

Diseña y desarrolla tu propio

Plan de Negocio

De Profesional a Emprendedor



Un curso para transformar tu
idea en un proyecto empresarial

MADRID

15 de Marzo – 26 de Abril 2013

Hotel NH Príncipe de Vergara



www.iir.es/cursosexecutive/

Formación Certificada por:

avie

asociación de
viveros - incubadoras
de empresas

Con la colaboración de:



Vivero de Empresas de Vicálvaro



madridEmprende
AGENCIA DE DESARROLLO ECONÓMICO

40 Horas de formación presencial

15 Horas de trabajo personal

10 Jornadas intensivas

7 Expertos asesores en más de
450 proyectos empresariales

Ahorro de 600€ antes del 15 de Febrero

AGENDA-HORARIO

JORNADA 1: Viernes, 15 de Marzo de 2013	
8.45	Recepción de los asistentes
9.00-13.30	MODULO I De profesional a emprendedor. Introducción al proceso de emprendimiento
15.00-19.00	MODULO II Estrategia emprendedora
JORNADA 2: Sábado, 16 de Marzo de 2013	
9.00-13.30	MODULO III La Comunicación como herramienta
JORNADA 3: Viernes, 22 de Marzo de 2013	
16.00-20.00	MODULO IV Marketing y Emprendimiento
JORNADA 4: Sábado, 23 de Marzo de 2013	
9.00-13.30	MODULO V Operaciones, Tecnología, Innovación y Calidad
JORNADA 5: Viernes, 5 de Abril de 2013	
16.00-20.00	MODULO VI Finanzas para Emprendedores
JORNADA 6: Sábado, 6 de Abril de 2013	
16.00-20.00	MODULO VI (Continuación) Finanzas para Emprendedores
JORNADA 7: Martes, 9 de Abril de 2013	
16.00-18.00	MODULO VII Obligaciones Legales
18.15-20.15	MODULO VIII Gestión de RR.HH.
JORNADA 8: Viernes, 12 de Abril de 2013	
16.00-20.00	MODULO IX Habilidades
JORNADA 9: Sábado, 13 de Abril de 2013	
9.00-13.30	MODULO X Estrategias de Desarrollo de Negocio
JORNADA 10: Viernes, 26 de Abril de 2013	
16.00-19.00	MODULO XI Presentación de Casos Prácticos

A QUIEN VA DIRIGIDO

EMPRESAS

- Apoya a tus profesionales y ofréceles una alternativa para reorientar su carrera profesional

PROFESIONALES

- Con experiencia que busquen nuevas oportunidades profesionales y quieran liderar su propio negocio

OBJETIVOS

La situación económica está **revolucionando el mundo profesional**. Todos los profesionales se están viendo afectados. ¿Hacia dónde dirigir los pasos en este nuevo entorno profesional?

¿Tienes una idea?. ¿Aún no la tienes pero **estás dispuesto a encontrarla?**

¿Y si pones en marcha **tu propio proyecto** empresarial?

¿Por qué no **convertirte en emprendedor**?

Aprovecha tu **experiencia**, cuentas con un importante **background**

y **know-how**. No rompas con el pasado, utilízalo y **reorienta tu carrera**. Transfórmate en el líder de tu nueva etapa profesional.

Pero para ello es preciso ir sobre seguro. Para que la **transición de profesional a emprendedor** sea **exitosa** no basta con la experiencia y los conocimientos técnicos acumulados durante años de profesión. Es preciso **conocer las normas**, manejar las **herramientas** y dominar las **habilidades** que le **transformarán** en un **emprendedor de éxito**.

iiR España, con la colaboración de la **Asociación de Viveros Incubadoras de Empresa -AVIE-**, pone en marcha un **programa intensivo** para formar a los **profesionales de hoy y futuros emprendedores**.

¡Obtén el APOYO profesional y experto que necesitas PARA poner en marcha TU NEGOCIO!

DE PROFESIONAL A EMPRENDEDOR

- Por dónde empiezo: la **decisión** y la **idea**. Buscando una oportunidad de negocio
- ¡Eureka!... ¿y ahora qué?: la necesidad de **seguir una estrategia**. El modelo, el plan de negocio y la acción
- **Dándome a conocer**: aprendiendo a usar las herramientas del marketing y la comunicación
- **Operaciones, Tecnología, Innovación y Calidad: cómo** se hace
- La **financiación** es importante: ¿dónde puedo encontrarla?. Diseñando el plan económico-financiero
- El proceso de **constitución**: ¿qué trámites son imprescindibles?
- Cumpliendo mis **obligaciones** como **empresario**: prevención de riesgos laborales, prevención del blanqueo de capitales y fiscalidad
- **La idea es mía**: propiedad intelectual y protección de datos
- Compensación, seguridad social... **¿cómo gestiono los RR.HH.?**
- Habrá **habilidades que serán necesarias**: trabajando el liderazgo, la negociación y las competencias empresariales
- Cómo hacer que el **proyecto perdure**: estrategias de desarrollo de negocio

Media Partners



Con agradecimiento a:



MADRID
JÓVENES
EMPRESARIOS

25% de descuento para los Asociados de AJE
que se inscriban a este curso

NUESTROS INSTRUCTORES

El mejor equipo de Expertos

- > Más de **25 años** dedicados al **asesoramiento de futuros emprendedores**
- > Más de **3.000 horas** dedicadas a la **formación sobre emprendimiento**
- > Responsables de la **puesta en marcha, dirección y gestión de 4 viveros de empresas**

- > **Impulsores y asesores** de la creación, implantación, crecimiento y consolidación de **452 proyectos empresariales**

- > Algunos **Proyectos** en los que han participado: Global Incubator, Iphonedroid, Supertruper, Argos, Agora News, Fluf, Inmersis, Tequila Works, Think Innova, Nommac, TuaTú, Hispaled, Aqualitas, Quorum, TGO, Letmesee, Area6, Fidiliti



Francisco José Blanco Jiménez

Vicerrector de Información y Comunicación de la Universidad Rey Juan Carlos. Director de la Cátedra Madrid-Emprende de la Universidad Rey Juan Carlos y el Ayuntamiento de Madrid. Director del Vivero de Empresas de Vicálvaro (Madrid). Co-director de la Cátedra Bancaria Jóvenes Emprendedores. Miembro de la National Business Incubation Association de EE.UU. Presidente de "AVIE", Asociación de Viveros de Empresa. Coordinador del Módulo de Economía del Máster en Diplomacia y RRHH de la Escuela Diplomática. Miembro del Centro de Estudios de Economía de Madrid de la Universidad Rey Juan Carlos. Miembro del Centro de Investigación "Internacional Legal Advine and Foreign Investment Latin América". Miembro del Centro de Estudios para Iberoamérica de la Universidad Rey Juan Carlos. Ha sido Vicerrector de Institutos y Centros Universitarios de la Universidad Rey Juan Carlos (2004-2006) y Vicedecano de Profesorado Campus de Vicálvaro FCJS, URJC. Titular de Universidad de Economía Aplicada de la URJC a tiempo completo desde 2000. Miembro del Tribunal de Oposiciones de la Carrera Diplomática en las convocatorias 2002 y 2003. Doctor en CC Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense. Ha sido miembro del Jurado de los Premios Aster en Trayectoria Profesional e Investigación desde el 2005 al 2010. Medalla de Honor de la Escuela Diplomática. Ministerio de Asuntos Exteriores. Diploma en Alta Dirección de Universidades-CRUE. Realización VII Curso de Análisis Económico del Derecho. Universidad de Harvard. Incubator Management Certificate Program. Participación como ponente, inauguración y clausura de numerosos seminarios, congresos internacionales y ponencias.



Carmen de Pablos Heredero

Doctora en Ciencias Económicas y Empresariales. Profesora Titular en la Universidad Rey Juan Carlos, Departamento de Economía de la Empresa (Administración, Dirección y Organización). Directora del Máster Oficial y Programa de Doctorado en Organización de Empresas y co-directora del Máster Oficial y Programa de Doctorado en Emprendedores. Ha trabajado como consultora en las áreas de Organización y Estrategia en Primma. Dirige el grupo de investigación OpenInnova que estudia factores empresariales e institucionales que promocionan la implantación de prácticas de innovación abierta en las empresas y forma parte de otros grupos de investigación centrados en innovación como el grupo Prime-UAM y la Red de Excelencia PRIME de la Unión Europea. Ha sido responsable de proyectos competitivos internacionales, nacionales y locales de transferencia de conocimiento desde el año 2000. Dirige la Cátedra de Jóvenes Emprendedores de la Comunidad de Madrid. Revisora y miembro de comités científicos de conferencias y revistas del ámbito nacional e internacional en el campo de la dirección estratégica, organización y tecnologías de información y comunicación. Profesora visitante en varias Universidades extranjeras en Estados Unidos, Australia y Latinoamérica. Directora de once tesis doctorales. Ha presentado trabajos de investigación desde el año 1996 en diferentes foros internacionales, autora de libros y capítulos de libros. Tiene reconocidos dos sexenios de investigación por el Ministerio de Educación Español.



José A. Monterrubio

Profesor Titular de Derecho Administrativo en la Universidad Rey Juan Carlos desde 1998. Con anterioridad a esta fecha ha ocupado como funcionario de carrera diversos puestos en la Administración General del Estado (1985-1996) y ha sido Profesor de Derecho Administrativo en el Centro de Estudios Superiores Sociales y Jurídicos "Ramón Carande", centro universitario adscrito a la Universidad Complutense de Madrid (1995-1998). Desde 2003 compagina su labor docente con tareas de gobierno en dicha Institución, siendo miembro de su Consejo de Gobierno y Delegado del Rector para Asuntos Jurídicos. Abogado del Ilustre Colegio de Abogados de Madrid y Asesor de Administraciones Públicas. Desde los años noventa, es coordinador y ponente de Cursos de especialización jurídica en diversas instituciones públicas y privadas. Entre las materias impartidas están: Procedimiento Administrativo, Jurisdicción Contencioso-Administrativa, Responsabilidad Patrimonial de las Administraciones Públicas, Potestad sancionadora, Revisión de actos en vía administrativa y jurisdiccional, Tramitación de recursos administrativos, Expropiación forzosa, Convenios, pactos y acuerdos de las Administraciones Públicas, Elaboración de informes y documentos administrativos, Función Pública, Actividad administrativa de inspección, Derecho Funerario, etc. Participa habitualmente como profesor y conferiante en Cursos de Verano, Jornadas, Seminarios y Máster, como en el de Emprendedores de la Universidad Rey Juan Carlos. Es autor de diversas publicaciones y artículos en revistas especializadas.



Enrique Redondo Quintana

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad Complutense de Madrid, especialidad de Economía Internacional y Economía del Desarrollo. MBA in Finance and Investments, Zicklin School of Business, Baruch College, City University of New York. Actualmente es Profesor del Departamento de Economía Aplicada I de la Universidad Rey Juan Carlos. Coordinador de Contenidos del Curso Especialista Universitario en Gestión de Empresas para Emprendedores. Colaborador habitual del Vivero de Empresas de Vicálvaro y del Vivero de Empresas de Móstoles en temas de formación de viveristas (Comunicación, Presentaciones eficaces, Hablar en Público, Negociación para Emprendedores, Elevator Pitch, Business Plan). Desde 1994 colabora como profesor-formador en Habilidades Directivas y Comerciales en diferentes organizaciones y universidades, entre ellas Baruch College en CUNY-City University of New York. Con anterioridad a su salto al mundo de la docencia universitaria fue Assistant Manager del Departamento de Logística de Toyota España (1998-2000) y Analista de Grandes Riesgos en Crédito Caución (2002-2007).



Pablo Ramírez

Licenciado en ADE. Bachelor of Science por el American College of Switzerland con doble especialización (Business Administration e International Marketing). Máster de Emprendedores por la Universidad Rey Juan Carlos y Máster en Gestión Comercial y Dirección de Marketing por ESIC. Desde el año 1998 ha desarrollado su carrera profesional en el área del marketing y la comunicación, desempeñando cargos de dirección en varios sectores: Internet, consultoría inmobiliaria, alimentación y canal HORECA. Ha trabajado para los principales anunciantes del país como parte del equipo de cuentas y dirección en agencias de publicidad tanto a nivel nacional como internacional. Entre los anunciantes que han marcado su carrera podemos destacar Procter & Gamble, González Byass, Lladró, United Airlines, Tropicana, Kraft Jacobs Suchard. Experiencia como emprendedor en varios proyectos, puso en marcha su propia empresa de importación de materias primas y accesorios para la manufactura al gusto y a la medida de moda femenina. Además puso en marcha una red de tiendas de comida preparada, corners en grandes superficies y modelo de franquicia. Ha sido responsable de la expansión de uno de los principales foros de motociclismo a nivel nacional a través de alianzas estratégicas. Actualmente es Gerente del Vivero de Empresas de Móstoles.



Jaime Manera Bassa

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Licenciado en Ciencias Geológicas por la Universidad Complutense de Madrid. En la actualidad pertenece al Departamento de Economía de la Empresa en la Universidad Rey Juan Carlos de Madrid. Es especialista en Marketing Internacional y Comercio Exterior, así como en Ventas. Autor de más de veinte libros sobre Marketing, es Profesor desde hace 18 años en esta universidad. Además ha estado ligado a otras universidades en España como en el extranjero como Profesor. Ha desarrollado una larga carrera profesional en la empresa como responsable de promoción internacional y de jefe de producto. Además ha trabajado como técnico en trabajos de ingeniería en España y otros países.

PROGRAMA



DE PROFESIONAL A EMPRENDEDOR

El primer paso del proceso de emprendimiento: la búsqueda y la generación de la idea

Impartido por:

Francisco José Blanco

Vicerrector

UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS

Presidente

AVIE - ASOCIACION DE VIVEROS

INCUBADORAS DE EMPRESAS

- Fases del proceso emprendedor
- Claves para emprender
- La decisión de emprender
- La idea
- Fuentes de generación de ideas
 - > Fuentes Internas: experiencia personal, aficiones, sectores de interés
 - > Fuentes Externas: importar una idea, comprar una idea, Spin-Off, sectores emergentes, invención
 - > Identificación de oportunidades de negocio



ESTRATEGIA EMPRENDEDORA

De la idea al plan de acción. Las claves para elegir el modelo de negocio que guiará tu idea y diseñar el plan que oriente tu proyecto

Impartido por:

José M. González

-Blanch Roca

Gerente

VIVERO DE EMPRESAS

DE VICALVARO

Secretario General

AVIE - ASOCIACION DE VIVEROS

INCUBADORAS DE EMPRESAS

- Análisis estratégico
 - > Entorno general
 - > Entorno específico
- Modelo de negocio
 - > Concepto
 - > Componentes
 - > Principales patrones
 - > La innovación en el modelo de negocio
- Plan de negocio
 - > Aspectos generales
 - > Resumen ejecutivo
 - > Plan de marketing
 - > Operaciones
 - > Recursos humanos
 - > Jurídico mercantil
 - > Económico financiero
- Plan de acción
 - > Concepto
 - > Importancia
 - > Implementación y revisión
 - > Matriz para la elaboración o formulación de tácticas
- Herramientas para el desarrollo del emprendimiento: Global Incubator y otras



LA COMUNICACION COMO HERRAMIENTA

Cuáles son los medios y cómo utilizarlos para construir la imagen y dar a conocer tu proyecto

Impartido por:

Pablo Ramírez

Gerente

VIVERO EMPRESAS DE MOSTOLES

- Web 2.0
- Cómo crear contenidos a medida
- Los blogs como herramienta social
- Google y otras utilidades para el usuario
- Recursos multimedia

MODULO
IV
6 Horas

4 Horas Presenciales
+ 2 Horas video previo

MARKETING Y EMPRENDIMIENTO

Un análisis práctico de los conocimientos imprescindibles para promocionar tu proyecto y conseguir tus primeros clientes

Impartido por:

Jaime Manera Bassa

Profesor Titular

Departamento de Economía
de Empresa

UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS

- Marketing estratégico
- Marketing operativo
- Desarrollo del capital relacional: el networking

MODULO
V
4 Horas

OPERACIONES, TECNOLOGIA, INNOVACION Y CALIDAD

Las herramientas clave para la puesta en marcha de tu proyecto

Impartido por:

Carmen de Pablos

Heredero

Profesora Titular

Departamento de Economía
de Empresa

UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS

- Plan de operaciones
 - > Planificación y desarrollo
 - > Procesos de expansión
 - > Dificultades y supervivencia de la start up
 - > Control de la producción
 - > Aduanas, contratación y logística
 - > Project management
 - > Problem solving
 - > Logística y cadena de suministro
 - > Compras, aprovisionamiento y stock. Distribución física
- Innovación
 - > Innovación de producto
 - > Innovación de proceso
 - > Tipos de innovación
 - > Software de innovación: herramientas de vigilancia tecnológica, gestión de patentes, gestión de ideas, gestión de conocimiento
- Tecnología
 - > Conceptos básicos relacionados con la gestión de la tecnología
 - > Tecnologías de la Información y la Comunicación
 - > Tecnologías Emergentes
 - > Aplicaciones de gestión, comunicación y seguridad
 - > Mobile Apps
 - > Cloud computing
- Gestión de alianzas
 - > La red de proveedores y socios
 - > Motivaciones para establecer asociaciones
 - > Tipos de asociaciones
- Procesos y procedimientos
 - > Sistema de gestión de calidad
 - > Responsabilidades de la Dirección
 - > Gestión de los recursos
 - > Realización del producto
 - > Medición, análisis y mejora

FINANZAS PARA EMPRENDEDORES

Cuáles son las áreas financieras clave a dominar: desde el balance a la búsqueda de financiación

Impartido por:

**José M. González
-Blanch Roca**

Gerente
**VIVERO DE EMPRESAS
DE VICALVARO**

Secretario General
**AVIE - ASOCIACION DE VIVEROS
INCUBADORAS DE EMPRESAS**

- Finanzas
 - > Sistemas de Información en la Empresa (CRM, ERP)
 - > El Balance y la Cuenta de Resultados: partidas que lo componen y conceptos básicos
 - > Proyección de Balance y Cuenta de Resultados: análisis e interpretación de los estados financieros
 - > Plan económico-financiero: plan de tesorería (cash-flow)
 - > El valor de la empresa
 - > Presentación a inversores
- Fuentes de financiación de los recursos propios
 - > Family, fools and friends
 - > Business Angels o inversores privados
 - > Joint ventures
 - > Venture capital o capital risk
 - > Otros tipos de financiación
- Fuentes de Fuentes de financiación ajena
 - > Bancos
 - > CDTI, Enisa
 - > Sociedades de garantía recíproca
 - > Otras fórmulas

IDENTIFICANDO LAS OBLIGACIONES LEGALES QUE REGULAN LA ACTIVIDAD DE CUALQUIER EMPRESA

El entorno normativo y regulatorio de un nuevo negocio

Impartido por:

José A. Monterrubio

Profesor
UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS

- Entorno legal
 - > Formas jurídicas
 - > Órgano de Administración
 - > Contratación
 - > Autorizaciones administrativas y registros
 - > Seguros
 - > Licencias
- Propiedad intelectual
 - > Definición
 - > Derechos sobre la propiedad intelectual
 - > Sujetos de la propiedad intelectual
 - > Mecanismos de protección
- Protección de datos
 - > LOPD: contenido básico y cumplimiento empresarial
- Prevención de Riesgos Laborales
 - > Conceptos básicos de seguridad y salud en el trabajo
 - > Condiciones de seguridad
 - > Organización del trabajo
 - > Elementos básicos de gestión en la prevención de riesgos
- Prevención del blanqueo de capitales
 - > Normativa de prevención del blanqueo de capitales
- Fiscalidad
 - > Régimen fiscal de la empresa (IVA, Impuesto de Sociedades, IRPF)

MODULO
VIII
2 Horas

GESTION DE RR.HH.

Cómo se regulan las relaciones laborales y cuáles son los diferentes instrumentos para gestionar con éxito a tus futuros empleados

Impartido por:

Enrique Redondo

Quintana

Profesor

Departamento de Economía

Aplicada I

UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS

- Equipo promotor
- Sistemas de Compensación
- Seguridad Social
- Estructura Organizativa

MODULO
IX
7 Horas

4 Horas Presenciales
+ 3 Horas video previo

Impartido por:

Enrique Redondo

Quintana

Profesor

Departamento de Economía

Aplicada I

UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS

HABILIDADES IMPRESCINDIBLES PARA EL EXITO DE UN PROYECTO EMPRESARIAL

Del qué al cómo del liderazgo, la negociación y las competencias empresariales y emprendedoras

- Liderazgo
 - > Liderazgo y mejora continua
 - > Habilidades gerenciales
 - > Autoestima y motivación personal
- Negociación
 - > Estilos de negociación
 - > Elementos claves
 - > Diseño de las técnicas de negociación
- Competencias
 - > Competencias para alcanzar el éxito
 - > Inteligencia emocional
 - > Competencias emprendedoras y empresariales

MODULO
X
4 Horas

ESTRATEGIAS DE DESARROLLO DE NEGOCIO

Retos y oportunidades para el mantenimiento y crecimiento de un nuevo proyecto empresarial

Impartido por:

Francisco José Blanco

Vicerrector

UNIVERSIDAD REY JUAN CARLOS

Presidente

AVIE - ASOCIACION DE VIVEROS

INCUBADORAS DE EMPRESAS

- Planificación del crecimiento
- Desarrollo del equipo
- Control interno
- Alternativas estratégicas
 - > Integración
 - > Diversificación
 - > Internacionalización

PRESENTACION CASOS PRACTICOS

Desarrollo de Mi Plan de Negocio

- 1** "De profesional a emprendedor" no sólo te enseñará los conocimientos y las herramientas imprescindibles para poner en marcha un proyecto empresarial. Queremos que te lleves **tu propio plan de negocio**. Desde el primer día comenzarás a trabajar en ello con el feedback y asesoramiento continuo de los profesores

- 2 Desarrolla tu idea. Si no la tienes te ayudaremos a encontrarla**
El co-working con otros profesionales será el entorno ideal para gestar nuevas ideas, para buscar la inspiración, para encontrar un posible partner, para aprovechar el know-how que has ido adquiriendo con los años, para reinventarte, y, en definitiva, averiguar ese producto y/o servicio que tú puedes ofrecer

- 3 Asesórate**
No basta con la idea y tu experiencia profesional. Para el **éxito** de un proyecto empresarial es necesario tener un conjunto de conocimientos y una guía. Durante los 3 meses de formación aprenderás paso a paso cómo poner en marcha tu proyecto. Además dispones de **7 horas extras de tutoría online y/o telefónica** para aclarar todas aquellas dudas que te puedan surgir en el diseño de tu plan de negocio

- 4 Presentación de casos prácticos**
Al finalizar el curso presentarás tu propio proyecto empresarial tanto al claustro de profesores para su valoración y visto bueno. La **presentación del proyecto será obligatoria para la obtención del certificado de aprovechamiento del curso**

EXECUTIVE TRAINING ACADEMIC PARTNERS

- 1.** Formación intensiva de alto nivel abordando en profundidad los fundamentos teóricos/prácticos imprescindibles para el desempeño de la actividad de directivos y ejecutivos de empresa bajo un enfoque claro, dinámico y con búsqueda constante de feed-back
- 2. Sólidos contenidos especializados, actualizados y adaptados** a sus necesidades, y desarrollados desde una visión global y rigurosa para su posterior **aplicación práctica**
- 3. Metodología didáctica-interactiva** apoyada en un **enfoque eminentemente práctico** y de **intercambio de experiencias**
- 4. Equipo docente** compuesto por **instructores expertos** en cada materia y área de especialización **con dilatada y consolidada experiencia profesional** dispuestos a dar respuesta a las **necesidades de especialización y actualización** que demanda el mercado
- 5. Form y calidad acreditada.** Programas Executive acreditados por prestigiosos partners académicos y por iiR España con un Certificado de Aprendizaje que se entregará a la finalización de cada Programa según las horas de formación impartidas



Más información:
www.iir.es/cursosexecutive/

Benefíciense de ser social: plantee sus cuestiones y reserve a través de



@iir_Spain
#iIREventos



facebook.com/
iirspain.com



Empresa
iir España



youtube.com/
iirespana



flickr.com/photos/
iirspain

¿Cómo inscribirse?

Elija entre estas 5 opciones para enviarnos sus datos

www.iir.es inscrip@iir.es

- t: 902 12 10 15 - 91 700 48 70
- @iir_Spain
- Príncipe de Vergara, 109
28002 Madrid

El Departamento de Atención al Cliente se pondrá en contacto con Vd. para confirmar su inscripción

Diseña y desarrolla tu propio Plan de Negocio

Madrid, Marzo-Abril 2013

BS1307

PRECIO

2.599€ + 21% IVA

PRECIO ESPECIAL

Hasta el 15/02/2013

1.999€ + 21% IVA

Consulte Precios Especiales para Pymes, Autónomos y Profesionales en búsqueda activa de empleo

2 ^a INSCRIPCION	3 ^a INSCRIPCION	4 ^a INSCRIPCION Y SUCESTIVAS
DESCUENTO	DESCUENTO	DESCUENTO
10%	20%	25%

iiR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

LUGAR DE CELEBRACION

Hotel NH Príncipe de Vergara

Príncipe de Vergara, 92. 28006 Madrid

Tel. 91 563 26 95

Div. B/MB

iiR España a través de ANCED

le puede TRAMITAR SU BONIFICACION

Benefíciense de las bonificaciones de la Fundación

Tripartita para la Formación en Empleo-FTFE, nuestros cursos cumplen con el mínimo de horas exigido y además le proporcionamos toda la documentación para que el mismo sea bonificable. Solicite más información

INFORMACION GENERAL

CERTIFICADO DE ASISTENCIA

A todos los asistentes que lo deseen se les expedirá un Certificado Acreditativo de Asistencia a este evento.

CANCELACION

Si Vd. no puede asistir, tiene la opción de que una persona le sustituya en su lugar. Para cancelar su asistencia, comuníquenoslo con, al menos, 2 días laborables antes del inicio del evento.

Se le enviará la documentación una vez celebrado el evento (**) y le será retenido un 30% del precio de la inscripción en concepto de gastos administrativos. Pasado este periodo no se reembolsará el importe de la inscripción.

iiR le recuerda que la entrada a este acto únicamente estará garantizada si el pago del evento es realizado antes de la fecha de su celebración.

(**) En caso de cancelación del evento por parte de iiR el asistente podrá elegir la documentación de otro evento)

Hasta 5 días antes, iiR se reserva el derecho de modificar la fecha de celebración del curso o de anularlo, en estos casos se emitirá un vale aplicable en futuros cursos o se devolverá el 100% del importe de la inscripción.

ALOJAMIENTO

Benefíciense de la mejor tarifa disponible en el Hotel correspondiente y en los Hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva a través de Viajes Iberia, e-mail: Valladolid.labradores@viajesiberia.com o Tel. 98 321 95 70, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iiR España.



TRANSPORTISTA OFICIAL

Los asistentes a los eventos que iiR España celebre obtendrán un descuento del 45% en Business y del 50% en Turista sobre las tarifas completas en los vuelos con Iberia e Iberia Express. En los vuelos operados por Air Nostrum obtendrán un 30% de descuento sobre tarifas completas Business y Turista. La reserva y emisión se puede hacer en: SERVIBERIA (902 400 500), Oficinas de Ventas de IBERIA, www.iberia.com/ferias-congresos y/o Agencia Viajes Iberia, indicando el Tour Code BT2IB2IMPE0020.



TRANSPORTE OFICIAL TERRESTRE

Los asistentes a los eventos que iiR España celebre obtendrán un descuento del 30% en trenes de Alta Velocidad-Larga Distancia, Alta Velocidad-Media Distancia y Cercanías-Media Distancia-Convencional. Benefíciense de este descuento descargando el documento de asistencia en www.iir.es/renfe y presentándolo en cualquier punto de venta RENFE, al adquirir el billete.



Datos personales: En cumplimiento con el artículo 5 de la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de Diciembre, de Protección de Datos de Carácter Personal, le informamos de que los datos personales que aporta en el presente formulario serán incorporados a los ficheros de "Institute for International Research España, S.L.", debiendo dirigir sus consultas a la Agencia Ejecutiva de Protección de Datos, y comunicarnos la gestión y cumplimiento de la relación establecida como consecuencia de la inscripción en el evento a que hace referencia, así como la gestión por parte de iiR de la selección de los asistentes al mismo, así como la realización de encuestas y la obtención de las actividades que se ofertan. Los datos se destinan a las necesidades y de desarrollo de diversa naturaleza y no tienen medida de información comercial, ademas de la gestión de la información de la que se disponga para la promoción de eventos, seminarios, cursos o conferencias que pudieran resultar de interés para los inscritos, de acuerdo con las labores de segmentación y dirección de público relativa a los mismos, todo ello al objeto de garantizar el trato conforme a la legislación en materia de protección de datos. Mediante la aceptación de la presente cláusula "Protección de Datos" a "Institute for International Research España, S.L.", con domicilio social en la calle Príncipe de Vergara nº 109, 28002 Madrid, en el que se concrete la solicitud y al que acompañe fotocopia de su Documento Nacional de Identidad.

¿Por qué elegir iiR?

iiR España es líder desde hace más de **20 años** en el desarrollo y gestión de contenidos y eventos para empresas. Pertecece al **Grupo Informa plc**, el mayor especialista en contenidos académicos, científicos, profesionales y comerciales a nivel mundial. Cotizado en la Bolsa de Londres, el grupo cuenta con **10.500 empleados en 40 países, 150 unidades operativas y más de 120 líneas de negocio** distintas:

- + 12.000 eventos a través de compañías como iiR, IBC o Euroforum
- + 40.000 títulos académicos en catálogo a través de marcas tan prestigiosas como Taylor & Francis o Routledge
- Soluciones estratégicas de **performance improvement** a través de marcas tan reconocidas como ESI Internacional, Achieve Global, Forum o Huthwaite

En **España**, ofrece un servicio de formación e información integral con productos innovadores que, anualmente, eligen más de **8.000 profesionales**:

- **Programas presenciales:** + 500 seminarios, cursos, conferencias, encuentros y congresos de producción propia anuales
- **Formación In Company:** + 200 cursos diseñados e impartidos de forma exclusiva para cada empresa
- **Formación on line:** Written Courses, E-learning, Web Seminars, Eventos Virtuales y Documentación Técnica de alto valor añadido y contenido de máximo interés

Además, comparte sinergias de negocio con **Grupo Info**: empresa editora de las revistas técnicas Infomarine, Infopower, Infoenviro e Infodomus.

¿Sabe que iiR es mucho más que eventos?
Descubra todos nuestros servicios

Formación In Company

Paloma Palencia

Tel. 91 700 06 80 • ppalencia@iirspain.com

Documentación On Line

Vanessa López

Tel. 91 700 01 82 • Fax 91 141 36 15
documentacion@iirspain.com

Acciones de patrocinio y eventos a medida

Nacho Flores

Tel. 91 700 49 05 • Móvil: 609 883 316 • sponsor@iir.es

Written Courses

Dpto. Customer Relations

Tels. 902 12 10 15 / 91 700 48 70 • emartin@iirspain.com

E-learning

Susana Conde

Tel. 91 700 42 75 • sconde@iirspain.com

Eventos Virtuales

Dpto. Sponsor

Tel. 91 700 49 05 • sponsor@iir.es

www.informa.com

www.iir.es

iR Doc



iiR España le ofrece la documentación formativa más completa de su sector

Cuadro de Mando con Excel

Para adquirirla, contacte con:

Vanessa López • Tel. 91 700 01 82

documentacion@iirspain.com • www.iir.es/doc