

A photograph of four business professionals in a meeting. In the background, a whiteboard is covered with various business diagrams and data. On the left, there are handwritten numbers: 1.600.000, 1.450.000, 1.44.000, and 1.200.000. Next to them is a pie chart with two segments labeled '48' and '32'. In the center, there are two organizational charts labeled '1.' and '2.', each showing three people. To the right, there is a bar chart with three bars labeled 'A5', 'A7', and 'A9', with arrows pointing upwards. Further right, there is a flowchart with a box labeled 'PROYECTO 66' and a lightbulb icon. At the top right, more numbers are written: 860.000, 1.560.000, and 2.450.000. The main text is overlaid on a semi-transparent blue rounded rectangle.

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS 2016

OBJETIVOS

El OBJETIVO GENERAL del programa se enmarca en dotar a los participantes de un mayor desarrollo personal y profesional que les permita progresar en su carrera y contribuir a la consecución y optimización de resultados de su empresa, consiguiendo con ello:

- Mejorar sus habilidades de liderazgo a través del conocimiento en profundidad de las distintas áreas funcionales de una organización.
- Prepararse para asumir responsabilidades basadas en la competitividad en un entorno internacional.
- Potenciar las habilidades necesarias para analizar y actuar ante situaciones que afecten a las organizaciones.
- Gestionar eficazmente equipos de alto rendimiento obteniendo la máxima efectividad y la generación de valor añadido.
- Desarrollar una visión integral de la empresa y aplicar métodos de toma de decisiones.

METODOLOGÍA

La metodología combina las técnicas participativas propias de la formación presencial y perfeccionamiento de directivos (método del caso, discusión en grupos, juegos de rol, juegos de empresa) con lecturas, preparación de ejercicios y casos, discusión en grupos, consultas con el profesorado.

Con esta combinación metodológica se consigue rentabilizar al máximo el tiempo de los participantes y alcanzar los objetivos del programa.

FORMACIÓN PRESENCIAL (100 horas):

Las clases presenciales se desarrollarán los viernes por la tarde de 16.00 a 21.00 h. y los sábados de 09.00 a 14.00 h en CVE, PLAZA MADRID N° 4 - sala 2ª planta - 47001 Valladolid.

La asistencia a clase deberá ser de un 75% de la duración del curso.

Para obtener el diploma acreditativo de la realización del curso, el alumno deberá elaborar, obligatoriamente, un **PROYECTO FINAL** sobre los contenidos del curso, que se podrá realizar de forma grupal y que se presentará los días 2 y 3 de diciembre de 2016.

El coordinador del curso, Sr. Ramón Miquel (rmiquel@iddconsultoria.com) irá guiando su realización (fundamentalmente a través de correo electrónico) y resolverá las dudas que pudieran surgir.

DIPLOMA DE ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS emitido por IDD - INNOVACIÓN Y DESARROLLO DIRECTIVO

Para la obtención del Diploma, se deben cumplir los siguientes requisitos académicos:

- 75 % asistencia a la formación presencial
- ENTREGA DEL PROYECTO FINAL

INFORMACIÓN

INNOVACION Y DESARROLLO DIRECTIVO, S.L.

imparte los módulos del programa de Administración y Dirección de Empresas.

DURACIÓN: 100 horas presenciales

- Fecha inicio: 23 de septiembre de 2016
- Fecha fin: 3 de diciembre de 2016

PROGRAMA

ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

FINANZAS (10 HORAS)

Contenidos:

- Estados contables
- Análisis de estados financieros
- Situación y evolución económico-financiera
- Cash Flow
- Presupuesto de tesorería



NEGOCIACIÓN (10 HORAS)

Contenidos:

- Elementos de una negociación
- Características de una negociación
- Preparación de una negociación
- Punto de partida de una negociación
- La posición negociadora: dureza o suavidad
- Las concesiones en una negociación
- El factor emocional en una negociación
- La guerra psicológica en una negociación



HABILIDADES DIRECTIVAS (10 HORAS)

Contenidos:

- El rol del directivo.
- Liderazgo.
- Trabajo en equipo.
- Negociación.
- Motivación.
- Ejercicios de carácter experiencial.
- Juegos de rol.
- Auto evaluación de las habilidades individuales.
- Diagnóstico.



MARKETING (10 HORAS)

Contenidos:

- Investigación de mercados.
- Dirección comercial y sus elementos.
- Marketing mix.
- Estrategias de comercialización.
- Elaboración del plan de marketing.
- Selección de casos de marketing.
- Presentación de trabajos de marketing.
- Análisis de estrategias empresariales de marketing.
- Análisis de Planes de marketing de empresas.



RECURSOS HUMANOS (10 HORAS)



Contenidos:

- El papel de las personas en las empresas
- Las personas como ventaja competitiva
- Planificación
- Organización
- Selección
- Formación y Desarrollo
- Valoración de puestos de trabajo
- Evaluación del desempeño
- Sistemas retributivos
- Gestión por competencias
- Delegación
- Gestión de equipos y sus recursos
- Gestión de carreras profesionales
- Estrategia personal y profesional
- Gestión del cambio en recursos humanos

FISCALIDAD (10 HORAS)

Contenidos:

- La fiscalidad en la empresa
- Planificación y estrategia fiscal

MERCADO DE CAPITALES (10 HORAS)

Contenidos:

- Definición y clasificación según funciones y actividades
- Mercado de Renta Variable
- Definición, características y funciones
- Estructura, operativa y sistemas de contratación
- Análisis bursátil: análisis fundamental vs. técnico
- OPV y OPAS
- Mercado de Renta Fija
- Definición, características y tipos de emisiones
- Emisiones de renta fija pública
- Emisiones de renta fija privada
- Derivados financieros
- Futuros
- Opciones
- Productos estructurados

CONTROL DE GESTIÓN Y SISTEMAS DE COSTE (10 HORAS)

Contenidos:

INTRODUCCIÓN.

- Definición de Control de Gestión.
- Requisitos y objetivos. Ventajas y limitaciones.
- Estructura organizativa y cultura de empresa.
- El diseño del Control de Gestión.
- Las tres columnas del Control de Gestión. Objetivos.

TÉCNICAS PRESUPUESTARIAS.

- Fases del proceso presupuestario.
- El presupuesto fijo. El presupuesto flexible.
- El presupuesto base cero.

INTRODUCCIÓN A LOS SISTEMAS DE COSTES .

- Definición de coste.
- Naturaleza y clasificación de los costes.
- Sistemas de costes.

ÉL MÉTODO ABC DE CÁLCULO DE COSTES.

ELABORACIÓN, SEGUIMIENTO Y PRESENTACIÓN DEL PLAN ESTRATÉGICO DE NEGOCIO (MÓDULO TRONCAL)

PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO (10 HORAS)

Contenidos:

- El presente modulo se elaborará durante la impartición del programa.
- Elaboración del Plan estratégico de negocio.
- Seguimiento y tutoría
- Presentación Proyecto Final



CALENDARIO DEL PROGRAMA

DIRECCION ESTRATEGICA

FINANZAS

NEGOCIACION

HABILIDADES DIRECTIVAS

MARKETING

DIRECCION DE RRHH

FISCALIDAD

MERCADO DE CAPITALES

CONTROL DE GESTION

PRESENTACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

FECHAS	CONSULTOR
23 - 24 SEPTIEMBRE	Jaime Tomás
30 SEPTIEMBRE / 1 OCTUBRE	Ramón Miquel Jordan
7 - 8 OCTUBRE	Jaime Tomas
14 - 15 OCTUBRE	Antonio Valls
21 - 22 OCTUBRE	Helena López Casares
4 - 5 NOVIEMBRE	Cristina Cama
11 - 12 NOVIEMBRE	Didac Cervera
18 - 19 NOVIEMBRE	Débora González Celdrán
25 - 26 NOVIEMBRE	Luis Miguel Gómez Fraite
2 - 3 DICIEMBRE	Ramón Miquel Jordan

EQUIPO DE CONSULTORES



JAIME TOMÁS



Director General de IDD, INNOVACIÓN Y DESARROLLO DIRECTIVO

Ha cursado estudios de Economía en la Universidad de Barcelona, es Master en Dirección y Administración de Empresas por la University of South Carolina. Es profesor visitante en los Programas Masters y de Postgrado de diversas Universidades españolas y latinoamericanas. Es consultor especializado en Potenciación de negocio. Es experto en Consultoría Estratégica y dirige e imparte Programas de Habilidades Directivas, Habilidades Personales y Habilidades comerciales.

Trabaja proyectos de cambio, transformación y clima humano con equipos directivos de varias empresas.

Imparte conferencias y seminarios sobre liderazgo, negociación, superación y motivación enfocándose al refuerzo de las actitudes de las personas y al desarrollo de las habilidades necesarias para conseguir el éxito personal y profesional.

Premio Aefol Expoelearning 2014 a la Trayectoria Profesional

Es autor de los libros "Swim consigue lo que te propones" con David Meca editado por Bresca Editorial y "Supérate en el laberinto", editado por Wolters Kluwer.

RAMÓN MIQUEL



Licenciado en Ciencias Económicas, especialidad Empresa. Censor Jurado de Cuentas. PDD por el IESE y con asistencia a diversos cursos y seminarios en el extranjero, destacando su participación en el Management Residential Course en Sundridge Park, Londres, y en el Alpha International General Management Programme por el INSEAD en Fontainebleau, Francia.

TRAYECTORIA PROFESIONAL

Su actividad profesional se ha desarrollado como Director Financiero en varias empresas multinacionales durante más de 20 años, con una amplia experiencia en el área financiera y de RRHH, habiendo desempeñado como directivo y gerente, cargos de responsabilidad en empresas internacionales de distintas nacionalidades.

Es consultor de finanzas de importantes empresas y entidades financieras, y especialista en las áreas de contabilidad, costes y control de gestión.

Es coordinador de diversos programas de Master de Dirección y Planificación Estratégica y de las áreas de finanzas, costes y contabilidad.

Ha participado en proyectos de análisis, viabilidad y reestructuring con diversas entidades financieras españolas y latinoamericanas.

Es profesor visitante en los programas Master y de Postgrado de la Universidad Pompeu Fabra y de la Universidad Diego Portales de Chile.

ANTONIO VALLS



Licenciado en Administración y Dirección de Empresas por ESADE. Es Consultor empresarial.

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Profesor Colaborador del IDEC, UNIVERSITAT POMPEU FABRA, y profesor visitante asiduo en diversas universidades y escuelas de negocios. También presta sus servicios a empresas, administraciones públicas, y otros organismos e instituciones.

Posee una gran experiencia como directivo de proyectos empresariales en compañías nacionales e internacionales tanto dentro como fuera de España.

Especialista en temas de auto conocimiento, autocontrol, auto motivación y empatía, el proceso de aprendizaje de la toma de decisiones, la formulación de planes, la gestión del tiempo, el liderazgo y la gestión de equipos, la negociación y la gestión del estrés.

Es un profesional de la Formación en Habilidades Personales y de Dirección.

Bibliografía: "Las 12 habilidades directivas clave", Ed. Gestión 2000 "Negocie, disfrute y gane", Ed. Gestión 2000

"La inteligencia emocional en la empresa", Ed. Gestión 2000 "Guía práctica del benchmarking", Ed. Gestión 2000

"Consiga el éxito en su trayectoria profesional", Ed. Gestión 2000 "Automotivación: Claves para disfrutar del trabajo y de la vida, con ilusión y entusiasmo", Bresca Editorial.

HELENA LÓPEZ CASARES



Licenciada en Ciencias de la Información por la Universidad Complutense de Madrid. Experta Universitaria en Comunicación Pública y Defensa por la UNED y el Instituto Gutiérrez Mellado. Máster en Marketing y Comunicación por IDE CESEM. Máster en Dirección de Comunicación y RR.PP. por ECOL-Universidad de Barcelona. Especialista en presentaciones de TV por Comunicación y Práctica. Experta en Protocolo por la Escuela Internacional de Protocolo. Coach por Coachville. Monitora de biodanza según el Sistema Javier de la Sen de Biodanza. Actualmente cursa el título de Terapeuta Transpersonal en la Escuela de Terapia Transpersonal y actualiza sus conocimientos de coaching en la Escuela Transpersonal de Coaching.

Actividad docente

Dentro del ámbito docente imparte clases en programas de formación centrados en comunicación, coaching, habilidades directivas, liderazgo y programas de desarrollo personal, tanto para empresas como para entidades académicas. Colabora con la Universidad Europea de Madrid, con la Universidad Internacional de Andalucía y con la Universidad CEU San Pablo de Madrid para sus programas de posgrado.

Formación y consultoría

Dentro de este apartado se engloban los cursos que realiza para organizaciones y los proyectos de consultoría en los que participa, así como los programas de coaching para empresas.

Conferencias

En su faceta como conferenciante participa en foros abiertos y en conferencias internas organizadas por empresas e instituciones en España y en el extranjero. También presenta y conduce actos, eventos y galas.

CRISTINA CAMA



Es Licenciada en Psicología Empresarial por la Universidad de Barcelona. Doctorando en Sociología y Ciencias Políticas por la Universidad de Madrid. Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA) por la Escuela de Administración de Empresas de Barcelona (EAE). Máster en Programación Neurolingüística (PNL) certificada por Synapsis de Brasil. Diplomada en Eneagrama y Crecimiento Personal certificada por la Fundación Claret.

Es miembro del Colegio Oficial de Psicólogos de Cataluña (Colegiado N° 7556).

Ha sido Directora del área de Desarrollo y Gestión de Personas en varias empresas nacionales y multinacionales. Desde 1992 es Consultora experta en Desarrollo Organizacional y Crecimiento Personal colaborando con diferentes empresas de distintos sectores empresariales. También destacan asociaciones y colegios profesionales así como Ayuntamientos, Cámaras de Comercio, Federaciones de Empresarios y Universidades.

Diseña e imparte programas de Formación Empresarial, Talleres Vivenciales, Outdoor Training y Sesiones Productivas en Desarrollo Organizacional, Crecimiento Personal y Profesional, Inteligencia emocional, Eneagrama, Programación Neurolingüística, Competencias intrapersonales e interpersonales, Comunicación Empática y Asertiva, Relación interpersonal, Resolución de conflictos y Creatividad e innovación.

En la actualidad es Consultora experta en Habilidades personales y directivas.

Ha publicado diversas obras: "A unique experience-I'mstillamazed. Very-personal view of the 9th IODA Conference", "Cómo Fidelizar a los clientes", "Las competencias del liderazgo", "Estimular la participación facilita una dirección eficaz de equipos", entre otras publicaciones.

DIDAC CERVERA



Es licenciado en Ciencias Exactas (Matemáticas), especialidad Cálculo Automático. Diplomado en Contabilidad Financiero-Fiscal. Ha participado en Seminarios y cursos Comerciales y de Marketing.

TRAYECTORIA PROFESIONAL

Ha desarrollado su carrera bancaria primero como Jefe Comercial en Banco Atlántico en Madrid. En Bankinter como Jefe de Promoción de Negocio, Director de Agencia y Subdirector de Organización en Madrid y Director de Organización en Las Palmas de Gran Canaria. Director Regional de Canarias y Director Regional de Madrid de Barclays Bank, Branch Banking Manager de Chase Manhattan Bank España, Director de Sucursales y Director de División de Banca de empresas del Banco Herrero, Director general adjunto y Responsable del Área de Negocio de Caja Segovia. Agente Financiero del Deutsche Bank.

Es profesor de temas Financieros en La Escuela de Negocios de la Universidad de Murcia, e imparte Programas de formación de Análisis de Riesgos y Basilea en diversas entidades financieras.

Es profesor del Programa de Dirección Económico Financiera y del Programa de Costes y Control de Gestión de IDD.

Es Profesor del Centro de Estudios Garrigues, en el Master de Banca Privada y del Master Executive de Finanzas.

En la actualidad es consultor de varias empresas.

DÉBORA GONZÁLEZ CELDRÁN



Doctora en Teoría Económica por la Universidad Autónoma de Barcelona (Cátedra Jean Monette). Licenciada en ADE por la Universidad de Barcelona. Diplomada en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona. CAP (Certificado de Aptitud Pedagógica)

EXPERIENCIA PROFESIONAL

Profesora asociada en la Escuela Universitaria de Turismo adscrita a la Universidad de Girona. Profesora invitada en el Diploma de Especialización en Asesoría Financiera y Gestión de Patrimonios de la Universidad de Zaragoza. Profesora invitada en el postgrado de Dirección Administrativa y Financiera de la Universidad de Barcelona. Directora de Contenidos, Profesora y Tutora de los Programas online del curso DAF y EFA (EFPA) para entidades financieras.

Ha impartido múltiples programas en gestión de riesgo de crédito, aplicación de Basilea II, banca e inversión y mercados financieros, análisis de clientes, prevención de blanqueo de capitales y MIFID, como prevenir la morosidad, planes de pensiones y fondos de Inversión, viabilidad de proyectos, entre otros.

Es profesora de Contabilidad Analítica y Sistemas de Costes para la toma de Decisiones en el programa de Dirección Económico-Financiero (Federación Asturiana De Empresarios (FADE), Confederación Vallisoletana de Empresarios (CVE) y Federación Empresarios Rioja (FER).

Formadora en empresas nacionales y multinacionales.

LUIS MIGUEL GÓMEZ FRAILE



Es Licenciada en Psicología Empresarial por la Universidad de Barcelona. Doctorando en Sociología y Ciencias Políticas por la Universidad de Madrid. Máster en Administración y Dirección de Empresas (MBA) por la Escuela de Administración de Empresas de Barcelona (EAE). Máster en Programación Neurolingüística (PNL) certificada por Synapsis de Brasil. Diplomada en Eneagrama y Crecimiento Personal certificada por la Fundación Claret.

Es miembro del Colegio Oficial de Psicólogos de Cataluña (Colegiado N° 7556).

Ha sido Directora del área de Desarrollo y Gestión de Personas en varias empresas nacionales y multinacionales. Desde 1992 es Consultora experta en Desarrollo Organizacional y Crecimiento Personal colaborando con diferentes empresas de distintos sectores empresariales. También destacan asociaciones y colegios profesionales así como Ayuntamientos, Cámaras de Comercio, Federaciones de Empresarios y Universidades.

Diseña e imparte programas de Formación Empresarial, Talleres Vivenciales, Outdoor Training y Sesiones Productivas en Desarrollo Organizacional, Crecimiento Personal y Profesional, Inteligencia emocional, Eneagrama, Programación Neurolingüística, Competencias intrapersonales e interpersonales, Comunicación Empática y Asertiva, Relación interpersonal, Resolución de conflictos y Creatividad e innovación.

En la actualidad es Consultora experta en Habilidades personales y directivas.

Ha publicado diversas obras: "A unique experience-I'mstillamazed. Very-personal view of the 9th IODA Conference", "Cómo Fidelizar a los clientes", "Las competencias del liderazgo", "Estimular la participación facilita una dirección eficaz de equipos", entre otras publicaciones.

Precio del curso: 1.300 € (*)

Inscripción:

Remitir ficha de inscripción (descargar haciendo clic [aquí](#)) cumplimentada a formacion@cve.es o fax 983.393.011

(*) Los costes de matrícula de este curso, podrán ser bonificados al 100% a través de la Fundación Tripartita. SOLO PARA EMPRESAS.

Para más información puede ponerse en contacto con el Departamento de Formación de CVE. 983.39.51.31