

II Edición

PROGRAMA DE GESTIÓN EMPRESARIAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS PARA INGENIEROS/AS

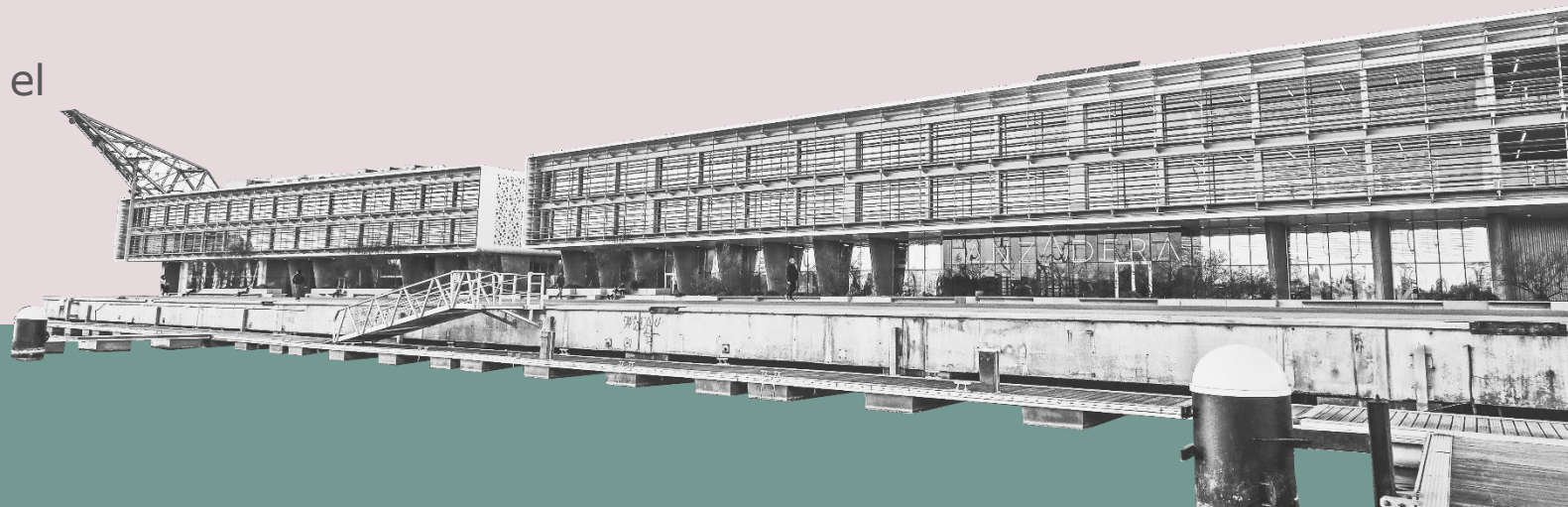


UN GRAN POLO EMPRENDEDOR EN EL MEDITERRÁNEO

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, Mecenaz 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"

- Escuela nacida desde el mundo empresarial.
- Programas impartidos por empresarios, directivos y docentes de máximo nivel.
- Alto rigor de calidad y formación.





PROGRAMA

PROGRAMA DE HABILIDADES DIRECTIVAS PARA INGENIEROS



Colegio de Ingenieros
de Caminos,
Canales y Puertos



CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA:

- ❖ Programa orientado a un grupo de entre 15 y 30 alumnos.
- ❖ Perfil del alumnado: ingenieros colegiados del COIICV, COIAL, COITCV y del CICCPC
- ❖ Formación presencial en EDEM.
- ❖ 36 horas formativas en 9 jornadas de 4 horas.



OBJETIVO:

- ❖ Realizar un programa formativo a medida dirigido a ingenieros con el objetivo de que desarrollen nuevas habilidades de gestión 360º aplicables en su día a día.



FECHAS:

- ❖ Detalladas en la siguiente transparencia.

PRECIO

- ❖ Para colegiados COIICV, COIAL, COITCV y CICCPC: 1.000€



PROGRAMA

PROGRAMA DE HABILIDADES DIRECTIVAS PARA INGENIEROS

36 horas formativas

- **Entiende los números de tu negocio**
19 de noviembre – 16:00 – 20:00 horas
- **Ámbitos legales: fiscalidad y cuestiones laborales**
26 de noviembre – 16:00 – 20:00 horas
- **Liderazgo y Gestión de equipos**
3 de diciembre – 16:00 – 20:00 horas
- **Creando una Estrategia comercial**
14 y 21 de enero – 16:00 – 20:00 horas
- **Inteligencia Artificial aplicada a la empresa**
28 de enero – 16:00 – 20:00 horas
- **Estrategia aterrizada a presente próximo y plan de negocio**
4 y 11 de febrero – 16:00 – 20:00 horas



**EVA
CHORNET**

Diplomada en Ciencias Empresariales

Postgrado 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.

Entiende los n°s de tu negocio

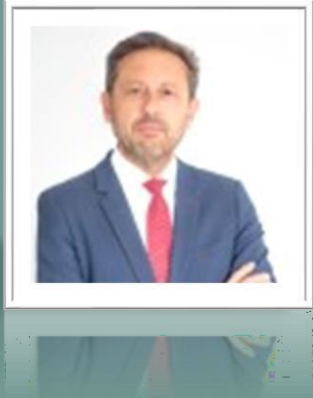
1. Introducción al modelo de gestión profesional independiente

2. Modelo de negocio

- ❖ ¿Cuál es tu modelo de negocio?
- ❖ Ejemplo de Hilarem Interim Manager.
- ❖ Modelo Home.

3. 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.



**JORGE
TAMARIT**

Jorge Tamarit Barres es un experimentado administrador con una destacada trayectoria de más de 26 años en TAMARIT ASESORES, S.L.P., donde ha brindado servicios de asesoramiento y consultoría con excelencia y profesionalismo.

Además, como ponente en EDEM Escuela de Empresarios, ha compartido su amplio conocimiento en fiscalidad con los participantes del curso Superpymes, demostrando habilidades de comunicación efectiva y un profundo dominio del tema.

Su formación académica incluye un Master en Derecho Concursal y en Auditoría, respaldado por una licenciatura en Administración y Gestión de Empresas.

Esta combinación de experiencia práctica y sólida formación educativa lo posiciona como un experto en su campo, capaz de ofrecer soluciones y estrategias efectivas en el complejo mundo empresarial y financiero.

Ámbitos fiscales de la PYME

1. Relaciones con la Agencia Tributaria

- ❖ Notificaciones / firma electrónica.
- ❖ Diligencias de embargo de créditos.
- ❖ Certificados de contratistas y subcontratistas.
- ❖ Derivaciones de responsabilidad a administradores por deudas con la AEAT.
- ❖ Prescripción en el ámbito tributario.
- ❖ Obligaciones de conservación de documentación.

2. Principales áreas de riesgo fiscal

- ❖ Planificación fiscal.
- ❖ Prevención de riesgos fiscales.
- ❖ Principales áreas de riesgo fiscal.

3. Incentivos fiscales para las PYMES

4. Novedades fiscales 2024

**ALBA
PÉREZ**

Alba Pérez Canet, Asociada Principal en Uría Menéndez | Laboral, destaca como una figura destacada en el ámbito legal laboral.

Con más de nueve años en Uría Menéndez, ha consolidado su experiencia en derecho laboral, ofreciendo asesoramiento experto a una amplia gama de clientes.

Su compromiso con la educación se refleja en su labor como Profesora en EDEM Escuela de Empresarios y en la Universidad de Valencia, donde imparte conocimientos en áreas como Derecho del Trabajo y Derecho de la Empresa.

Además, su búsqueda constante de la excelencia académica se refleja en su Doctorado en Derecho del Trabajo en curso y en su historial académico, que incluye una Licenciatura en Derecho con premio extraordinario.

Alba es una figura destacada en el campo legal, comprometida con la excelencia y la educación continua.

Ámbitos laborales de la PYME

1. Obligaciones iniciales/generales en materia laboral y de Seguridad Social (nómina, cotizaciones, convenio, compliance).
2. Contratación: modalidades y novedades legislativas.
3. Registro de jornada y horas extra.
4. Extinciones contractuales: causas, calificación, indemnizaciones y tips prácticos.



Liderazgo:

Objetivo: Adquirir habilidades de liderazgo fundamentales para desarrollar a las personas y orientar la ejecución de sus tareas.

1. Identificar las bases de un liderazgo potente y efectivo.
2. Aplicar herramientas específicas para fomentar la cercanía y el desarrollo.
3. Conocer técnicas para una delegación de tareas eficaz.
4. Desarrollar la capacidad de dar un *feedback* correctivo y *feedback* de reconocimiento.

**pte adaptar contenidos de Liderazgo y Gestión de Equipos a la duración de la jornada*



Gestión de equipos:

Objetivo: Adquirir las claves más importantes para fomentar una cultura de equipo que facilite una mayor motivación y cohesión

1. “Dinámica grupal” – Retos en la gestión y cohesión de equipos.
2. Conocer las claves para crear y dirigir un equipo diverso, eficaz y exitoso.
3. Conocer las ventajas que nos ofrece la cooperación vs la competición en los equipos de trabajo.
4. Generar un entorno donde los integrantes del equipo puedan compartir información, ideas y experiencia de forma constructiva.

**pte adaptar contenidos de Liderazgo y Gestión de Equipos a la duración de la jornada*

Docentes Liderazgo y Gestión de equipos



**REME
EGEA**

Diplomada en Magisterio de Educación Física, Licenciada en Psicología, Master en Developmental Behavioral Modelling (DBM).

Formadora en Habilidades Directivas y Gestión de Equipos de trabajo, 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.)

Le gusta encontrarse con personas diferentes, con nuevos aprendizajes y retos cada día. Disfruta marcando positivamente las vidas de quienes se cruzan en su camino.

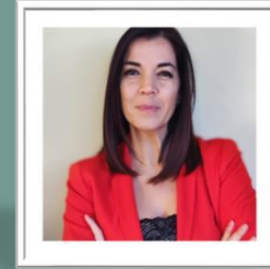


**MATTHIAS
BEIGE**

Director de Operaciones en Proformación S.L. Formador y Coach Ejecutivo, experto en Liderazgo y Gestión de Equipos.

Formador y Coach Ejecutivo especializado en el Desarrollo de Líderes y Equipos. Ayuda a sus clientes a convertir habilidades directivas en hábitos de Alto Rendimiento para crear un impacto sostenible y verificable. Creador de "Transfer" - programa para la transferencia de la formación al puesto de trabajo.

Desarrolla su trabajo con equipos directivos en empresas multi/nacionales ayudando a mejorar el Performance. Su foco de atención se centra en aspectos relacionados con el comportamiento organizacional y su impacto en la cultura empresarial.



**SARA
PAREJA**

Coaching Ejecutivo y Mentoring, AECOP. Profesional experimentada en la gestión del talento, liderazgo y desarrollo organizacional. Colabora con organizaciones y Escuelas de Negocios desarrollando tareas de coaching ejecutivo y formación en resolución de conflictos

Especialidad en Gestión, Desarrollo y Retención del Talento.

Psicología Aplicada a las organizaciones.

Mediación Civil, Mercantil y Familiar.

Consultora, Coach y Formadora en Proformación.

Consultoría estratégica en RRHH

Programas de Coaching Ejecutivo y Directivo.

IBEX35, Fortune 500, empresas multinacionales, nacionales.

EDEM



**MARA
CLARAMUNT**

Mara Claramunt es coach ejecutiva en el ámbito organizacional y psicoterapeuta, así como experta en procesos de desarrollo personal y de softskills. Licenciada en Psicología y Periodismo, y Master en Developmental Behavioral Modelling (DBM).

Ha ejercido como periodista en RTVV durante más de 7 años como redactora y guionista, así como directora y locutora del programa "Comarca a Comarca".

Tras su etapa profesional en el mundo del periodismo, Mara decidió emprender su propia aventura profesional en el ámbito de la psicología, abriendo su propia clínica privada en la que a día de hoy sigue ayudando a todo tipo de personas en ámbitos relacionados con el desarrollo personal y la gestión del miedo, la ansiedad y el estrés.

Además, es colaboradora en Proformación S.L. y "Con los Pies en el Aula" como coach y formadora.



**EDUARDO
ROSSER**

Director Gerente de Rosser Management y de Persuassion. Consultor y Coach en empresas multisectoriales de ámbito nacional e internacional. Sociólogo, Postgrado en RRHH, y Coreógrafo lingüístico-Comercial. Imparte clases en Universidades y en diferentes Escuelas de Negocios del país. Conferenciante habitual en foros y seminarios profesionales. Autor de los libros "Gestión Telefónica de Cobros" (2004), "Tú eliges. Persuasión 2.0" (2012) y "Técnicas de venta para emprendedores" (2014); y de numerosos artículos en revistas especializadas.

Eduardo lleva 23 años desarrollando acciones formativas similares para empresas como Miniland, Arsys, IBM, Cyte, Nokia, Lilly, Teoxane, Grupo Quirón, Clínicas Baviera, Reig Jofré, Línea Directa, Plus Ultra, Axa, Fremap, Race, Hispanitas, Galp, Coca-Cola, Movistar, Panama Jack, Heineken, Mustang, Mahou, CaixaBank, Vodafone, Nestlé, Central Lechera Asturiana, Loterías y Apuestas del Estado, Aquaservice, Audi, El Pozo, Décimas, TAU, Porcelanosa, Páginas Amarillas, Logista, Ikea, DHL, Aernnova, Cruz Roja, Incarlopsa, Seur, PSA Citroën-Peugeot, Grupo Soledad, Milar, etc.

ÍNDICE DE CONTENIDOS - Sesiones 5 y 6 (8h)

EDEM

Creando una estrategia comercial

Objetivos:

1. Revelar cuál es el talón de Aquiles de los hábitos de ventas tradicionales.
2. Destapar cuáles son los errores en los que suelen incurrir muchas empresas en su operativa comercial.
3. Descubrir una manera proactiva de captar y gestionar a los clientes que equilibre la garra comercial con la comodidad del cliente y que mejore las diferentes ratios, sobre todo los de captación, venta cruzada y los de cierre.
4. Diseñar una operativa comercial para adaptar los métodos de venta a la tipología de clientes actual.
5. Encontrar estilos de venta adaptados a nuestro sector y a nuestros clientes.



**EDUARDO
ROSSER**

Director Gerente de Rosser Management y de Persuassion. Consultor y Coach en empresas multisectoriales de ámbito nacional e internacional. Sociólogo, Postgrado en RRHH, y Coreógrafo lingüístico-Comercial. Imparte clases en Universidades y en diferentes Escuelas de Negocios del país. Conferenciante habitual en foros y seminarios profesionales. Autor de los libros "Gestión Telefónica de Cobros" (2004), "Tú eliges. Persuasión 2.0" (2012) y "Técnicas de venta para emprendedores" (2014); y de numerosos artículos en revistas especializadas.

Eduardo lleva 23 años desarrollando acciones formativas similares para empresas como Miniland, Arsys, IBM, Cype, Nokia, Lilly, Teoxane, Grupo Quirón, Clínicas Baviera, Reig Jofré, Línea Directa, Plus Ultra, Axa, Fremap, Race, Hispanitas, Galp, Coca-Cola, Movistar, Panama Jack, Heineken, Mustang, Mahou, CaixaBank, Vodafone, Nestlé, Central Lechera Asturiana, Loterías y Apuestas del Estado, Aquaservice, Audi, El Pozo, Décimas, TAU, Porcelanosa, Páginas Amarillas, Logista, Ikea, DHL, Aernnova, Cruz Roja, Incarlopsa, Seur, PSA Citroën-Peugeot, Grupo Soledad, Milar, etc.

Creando una estrategia comercial

1. ¿Cómo puedo/debo contactar con potenciales clientes sin parecer desesperado?
2. ¿Cómo ofrecer de manera persuasiva sin resultar invasivo?
3. Doctor, ¿qué es lo que pasa? Cuando el cliente te posiciona equivocadamente.
4. Reglas lingüísticas de la captación y el ofrecimiento no invasivo.
5. Actitudes ante el cierre de la venta: ¿Por qué SÍ hay que forzar el cierre?
6. ¿Tienes cierres de ventas o los cierres te tienen a ti? Recuerda, es SU cierre.
7. El catálogo: En realidad sabes muchas más técnicas de las que te imaginas
8. ¿Vendes o creas clientes? Si a mí no me importa, él se olvidará de mí.
9. Diegos, quejas y reclamaciones: qué demonios quiere realmente.
10. Modelo "Pace & Leading": a aprendes a calmar a un cliente o no funcionará.
11. Olvida los contra-argumentos y explicaciones y paga peaje emocional.
12. Antes de la seducción viene la sedación. El peaje emocional ante objeciones.



**JUANJO
MILLA**

Juanjo Milla es un referente en el ámbito del Data Science, la Inteligencia Artificial y la analítica avanzada en España.

Con más de una década de experiencia impulsando la transformación tecnológica en empresas, ha liderado proyectos de datos e IA en sectores diversos como tecnología, retail y energía. Es CEO y cofundador de Milmoh, empresa dedicada a ayudar a las pymes a tomar decisiones tecnológicas más inteligentes, y presidente y cofundador de ANBAN, la Asociación Nacional de Big Data y Analytics.

A lo largo de su trayectoria, ha desempeñado roles clave como Director de Datos en Latency, Head of Data & AI en Jeff, y Head of Data & Analytics en Grupo Soledad, donde fundó y consolidó departamentos de datos desde cero.

Compagina su labor profesional con la docencia universitaria en la Universidad Miguel Hernández, donde también desarrolla un doctorado en Learning Analytics, centrado en la aplicación de la IA a la educación.

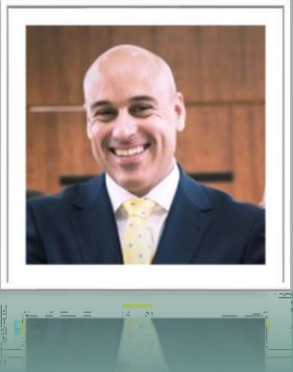
Divulgador, asesor y ponente habitual en congresos tecnológicos —como PalmeraTech, del que es cofundador y director—, Juanjo combina su sólida base técnica con una clara visión estratégica sobre el futuro de la inteligencia artificial y su impacto en los negocios.

ÍNDICE DE CONTENIDOS - Sesión 7 (4h)

EDEM

Inteligencia Artificial aplicada a la empresa

1. **Exploración de los fundamentos de la IA:** ¿Cómo la IA está cambiando y va a cambiar la forma en que las PYMES operan en España?
2. Cómo utilizar **ChatGPT** para mejorar la productividad y la innovación en la empresa.
3. ¿Qué **otras herramientas de inteligencia artificial** se pueden utilizar en el ámbito empresarial, con especial foco en el sector de la ingeniería?
4. Cómo tomar en cuenta la **seguridad y privacidad** de los datos de la empresa a la hora de aplicar la inteligencia artificial.
5. **Resumen y plan de acción** de IA para cada PYME del sector ingenieril.



**RAFA
MARTÍNEZ**

Licenciado en Economía por la Universidad de Valencia

MBA Executive por la universidad europea.

Más de 15 años como profesor en planificación estratégica y finanzas en diversas escuelas de negocios.

Miembro en varios comités de dirección de empresas como advisor en estrategia y finanzas.

Estrategia aterrizada al presente próximo y Business plan

- 1. Definición de Plan Estratégico, y diferencias con un business plan**
- 2. Perfiles del equipo directivo:**
 - ❖ Que necesita la empresa para desarrollar un Plan Estratégico
- 3. Tipos de estrategia más comunes**
- 4. Desarrollo de un caso práctico de un Plan Estratégico**
- 5. Herramientas de Control para un Plan Estratégico:**
 - ❖ El cuadro de mando integral

PROPIEDAD INTELLECTUAL

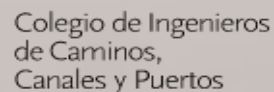
El presente documento, su contenido e imágenes son de uso exclusivo de EDEM. Queda prohibida la difusión, distribución o divulgación del presente documento y/o de cualesquiera otros facilitados en el desarrollo del curso y, particularmente, su difusión a través de entornos web cuya finalidad sea la de 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



**UNA OPORTUNIDAD DE POTENCIAR
NETWORKING Y COMPARTIR
EXPERIENCIA Y FORMACIÓN CON OTROS
PROFESIONALES DE LA INGENIERÍA.**

INCOMPANY

Formación a medida



EDEM