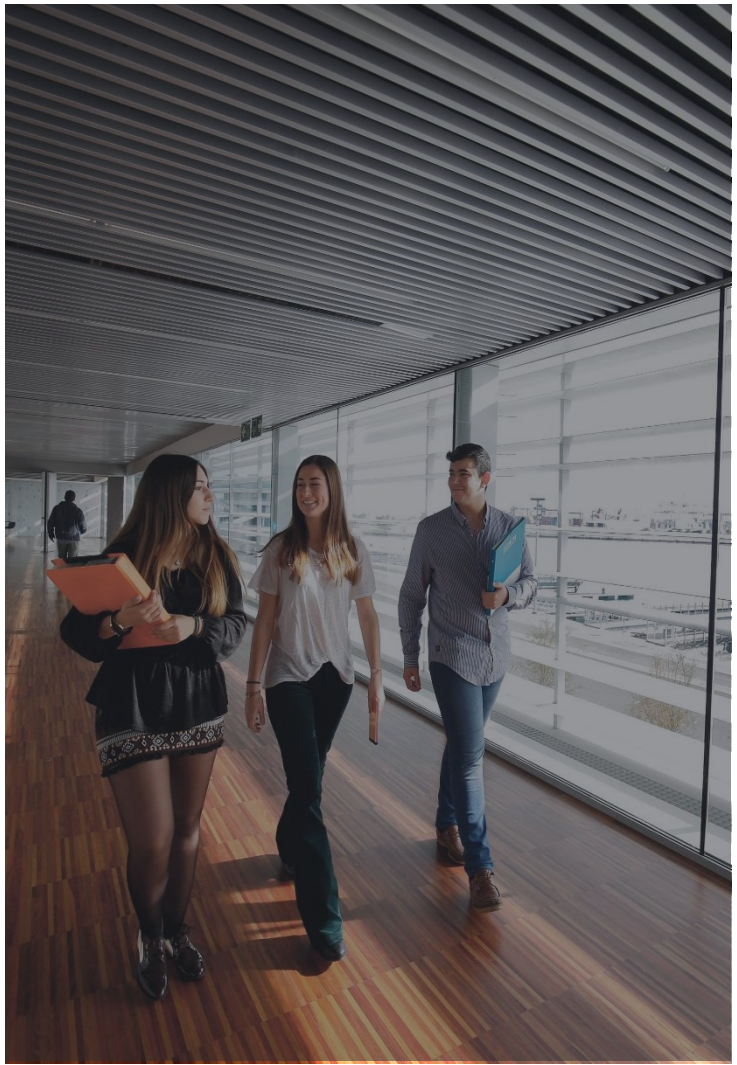


UN GRAN POLO EMPRENDEDOR EN EL MEDITERRÁNEO

Marina de Empresas, tiene como misión formar, asesorar y financiar a los emprendedores de hoy y del futuro. Se trata de una iniciativa de Juan Roig, presidente de Mercadona y "Presidente de Honor" de EDEM, que apoya el ciclo completo del emprendimiento uniendo en un mismo complejo a EDEM (formación), Lanzadera (aceleración) y Angels (inversión). Todas ellas comparten una misma filosofía basada en el liderazgo, el impulso de empresas sostenibles y la cultura del esfuerzo.

"Si hay emprendedores, habrá empresas;
hay empresas, habrá empleo
hay empleo, habrá riqueza
hay riqueza, y sabemos gestionarla,
habrá bienestar"

Juan Roig, Mecenas de Marina de Empresas



¿QUÉ ES EDEM?

EDEM Escuela de Empresarios es una Fundación sin ánimo de lucro cuya misión es:

"La formación de empresarios, directivos y emprendedores y el fomento del liderazgo, el espíritu emprendedor y la cultura del esfuerzo"

01

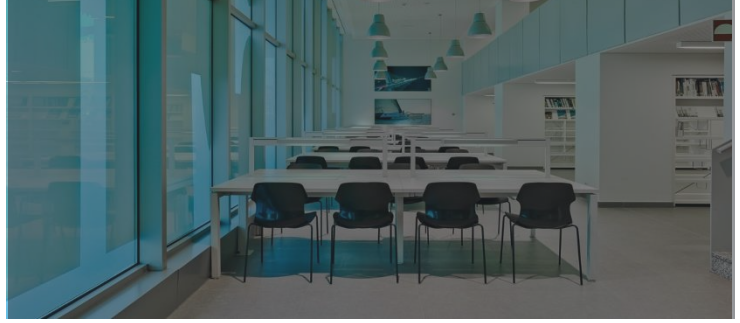
Escuela nacida desde el mundo empresarial

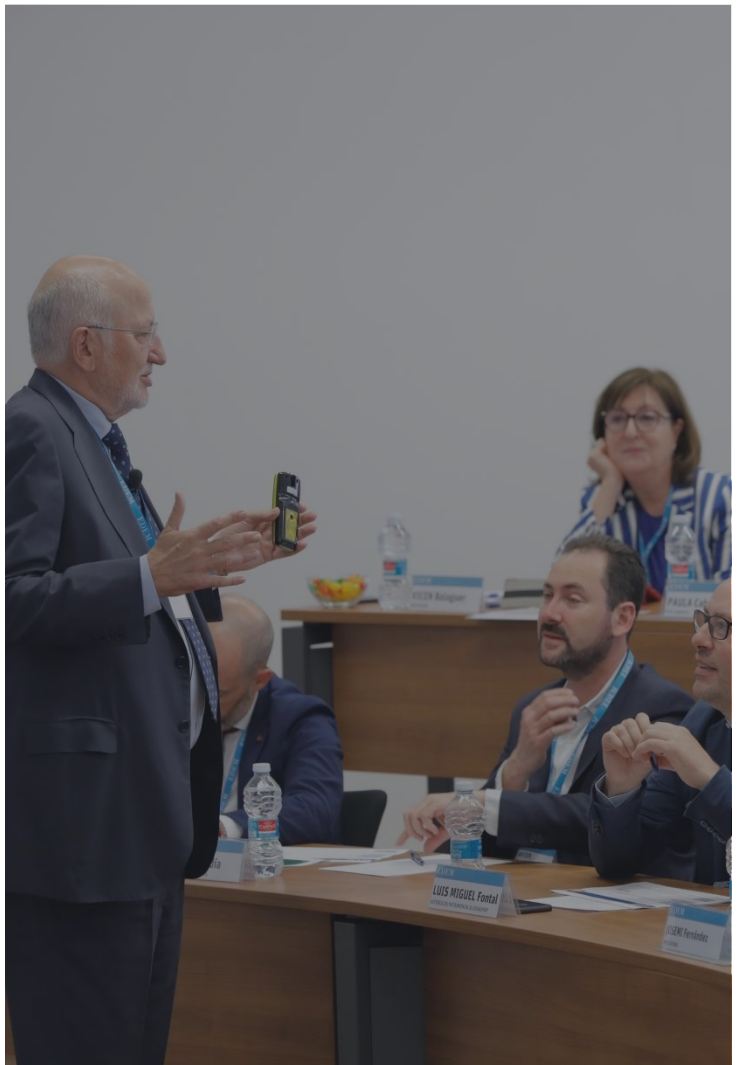
02

Programas impartidos por empresarios, directivos y docentes de máximo nivel

03

Alto rigor de calidad y formación





MEDOTODOLOGÍA DE LA FORMACIÓN IC-EDEM

FASE 1 - **Diagnóstico e Inmersión:** conocer la organización actual de la empresa, y las necesidades reales de la misma para la formación.

FASE 2 - **Ejecución:** puesta en marcha de temas logísticos y organización del curso (materiales, listado de alumnos, etc.).

FASE 3 - **Post Formación:** seguimiento y evaluación del curso y/o programa a su finalización, con el objetivo de conocer puntos de mejora y feed-back de los alumnos, los cuales pondremos en común con la empresa. De este modo, podremos desarrollar y mejorar las habilidades y conocimientos de nuestros alumnos.

Programa SUPÉRATE de Desarrollo Directivo para Arquitectos Técnicos

COAT VALENCIA
Colegio Oficial de la Arquitectura Técnica de Valencia

28 horas formativas + 1 hora seguimiento online

Mínimo 12 alumnos, máximo 30 alumnos

Objetivo:
Realizar una formación a medida completa para potenciar el talento empresarial y directivo de los arquitectos técnicos colegiados, así como su desarrollo personal.

2024

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

PROGRAMA SUPÉRATE DE DESARROLLO PROFESIONAL

(28 horas formativas + 1 hora seguimiento)

Horario: 15:30 – 19:30

Lugar: EDEM Escuela de Empresarios

1. **Liderazgo y gestión de equipos**
   26 de abril (Sesión 1 – 4 horas)
2. **Estrategia empresarial y entorno económico**
   10 de mayo (Sesión 2 – 4 horas)
3. **Proceso comercial y de ventas**
   17 y 24 de mayo (Sesiones 3 y 4 – 8 horas)
4. **Finanzas y gestión autónoma de la actividad**
   31 de mayo y 7 de junio (Sesiones 5 y 6 – 8 horas)
5. **Comunicación de alto impacto**
   20 de junio (Sesión 7 – 4 horas)
6. **Seguimiento**
   Fecha pdte. confirmar (Sesión extra online – 1 hora)

EDEM
Escuela de Empresarios

Reme Egea

Creadora del proyecto Con los pies en el Aula, Blogger, Podcaster, Conferenciante, consultora y socia de Proformación, S.L.

Impacta en directivos, emprendedores y mandos intermedios para que desarrollen el máximo potencial de sus equipos desde la base del Lean Management. Ha trabajado con clientes de muchos sectores (Ford Motor Company, Acciona, Bayer, Hinojosa, Orange, Schneider Electrics, etc.)

Matthias Beige

Licenciado en Psicología. Máster en Developmental Behaviourial Modelling (DBM®). Máster en Problem Solving y Máster en Coaching Estratégico.

Consultor, coach y formador en empresas nacionales y multinacionales de distintos sectores. Especializado en Process Coaching y experto en Coaching Estratégico.

Apasionado por conocer diferentes culturas, viajar y componer música.

ÍNDICE DE CONTENIDOS DE LA PROPUESTA FORMATIVA:

Liderazgo + Gestión de Equipos:

1. Autoliderazgo

- "Individuo, Equipo, Tarea, Autoliderazgo" - El Modelo de John Adair.
- "Jefe vs Líder" - El Liderazgo en las empresas.
- Adaptación de los estilos de liderazgo.

2. Individuo – Personas

- "Calidad, no Cantidad" - Motivación de las personas.
- "Crear vínculo, fomentar el engagement" – La importancia de la relación.
- Dar – pedir – exigir: cómo mantener la exigencia profesional.

3. Productividad – Tarea

- "Saber, poder, querer" - Condiciones para un buen desempeño.
- "Claridad" – Métodos para asignar tareas, delegar funciones y fomentar la autonomía.
- "Feedback" - Seguimiento continuo para el Alto Desempeño.

EDEM
Escuela de Empresarios

Reme Egea

Creadora del proyecto Con los pies en el Aula, Blogger, Podcaster, Conferenciante, consultora y socia de Proformación, S.L.

Impacta en directivos, emprendedores y mandos intermedios para que desarrollen el máximo potencial de sus equipos desde la base del Lean Management. Ha trabajado con clientes de muchos sectores (Ford Motor Company, Acciona, Bayer, Hinojosa, Orange, Schneider Electrics, etc.)

Matthias Beige

Licenciado en Psicología. Máster en Developmental Behaviourial Modelling (DBM®). Máster en Problem Solving y Máster en Coaching Estratégico.

Consultor, coach y formador en empresas nacionales y multinacionales de distintos sectores. Especializado en Process Coaching y experto en Coaching Estratégico.

Apasionado por conocer diferentes culturas, viajar y componer música.

ÍNDICE DE CONTENIDOS DE LA PROPUESTA FORMATIVA:

Liderazgo + Gestión de Equipos:

4. Equipo – Colaboración

- Grupo vs Equipo.
- "Desarrollo de la Eficacia Grupal" - El camino hacia la colaboración.
- "Código de la Cultura" - Lo que distingue a los Equipos de Alto Rendimiento.
- Objetivos - ¿Cómo ganar el máximo de puntos?
- Alinear a los equipos – Normas y reglas del juego.
- Difusión y divulgación en el equipo.
- Roles en el equipo, delegación y rendimiento - ¿Qué debe de hacer el líder?

Output de la sesión: Plan de Acción a medida con compromisos personales para impulsar tu liderazgo

EDEM
Escuela de Empresarios

Borja Nebot

Licenciado en Economía por la Universidad de Valencia (UV), Máster Profesional en Dirección Económico-Financiera por el Centro de Estudios Financieros (CEF) y Programa Avanzado de Dirección de Empresas por el Instituto de Empresa de Madrid (IE), entre otros.

Desde 2017 es gerente de COAT Valencia. Tiene una dilatada experiencia en puestos directivos en sectores empresariales muy diversos (construcción, transporte, turismo, salud, etc.) que le otorgan una visión trasversal de la actividad profesional.

Estrategia y entorno económico:

1. Descripción de la sesión
2. Los ámbitos personal y profesional de la arquitectura técnica
3. Situación de la arquitectura técnica y del sector
4. Objetivos estratégicos
5. Caso práctico

Output de la sesión: Guía de aspectos clave para la elaboración del plan estratégico

Rafael Machín

Economista y MBA por la Escuela de Ingenieros Industriales.

Conferenciante y Profesor en diversos Máster y Programas de varias Universidades como EDEM. Experto en Procesos Comerciales Físicos y Digitales, en Dirección en Venta Directa, Retail y Distribución y en Innovación Comercial.

Autor del libro "Supercomerciales"
30 años de amplia experiencia en Dirección Comercial, tanto en Redes de Distribución, como en equipos de Venta (dirección de equipos Nacionales de más de 2.000 profesionales) y Retail.

Trabajado para más de 300 empresas, entre las que se encuentran Vodafone, Seur, BAT, Prosegur, Toyota, Carrefour, Altran, Cepsa, MSD, Office Depot, Carrefour, Cobra, etc.

Director del Área de Conocimiento de la Asociación Española de Retail (AER) y de las aulas de Excelencia Comercial de la Universidad Autónoma de Madrid.

ÍNDICE DE CONTENIDOS DE LA PROPUESTA FORMATIVA:

Proceso comercial y de ventas:

1. Evolucionar la venta para captar más. La importancia de la metodología, la organización, el trabajo en equipo y estar actualizado para vender más en menos tiempo.

2. ¿Por qué captar más clientes? Protección de carteras frente a las crisis y mejora alternativa para negociar (MAAN).

3. ¿Por qué evolucionar nuestra forma de vender? Los *Superclientes*. Cómo se han transformado los clientes y como nos tenemos que transformar nosotros.

4. ¿Quién consigue captar clientes? Los *Supervendedores*. Posicionamiento y Diferenciación. De venta de Producto a Venta Consultiva Avanzada de soluciones Rentables.

- ¿Qué ofrecemos para captar? Cómo ofrecer valor a los clientes frente al precio.
- ¿Cómo posicionarnos como PARTNER de negocio de nuestro nuevo cliente?

5. ¿Cómo captar nuevos clientes? El proceso Comercial Perfecto de captación de nuevos clientes.

EDEM
Escuela de Empresarios

Rafael Machín

Economista y MBA por la Escuela de Ingenieros Industriales.

Conferenciante y Profesor en diversos Máster y Programas de varias Universidades como EDEM. Experto en Procesos Comerciales Físicos y Digitales, en Dirección en Venta Directa, Retail y Distribución y en Innovación Comercial.

Autor del libro "Supercomerciales"
30 años de amplia experiencia en Dirección Comercial, tanto en Redes de Distribución, como en equipos de Venta (dirección de equipos Nacionales de más de 2.000 profesionales) y Retail.

Trabajado para más de 300 empresas, entre las que se encuentran Vodafone, Seur, BAT, Prosegur, Toyota, Carrefour, Altran, Cepsa, MSD, Office Depot, Carrefour, Cobra, etc.

Director del Área de Conocimiento de la Asociación Española de Retail (AER) y de las aulas de Excelencia Comercial de la Universidad Autónoma de Madrid.

EDEM
Escuela de Empresarios

Proceso comercial y de ventas:

6. Después de la venta. Postventa para consolidar acuerdos y referenciar más.

- De pedidos a clientes, de clientes a Fans. Cómo hacer evolucionar nuestra relación el cliente. La personalización.
- La primera entrega, el momento de la verdad. El primer servicio perfecto. ¿Cómo dar seguimiento a la primera entrega para que el cliente este encantado con nuestro servicio y desee hacer más?
- Segundo pedido y siguientes.
    - Cómo aumentar la referenciación.
        - ❑ La entrevista de nuevo negocio analizando más aspectos del negocio del cliente.
        - ❑ Cómo ser guía de futuro y dar ideas al cliente de nuevo negocio.
- Cómo construir una relación híbrida con el cliente que nos permita atender una cartera mayor.
- Cómo utilizar la web de pedidos, cómo maximizar las visitas, cuándo y con qué frecuencia sustituir la visita física por la llamada.
- Cómo conseguir tener una relación largo plazo que nos permita fidelizar a los nuevos clientes.

Output de la sesión: Guía de metodología SPIN de preguntas poderosas para aumentar tu capacidad vendedora

Eva Chornet

Diplomada en Ciencias Empresariales

Postgramdo EMBA, Máster en dirección y administración de empresas

Postgrado, MDF, Máster en dirección financiera

Business Controller acreditado por el Colegio de economistas de Madrid

ESG Advisor por EFPA

Carrera profesional en empresa familiar propia

Fundadora de Hilarem Interim Management

Hilarem ofrece soluciones para la gestión empresarial de las Pymes.

ÍNDICE DE CONTENIDOS DE LA PROPUESTA FORMATIVA:

Finanzas y gestión autónoma de la pequeña empresa:

1. **Introducción al modelo de gestión profesional independiente**

2. **Eficiencia administrativa**

    - Legal.
    - Fiscal.
    - Administrativo: Software y Hardware.
    - Financiero.

3. **Modelo de negocio**

    - ¿Cuál es tu modelo de negocio? ¿Cómo calculo mis ingresos (precio-hora) y mis costes?
    - Ejemplo Hilarem Interim Manager.
    - Modelo Home.

EDEM
Escuela de Empresarios

Finanzas y gestión autónoma de la pequeña empresa:

Eva Chornet

Diplomada en Ciencias Empresariales

Postgramdo EMBA, Máster en dirección y administración de empresas

Postgrado, MDF, Máster en dirección financiera

Business Controller acreditado por el Colegio de economistas de Madrid

ESG Advisor por EFPA

Carrera profesional en empresa familiar propia

Fundadora de Hilarem Interim Management

Hilarem ofrece soluciones para la gestión empresarial de las Pymes.

5. Formación continua

6. Introducción al análisis de los estados financieros de la actividad profesional

- La contabilidad financiera como elemento de información y análisis para la toma de decisiones.
- Situación financiera y fuentes de financiación.
- Ingresos y gastos, introducción a la cuenta de pérdidas y ganancias.
- Rentabilidad. Introducción al margen bruto, EBITDA y beneficio neto.
- Flujos de efectivo, liquidez y solvencia del negocio.

Output de la sesión: Plantilla de cálculo de costes e ingresos para que puedas conocer la rentabilidad de tus servicios y tu precio-hora

Maribel Vilaplana

Maribel ha estado dedicada 20 años al mundo de la comunicación. La televisión, su medio; el público en directo, su reto. Ha compaginado su acreditada carrera en los principales medios audiovisuales de la Comunidad Valenciana, con la conducción de distintos eventos.

Su misión, hacerlos inolvidables. Su método, la conexión.

Licenciada en Ciencias de la Información, especialidad periodismo, ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional como presentadora de informativos y programas especiales de RTVV, además de dirigir y presentar distintos espacios de debate y actualidad. Su primera escuela, la radio, donde descubre el gran poder de seducción de la voz. Su primera puesta en escena, TVE. Su afianzamiento, Canal 9/RTVV

ÍNDICE DE CONTENIDOS DE LA PROPUESTA FORMATIVA:

Comunicación de Alto Impacto:

1. **El primer impacto. El momento de conectar con seguridad.**
   - Comunicar vs conectar.
   - ¿Qué es lo que seduce en un discurso? ¿y cuánto?
   - El gran enemigo, las inseguridades.
2. **La gran herramienta: La voz.**
   - La voz como elemento de persuasión.
   - Ejercicios prácticos en grupo: Respiración, volumen, tono, velocidad, claridad, pausas, silencios, interpretación…
3. **El lenguaje no verbal.**
   - El lenguaje no verbal.
   - Cuando nuestro cuerpo nos delata.
   - El efecto espejo.
   - Lenguaje no verbal. Kinesia.
   - Los gestos.
   - Lectura de nuestro propio lenguaje corporal.
   - Los cuatro pasos necesarios para proyectar una imagen persuasiva.

Output de la sesión: Guía de presentaciones eficaces y anexo de prácticas de lenguaje paraverbal para seguir potenciando tu oratoria

Tras finalizar esta sesión, se celebrará una entrega de diplomas físicos y un cóctel en el hall de EDEM como colofón al programa.

Eva Chornet

Diplomada en Ciencias Empresariales

Postgramdo EMBA, Máster en dirección y administración de empresas

Postgrado, MDF, Máster en dirección financiera

Business Controller acreditado por el Colegio de economistas de Madrid

ESG Advisor por EFPA

Carrera profesional en empresa familiar propia

Fundadora de Hilarem Interim Management

Hilarem ofrece soluciones para la gestión empresarial de las Pymes.

ÍNDICE DE CONTENIDOS DE LA PROPUESTA FORMATIVA:

Sesión de seguimiento:

1. Definición del propósito de la hoja de ruta

2. Plan de Acción concreto tras cada sesión formativa

3. Reflexiones finales del curso e ideas fuerza

4. Sesión online de seguimiento sobre la hoja de ruta con Eva Chornet (1 hora)

EDEM
Escuela de Empresarios

Propiedad intelectual

El presente documento, su contenido e imágenes son de uso exclusivo de EDEM. Queda prohibida la difusión, distribución o divulgación del presente documento y/o de cualesquiera otros facilitados en el desarrollo del curso y, particularmente, su difusión a través de entornos web cuya finalidad sea la de compartir documentos formativos (apuntes, etc.). El incumplimiento de esta prohibición generará las correspondientes responsabilidades a exigir por EDEM y/o por el profesor titular de la propiedad intelectual de los documentos formativos, así como de los titulares de los datos de carácter personal que, en su caso, aparezcan en los mismos

Marina de
Empresas
HACEMOS QUE LAS COSAS PASEN