

El objetivo de este boletín mensual es establecer una comunicación con el entorno sobre el tema de creación y consolidación de empresas e informar de las actividades previstas en el Foro de Creación de Empresas.

Mayo						
L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

SEMINARIOS EMPRENDEDORES

Miércoles

Actividades relacionadas con el emprendedurismo, impartidas por parte del personal especializado del CEEI Valencia:

Seminario de Motivación Empresarial y Autoempleo:

Miércoles, 18 de mayo de 10:00 a 12:00 h.

Objetivos:

- Sensibilizar acerca del emprendedurismo, proporcionando información y recursos disponibles
- Reforzar la posibilidad de autoempleo como salida profesional
- Dar a conocer el Plan de Empresa



Seminario para la Creación de Empresas:

Miércoles, 11 y 25 de mayo de 16:30 a 20:00 h

Objetivos:

- Motivos para emprender
- Cómo financiar proyectos innovadores
- Plan de Empresa. Aspectos técnicos:



Marketing; Operaciones/Producción; Recursos Humanos; Económico-Financiero; Estructura Jurídico-Legal

Plan AVALEM JOVES

El Plan Integral de Formación y Empleo Avalem Joves de la Generalitat movilizará 205 millones de euros entre 2016 y 2020 para impulsar el acceso al empleo de 90.000 jóvenes, menores de 30 años en la Comunitat.

El Plan quiere ser un instrumento participativo y proactivo para facilitar la generación de oportunidades laborales para las personas jóvenes, y de sostenibilidad y crecimiento para las pymes.



Emprenemjunts para llegar a tus clientes

Actualmente, la plataforma web, cuenta con más de 80.000 personas registradas y cerca de 4.000 empresas dadas de alta.

La web con una media de 15.000 visitas diarias se consolida como una herramienta de comunicación, de información y de consulta, de utilidad para emprendedores, startups y pymes.



Emprenemjunts, es una iniciativa que surge en 2007, coordinada por el IVACE, junto a los Centros Europeos de Empresas Innovadoras (CEEIs) www.emprenemjunts.es/

JORNADAS ABIERTAS

Jueves

Los 4 pasos que aumentan drásticamente, tu probabilidad de Vender

Objetivos:

Sugerir mensajes efectivos que permitan generar más acuerdos con más clientes.
Descubrir las habilidades que te ayuden a dialogar con el cerebro primitivo de tus clientes y que permitirán a tu empresa alcanzar los objetivos de ventas.
Conocer el área cerebral preferente que ayuda a comunicar y persuadir con mayor eficacia

Programa:

- El cerebro de tus clientes: los tres cerebros
- Los 4 pasos que aumentan tu probabilidad de vender
- Cómo resolver, las preocupaciones reales de tus clientes
- La importancia y la prueba de los beneficios de tus productos o servicios
- El círculo virtuoso del modelo Customer Human Map
- Casos prácticos

Jueves, 12 de mayo de 16:30 a 20:00 h.

Design Thinking: Los principios del nuevo management

Objetivos:

Los nuevos modelos de gestión, en gran medida, tienen entre sus fuentes principales el Design Thinking y al Lean Startup, que están redescubriendo muchas de las formas y modos de llevar las empresas en la actualidad.

Dar a conocer los nuevos modelos de gestión y los principios que los sustentan. Enseñar en qué consiste el Design Thinking y cómo está afectando a los cambios en la manera de gestionar. Reflexionar sobre cómo adaptar estos nuevos principios a nuestras empresas.

Programa:

- Nuevos entornos que afectan a nuestra gestión.
- Design Thinking y Lean Startup. Qué son, para qué sirven y cómo se gestionan. Su influencia en la configuración del nuevo management.
- Principios del nuevo management. Ejemplos de gestión en empresas reales.
- Hacia dónde vamos en el management futuro.

Jueves, 26 de mayo de 16:30 a 20:00 h.