Formación subvencionada

por la Fundación Arquitectura Técnica Valenciana

PROGRAMA

supérate

DESARROLLO DIRECTIVO Y GESTIÓN EMPRESARIAL PARA **ARQUITECTOS TÉCNICOS**

Marina de Empresas

EDEM Escuela de Empresarios

COAT VALENCIA Colegio Oficial de la Arquitectura Técnica de Valencia

FUNDACIÓN ARQUITECTURA TÉCNICA VALENCIANA

¿Por qué 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".

ASPECTOS DIFERENCIALES

- Es una escuela nacida desde el mundo empresarial.
- Los programas son impartidos por empresarios, directivos y docentes de máximo nivel.
- Alto rigor de calidad y formación enfocada a la puesta en práctica.

EDEM EN CIFRAS

MÁS DE 40
PROGRAMAS
FORMATIVOS

MÁS DE 20.000
ALUMNOS
FORMADOS

Como fundación, EDEM cuenta con **más de 150 empresas** que apoyan el proyecto año tras año. Los Patronos de la fundación son:

¿Qué es el programa formativo supérate?

El ejercicio de la arquitectura técnica requiere de una formación especializada y continua para acometer, con una solvencia técnica suficiente, los retos edificatorios a los que se enfrenta la profesión.

Pero, ¿qué parte del éxito profesional depende de esos conocimientos y qué parte de aplicar conocimientos y herramientas prácticas para gestionar la actividad empresarial?

En este programa formativo se expondrán las claves necesarias para tomar decisiones y gestionar estratégicamente la actividad.

Una formación eminentemente práctica para poder aplicar rápidamente en la actividad profesional.

Marina de Empresas
EDEM Escuela de Empresarios
COAT VALENCIA Colegio Oficial de la Arquitectura Técnica de Valencia
FUNDACIÓN ARQUITECTURA TÉCNICA VALENCIANA

supérate

DESARROLLO DIRECTIVO Y GESTIÓN EMPRESARIAL PARA ARQUITECTOS TÉCNICOS

28 horas formativas + 1 hora seguimiento

Máximo 24 alumnos

2023

Objetivos

Realizar una formación a medida completa para potenciar el talento empresarial y directivo de los Arquitectos Técnicos colegiados, así como su desarrollo personal.

Programa

21 de septiembre
01 Estrategia empresarial y entorno económico *(sesión 1 –4 horas)*

28 de septiembre
02 Liderazgo y gestión de equipos *(sesión 2 –4 horas)*

5 y 19 de octubre
03 Proceso comercial y de ventas *(sesiones 3 y 4 –8 horas)*

26 de octubre y 9 de noviembre
04 Finanzas para no financieros *(sesiones 5 y 6 –8 horas)*

17 de noviembre
05 Comunicación de alto impacto y clausura *(sesión 7 –4 horas)*

Hoja de ruta y seguimiento *(sesión extra online –1 hora)*

Acto de entrega de diplomas y fotografía grupal.

Marina de Empresas

EDEM Escuela de Empresarios

COAT VALENCIA Colegio Oficial de la Arquitectura Técnica de Valencia

FUNDACIÓN ARQUITECTURA TÉCNICA VALENCIANA

supérate

01

Estrategia y entorno económico

José Manuel Herráiz

Licenciado en Derecho por la Universidad de Valencia.
Máster Asesoría de Empresas. ISDE law&business school.
1999 Gerente área legal y laboral DELOITTE ABOGADOS.
2009 Director de Recursos Humanos REFRESCO IBERIA.
2017 Socio ARC Gestión Estratégica

Programa

1. Análisis del sector. Presente y futuro a medio y largo plazo.
2. Análisis de mercados. Evolución esperada.
3. Análisis de competidores. Posicionamiento y estrategia.
4. Análisis de la cadena de valor de la empresa. Factores clave.
5. Reflexión estratégica. Grandes desafíos para la empresa.

Marina de Empresas · EDEM Escuela de Empresarios · COAT VALENCIA Colegio Oficial de la Arquitectura Técnica de Valencia · FUNDACIÓN ARQUITECTURA TÉCNICA VALENCIANA

supérate

02

Liderazgo + Gestión de Equipos

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.

Programa

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.

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?

Marina de Empresas · EDEM Escuela de Empresarios · COAT VALENCIA Colegio Oficial de la Arquitectura Técnica de Valencia · FUNDACIÓN ARQUITECTURA TÉCNICA VALENCIANA

supérate

03

Proceso comercial y de ventas

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.

Programa

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.

6. **Después de la venta. Postventa para consolidar acuerdos y referenciar más.**
   - De pedidos a clientes, de clientes a Fans. Como 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.

Marina de Empresas · EDEM Escuela de Empresarios · COAT VALENCIA Colegio Oficial de la Arquitectura Técnica de Valencia · Fundación Arquitectura Técnica Valenciana

supérate

04

Finanzas para no financieros

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.

Programa

1. Estados Contables.
- La contabilidad financiera como elemento de información y análisis
- para la toma de decisiones.
- Balance de situación.
- Cuenta de pérdidas y ganancias (Margen Bruto / EBITDA
- Relación Balance de situación y Cuenta de pérdidas y ganancias.

2. Fondo de maniobra.

3. Necesidades Operativas de Fondo.

4. Periodo medio de maduración.

5. Rentabilidades.
- Rentabilidad de los activos.
- Rentabilidad económica.
- Rentabilidad financiera.

6. Recomendaciones sobre el equilibrio financiero y patrimonial.

7. ¿Qué es el control de gestión y por qué es importante? La herramienta fundamental para calcular nuestro precio de venta

8. Distinción entre costes fijos, variables e inversión Análisis de los costes y gastos que implica la prestación de nuestro servicio

9. Estimación de la cantidad de servicios mensuales prestados y cálculo del punto de equilibrio

10. Precio de mercado y valor añadido ¿Cómo me diferencio de la competencia?

11. Financiación y recursos a largo plazo.

Marina de Empresas
EDEM Escuela de Empresarios
COAT VALENCIA Colegio Oficial de la Arquitectura Técnica de Valencia
FUNDACIÓN ARQUITECTURA TÉCNICA VALENCIANA

supérate

05

Comunicación de Alto Impacto

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.

Programa

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.

Marina de Empresas · EDEM Escuela de Empresarios · COAT VALENCIA Colegio Oficial de la Arquitectura Técnica de Valencia · Fundación Arquitectura Técnica Valenciana

supérate

Hoja de ruta y 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).

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.

EDEM
La Marina de València
Carrer del Moll de la Duana
46024 Valencia

21 y 28 de septiembre.
5, 19 y 26 de octubre.
9 y 17 de noviembre.

De 15:30 a 19:30 horas.

Colegiados: 425€.
No colegiados: 750€.

PLAZAS LIMITADAS
SE CONCEDERÁN POR RIGUROSO ORDEN DE INSCRIPCIÓN

Marina de Empresas
EDEM Escuela de Empresarios
COAT VALENCIA Colegio Oficial de la Arquitectura Técnica de Valencia
FUNDACIÓN ARQUITECTURA TÉCNICA VALENCIANA