

# VALORACION DE EMPRESAS

> Formación intensiva para dominar las distintas metodologías en función del tipo de operación de M&A

**3 Jornadas - 19 horas** de formación para dominar una de las áreas más complejas del Corporate Finance

**4 Módulos de trabajo** con un enfoque **práctico, riguroso** y **adaptado** a la realidad

**Excel-PC – Based Exercises**

Incluye **batería de casos prácticos** y **modelos de simulación** para aquellos **profesionales** que están **involucrados en procesos** de:

- **Compra/Venta** de empresas, marcas, líneas de negocio o carteras de clientes
- **Internacionalización** y **penetración** en mercados extranjeros
- Búsqueda de **alianzas** y participación en **nuevos proyectos de inversión**

**¡Inscríbase ahora!**

**91 700 48 70**

inscrip@iir.es • www.iir.es

Madrid, 19, 20 y 21 de Noviembre de 2013  
Hotel NH Príncipe de Vergara

# Formación intensiva para dominar las distintas metodologías en función del tipo de operación de M&A

## AGENDA-HORARIO

JORNADA I: Martes, 19 de Noviembre de 2013	
9.15	Presentación del Programa
9.30-14.30	<b>MODULO I</b> <b>Fundamentos de la valoración y análisis de los distintos métodos de valoración</b>
15.30-19.00	<b>MODULO II</b> <b>Modelos específicos para la valoración de empresas cotizadas</b>
JORNADA II: Miércoles, 20 de Noviembre de 2013	
9.30-19.00	<b>MODULO III</b> <b>Caso práctico de construcción de un modelo financiero aplicado a la valoración de empresas</b>
JORNADA III: Jueves, 21 de Noviembre de 2013	
9.30-14.00	<b>MODULO IV</b> <b>Valoración de empresas no cotizadas</b>

## OBJETIVOS

La **coyuntura económica** actual ha creado un **caldo de cultivo óptimo** para la **proliferación de operaciones de inversión y desinversión**.

- > Empresas que **necesitan liquidez** y deciden **vender determinadas líneas de negocio, marcas o algunas empresas del grupo**
- > Empresas que necesitan **ampliar su negocio** o generar **nuevas oportunidades de conseguir revenue**
- > Empresas que están en **proceso de internacionalización** y necesitan adquirir **nuevas empresas, carteras o clientes** para entrar en otro **país**
- > Empresas que quieren **desarrollar** o participar en **nuevos proyectos de inversión**

Sin duda, **escenarios** cada vez más **habituales** que están generando nuevos **procesos de valoración** que requieren de una **metodología rigurosa** que sirva como **soporte y justificación** para la **posterior toma de decisiones**.

Están en juego muchos millones de euros y no es el momento de **tomar decisiones equivocadas** porque hoy en día **ninguna empresa** puede **permitírselo**.

Este **programa** es la **única propuesta de formación** que presenta un enfoque **práctico, riguroso y adaptado a la realidad**.

Nuestro **equipo docente** presentará un **amplio abanico de métodos de valoración** y realizará junto a los **alumnos** una **batería de casos prácticos reales** que servirán de **ejercicio de simulación** para acompañar en el día a día a los **profesionales** que asistan al **seminario**.

El **esquema del programa** se compone de:

- > **Análisis y estudio** de los distintos **métodos de valoración**
- > Presentación del **Modelo de DFC** y realización de **ejercicio práctico** junto a los alumnos
- > Presentación desde la **práctica de Métodos de Valoración de Empresas Cotizadas**
- > Desarrollo **práctico** de los **modelos** que sirven para **valorar empresas no cotizadas**
- > **Sesión intensiva de 8 horas** para ejecutar un **MODELO FINANCIERO**

### IMPRESINDIBLE PORTATIL

para la realización de los  
CASOS/EJERCICIOS PRACTICOS  
(Excel-PC – Based Exercises)



## Así opinaron los alumnos que asistieron a anteriores convocatorias

**"Correcto. Me ha servido para aumentar conocimientos"**

Jon Gurruchaga. Desarrollo Corporativo. CAF

**"Una muy buena transmisión de conceptos"**

Angel Ochoa Crespo. EAFI

**"Muy interesante y aplicable de forma inmediata a mi realidad profesional"**

Pedro Blázquez. Director Financiero-Administrativo. BSM

**"Excelente nivel del profesorado y capacidad de concentrar la valoración de empresas en tres días de formación"**

Luis Eduardo Raez. Director de Auditoría. COGEN ENERGIA ESPAÑA

## METODOLOGIA DIDACTICA

### ADECUACION DE CONTENIDOS/OBJETIVOS

Este programa parte de la adecuación de contenidos y objetivos de aprendizaje al perfil de los alumnos. Al inicio del mismo se analizarán y establecerán junto a los profesores las **expectativas y prioridades del grupo** y se enfocarán los contenidos hacia los **temas de mayor interés y a la resolución de las cuestiones más complejas y controvertidas**.

### ORIENTACION TEORICO/PRACTICA

La asimilación de los contenidos teóricos se realizará desde la **comprensión, análisis y resolución de supuestos/casos teórico-prácticos** así como desde el desarrollo de **dinámicas de reflexión y resolución de problemas reales** planteados por los propios alumnos. El programa incluye análisis y desarrollo de **CASOS Y EJERCICIOS PRACTICOS ESPECIFICOS en grupos de trabajo con PC (Excel-PC – Based Exercises)**.

### INTERACTIVA Y CON INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS

Los Instructores desarrollarán una metodología que promueva la **participación y discusión de los alumnos** durante sus exposiciones. Los contenidos serán contrastados con sus **conocimientos, nivel de experiencia y necesidades específicas** para que puedan encontrar **soluciones a sus problemas particulares** y contrastar opiniones con la visión y experiencia del equipo docente con el objetivo de crear un clima de debate y aportaciones al grupo y conseguir el **máximo aprovechamiento de contenidos y nivel de aprendizaje**.

## PROGRAMA AVANZADO ESPECIALMENTE DISEÑADO PARA:

### EMPRESAS MULTISECTORIALES

Director General/Gerente ■ Director Financiero ■ Controller/Responsable de Control de Gestión  
Analista de Inversiones ■ Analista Financiero ■ Responsable de Planificación Financiera  
Responsable de Desarrollo de Negocio ■ Responsable de Internacionalización  
Responsable de Expansión

Y cualquier profesional involucrado en el **análisis de nuevos negocios, nuevas inversiones, operaciones de compra de empresas y/o desinversiones** u operaciones de venta.

### BANCA DE INVERSION/CAPITAL RIESGO/PRIVATE EQUITY

Responsable de Corporate Finance ■ Responsable de Inversión ■ Analista de Inversiones  
Analista Financiero

### ASESORES FINANCIEROS/ASESORES PATRIMONIALES/EAFIS

Responsable de Family Office ■ Responsable de Inversiones ■ Analista de Inversiones  
Analista Financiero

### CONSULTORAS Y ASESORES FINANCIEROS

Responsable Servicios a Departamentos Financieros ■ Responsable de Proyecto  
Responsable de Inversiones

## DURACION DEL PROGRAMA

Programa Avanzado de **3 Jornadas – 19 horas de formación**

## REQUERIMIENTOS

### REQUERIMIENTOS PARA CONSEGUIR LA CERTIFICACION DE APROVECHAMIENTO DEL PROGRAMA

#### Asistencia obligatoria

- Los alumnos deberán asistir a todos los módulos del programa
- Aquellos alumnos que falten más de 2 horas no recibirán el certificado de aprovechamiento firmado por iiR España

## FUNDAMENTOS DE LA VALORACION Y ANALISIS DE LOS DISTINTOS METODOS DE VALORACION

### Planteamiento de una valoración

- Valor y precio: consideraciones previas a una valoración
- Objetivos de la valoración
- Cómo plantear la valoración de una empresa
- Input requerido y fuentes de información
- Principales errores a la hora de valorar
- Determinación de las hipótesis fundamentales
- Proyecciones financieras
- Primas de control
- Valor de la empresa y valor de fondos propios

### Métodos de valoración basados en el valor patrimonial

- Valor de mercado y valor contable
- Valor sustancial
- Valor de liquidación

### CASOS PRACTICOS

#### Métodos de valoración basados en la rentabilidad

- PER
- Múltiplo de ventas
- Múltiplo de EBITDA
- Crítica a los métodos de múltiplos
- Rentabilidad por dividendos
- Múltiples por sectores específicos: métodos basados en el Fondo de Comercio
- Discounted Cash-Flow

### CASOS PRACTICOS

#### Métodos de valoración basados en el descuento de dividendos

- Versiones y aplicabilidad del modelo de descuento de dividendos

### CASOS PRACTICOS

#### Métodos de valoración según sector/características de la empresa

- Banca/Entidades Financieras/Compañías de Seguros, Promotoras/Inmobiliarias, Energéticas...

### CASOS PRACTICOS

#### Valoración de activos intangibles

- Cómo estimar los activos intangibles en un proceso de valoración
- Métodos de valoración. Requisitos y consecuencias
- > Cost Approach. Métodos basados en costes
- > Market Approach/Sales Comparison Approach. Métodos basados en comparaciones con el mercado
- > Income Approach

### CASOS PRACTICOS



### **Método de valoración EVA-Economic Value Added**

- Creación de valor
- Fundamentos y formulación del EVA
- Requisitos para la integración del EVA
- Cómo diseñar la planificación financiera en el proceso de creación de valor
- Beneficios que aporta el EVA sobre otros indicadores y métodos de valoración. EVA vs. DCF
- El EVA como herramienta de gestión

### **CASO PRACTICO**

#### **Valoración a través del método de descuento de flujo de fondos: discounted cash-flow**

##### ■ **Consideraciones preliminares**

- > Diferencia entre precio y valor
- > Qué tiene de arte y qué tiene de ciencia la valoración de compañías
- > El valor "as it is" y para posibles compradores: las sinergias

##### ■ **Estimación de los flujos de caja**

- > Qué flujos de caja considerar
- > Técnicas para estimar las principales variables de negocio (ventas, costes, CAPEX, NOF, ...)
- > Periodo óptimo de estimación

##### ■ **La estructura financiera a considerar y el coste de capital**

- > Cálculo del coste de capital
- > El uso del TIR y sus beneficios
- > Otras primas de riesgo a tener en cuenta (riesgo país, sector, ...)

##### ■ **Evaluación de los resultados y análisis de sensibilidad**

- > Cálculo del valor del negocio vs. valor de los recursos propios
- > Comparar con varios métodos
- > Realizar análisis de sensibilidad a las variables críticas y evaluar el impacto en el valor del negocio

### **CASO PRACTICO**

MODULO

II

3 h. 30 min.

## **MODELOS ESPECIFICOS PARA LA VALORACION DE EMPRESAS COTIZADAS**

### **Análisis de modelos y enfoques específicos**

#### **Modelos específicos de valoración de empresas en el ámbito bursátil**

- Metodologías específicas de valoración de las empresas cotizadas
- Formación de los precios bursátiles
- Metodologías de valoración de bolsas y sectores cotizados

#### **Valoración de empresas cotizadas en sectores con alto nivel de incertidumbre y escasez de información**

- La simulación de Montecarlo como método de estimación de escenarios
- El enfoque de opciones reales

#### **Valoración de empresas en procesos de operaciones reales (OPA, OPV, OPS...)**

### **CASO PRACTICO**

- > **Valoración de una empresa real cotizada en entorno de alta incertidumbre y escasez de información**

# CASO PRACTICO DE CONSTRUCCION DE UN MODELO FINANCIERO APLICADO A LA VALORACION DE EMPRESAS

> Excel-PC – Based Exercise

## Planteamiento general de una valoración

- Definición de las hipótesis fundamentales y discriminación de las variables accesorias
- Magnitudes operativas y magnitudes financieras
- Proyecciones financieras y estructuración de la hoja de cálculo
- Elaboración del “work page” (Caso Base) de la valoración sobre la base de las hojas de trabajo y de la proyección de los estados financieros previsionales
- > Cuenta de resultados
- > Balance de situación
- > Cash Flow
- Coste medio ponderado del capital (WACC)
- Determinación del output
- > Rangos de valoración: Enterprise Value y Equity Value
- > Gráficos
- > Análisis de sensibilidad
- > Contraste de resultados del DCF a través de los múltiplos de valoración (i.e. transacciones comparables y compañías cotizadas)
- Trucos, shortcuts y consejos prácticos

**En este TALLER PRACTICO se entregará a los alumnos un modelo de simulación en soporte informático (Excel) para analizar un CASO PRACTICO de una empresa industrial real, así como una presentación orientada a la elaboración de modelos de valoración de empresas.**

**Durante el Módulo se pondrá en práctica la construcción y utilización del modelo (automatizado, flexible y dinámico), así como la obtención de decisiones orientadas a la toma de decisiones.**

# VALORACION DE EMPRESAS NO COTIZADAS

> Creación de valor    > Metodología y aplicación de modelos    > Casuística especial

## La creación de valor en las empresas no cotizadas

- ¿Qué significa crear valor? Qué determina el valor de una empresa
- Identificación de las variables que contribuyen a la creación/destrucción de valor
- Estrategias que crean/destruyen valor
- El modelo MVM-Managing for Value Model

## Metodología de valoración de empresas no cotizadas

- Aplicación de los distintos métodos de valoración
- > ¿Cuándo usar cada método?
- > Problemática de aplicación de cada una de las técnicas de valoración
- Problemas y posibles soluciones en la estimación de flujos de caja de las no cotizadas
- Puntos críticos del proceso

## CASOS PRACTICOS

Con agradecimiento a



Media Partners



# Planifique su Formación

## Especialmente recomendados para Vd.



- **Corporate Defense**  
Evolucione de Reacción a Prevención en su filosofía de Compliance  
*Madrid, 1 de Octubre de 2013*
- **Nueva Reforma del Mercado de Valores**  
Descubra los avances del Nuevo Sistema de Compensación, Liquidación y Registro de Valores  
*Madrid, 15 de Octubre de 2013*
- **Nuevos Instrumentos de Financiación No Bancaria para Empresas no Cotizadas**  
Préstamo participativo, Mezzanine Finance, Renta Fija Privada, MAB/MARF, Reverse Convertibles, Waterfall Profit Split, Distressed Debt  
*Madrid, 15 de Octubre de 2013*
- **KPI's para el Departamento Jurídico**  
Desarrolle un Cuadro de Mando que aporte valor a la Asesoría Jurídica Corporativa  
*Madrid, 22 de Octubre de 2013*

## Catálogo de Seminarios

Acceda a la agenda más completa de formación para directivos enfocada a todas las áreas de la empresa.

Si no encuentra el curso que necesita, ¡llámenos!

[www.iir.es](http://www.iir.es)



## Documentación ON LINE

¿No puede asistir a nuestros eventos pero está interesado en adquirir la documentación?



Contamos con más de 1.800 documentaciones de los eventos celebrados por iiR, disponga de toda la información pertinente y necesaria para su sector profesional, una herramienta útil de consulta y trabajo.

# Beneficios adicionales

## Formación Bonificable



Fundación Tripartita  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

### iiR España a través de ANCED le puede TRAMITAR SU BONIFICACION

Beneficiarse 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

## Alojamiento



Beneficiarse de la **mejor tarifa disponible** en el Hotel correspondiente y en los Hoteles de la Cadena NH haciendo su reserva a través de Viajes El Corte Inglés, e-mail: [principedevergara@viajeseci.es](mailto:principedevergara@viajeseci.es) o Tel. 91 458 44 68, indicando que está Vd. inscrito en un evento de iiR España.

## Transportistas Oficiales



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/](http://www.iberia.com/ferias-congresos/) y/o Agencia Viajes El Corte Inglés, indicando el Tour Code BT3IB21MPE0009.



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.

Beneficiarse de este descuento descargando el documento de asistencia en [www.iir.es/renfe](http://www.iir.es/renfe) y presentándolo en cualquier punto de venta RENFE, al adquirir el billete.



# ¡Inscríbese ahora!

Contacte con Diana Mayo a través de estas opciones:



91 700 48 70



[dmayo@iirspain.com](mailto:dmayo@iirspain.com)



Núñez de Balboa, 116  
28006 Madrid



[www.iir.es](http://www.iir.es)



@iiR\_Spain  
#iiREventos



[facebook.com/iirspain](https://facebook.com/iirspain)



Empresa  
iiR España



[youtube.com/iirespana](https://youtube.com/iirespana)



[flickr.com/photos/iirspain](https://flickr.com/photos/iirspain)

Nos pondremos en contacto con Vd.  
para confirmar su inscripción

## Valoración de Empresas

Madrid, 19 20 y 21 de Noviembre de 2013

BS1557

### LUGAR DE CELEBRACION

NH Príncipe de Vergara  
(C/Príncipe de Vergara 92 . Madrid)

**PRECIO** **1.999€** + 21% IVA

Si efectúa el pago  
Hasta el 18 de Octubre **1.799€** + 21% IVA

CONSULTE  
**PRECIOS ESPECIALES PARA GRUPOS**

Div.B/MB

Formación a su medida

Estoy interesado en su documentación

## Cancelación

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. iRR 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. Hasta 5 días antes de la celebración del evento, iRR se reserva el derecho de modificar la fecha del curso o anularlo. En estos casos se emitirá un vale por valor del importe abonado aplicable a futuros cursos. En ningún caso iRR se hará responsable de los gastos incurridos en desplazamiento y alojamiento contratados por el asistente.

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

Contacte con Diana Mayo y solicítenos una propuesta a medida: 91 700 49 15 / 01 79

www.iir.es

**iiR** España

Know-how. People. Results

# iiR Training

SEPTIEMBRE - DICIEMBRE 2013



Contacte con **Diana Mayo**

Solicítenos una propuesta a medida:

**91 700 49 15 / 01 79**

Centralita **91 700 48 70**

**dmayo@iirspain.com**



# iiR Training Course Calendar

## FINANZAS

- Planificación y Gestión de Presupuestos con Excel
- Nuevas Técnicas de Planificación Financiera
- Finanzas con VB for Applications y Macros en Excel
- Nuevas Técnicas de Reestructuración de Deuda
- Control del Socio Local
- Macros en Excel para Actuarios
- Análisis Financiero con Excel
- Asesorando en un Proceso de Adquisición de Empresas
- Corporate Finance con Excel
- Nueva Reforma del Mercado de Valores
- Financiación no Bancaria
- Indicadores de Gestión para Directors & Senior Managers
- Previsiones de Tesorería con Excel
- Forecast con Excel
- Certificate Programme in Project Finance
- Control de la Información Financiera
- Prevención del Fraude en Seguros
- Certificate Programme para Controllers
- Análisis Económico-Financiero para la Toma de Decisiones
- Gestión de Tesorería
- Excel para Controllers
- Finanzas con VB for Applications y Macros en Excel
- Valoración de Empresas
- Control Financiero de Filiales
- Corporate Finance con Excel
- Finanzas Industriales para no Financieros
- Compliance para Entidades Financieras

## FECHA CELEBRACION

## LUGAR

17 y 18 de Septiembre	Madrid
17 y 18 de Septiembre	Madrid
19 de Septiembre	Barcelona
19 de Septiembre	Madrid
25 de Septiembre	Madrid
26 de Septiembre	Madrid
8 y 9 de Octubre	Madrid
9 y 10 de Octubre	Madrid
10 de Octubre	Barcelona
15 de Octubre	Madrid
15 de Octubre	Madrid
15, 16 y 17 de Octubre	Madrid
16 de Octubre	Madrid
17 de Octubre	Barcelona
22, 23 y 24 de Octubre	Madrid
24 de Octubre	Madrid
7 de Noviembre	Madrid
11, 12 y 13 de Noviembre	Madrid
12 y 13 de Noviembre	Madrid
12, 13 y 14 de Noviembre	Madrid
14 de Noviembre	Madrid
19 de Noviembre	Madrid
19, 20 y 21 de Noviembre	Madrid
20 de Noviembre	Madrid
20 de Noviembre	Madrid
20 y 21 de Noviembre	Madrid
Octubre - Noviembre	Madrid

## INDUSTRIA

- Indicadores en Compras
- Manufacturing Planning
- Gestión del Mantenimiento
- Food Defense
- Gestión de Equipos para Mandos Intermedios en Fábrica
- Indicadores de Productividad en Fábrica
- Biocidas
- Operaciones y Procesos en Industria y Distribución
- Nuevo Procedimiento de Registro de Biocidas
- Nueva Clasificación CLP

## FECHA CELEBRACION

## LUGAR

25 y 26 de Septiembre	Madrid
2 y 3 de Octubre	Madrid
23 y 24 de Octubre	Madrid
29 de Octubre	Madrid
30 de Octubre	Madrid
7 de Noviembre	Madrid
19 y 20 de Noviembre	Barcelona
19 y 20 de Noviembre	Madrid
21 de Noviembre	Barcelona
27 de Noviembre	Madrid

# SEPTIEMBRE - DICIEMBRE 2013

## ENERGIA

- Técnicas de Conservación de CC.CC. en Parada
- Nuevo Mercado Eléctrico Español para Partners, Proveedores y Clientes
- Control Interno & Compliance en Empresas de Energía
- Centros de Transformación
- Negociación de Contratos de Suministro Eléctrico
- Negociación de Contratos de Suministro de Gas
- Autoconsumo Eléctrico en Empresas
- Mercado de Gas

## FECHA CELEBRACION

25 de Septiembre

26 y 27 de Septiembre

1, 2 y 3 de Octubre

16 y 17 de Octubre

23 de Octubre

24 de Octubre

Diciembre

Diciembre

## LUGAR

Madrid

Madrid

Madrid

Madrid

Madrid

Madrid

Madrid

Madrid

## LEGAL

- Legal English Communication for Lawyers
- Uso Responsable de Internet en la Empresa
- Gestión del Departamento Fiscal
- Corporate Defense
- Contratos de Transferencia de Tecnología
- Contratos de Construcción Internacionales EPC - Llave en Mano
- KPI's para el Departamento Jurídico
- Asesoramiento en Risk & Compliance para Consejeros
- Corporate Compliance Officer
- General Counsel

## FECHA CELEBRACION

24 de Septiembre

25 de Septiembre

26 de Septiembre

1 de Octubre

2 de Octubre

2 de Octubre

22 de Octubre

30 de Octubre

27 de Noviembre

10 de Diciembre

## LUGAR

Madrid

Madrid

Madrid

Madrid

Web Seminar

Madrid

Madrid

Madrid

Madrid

Madrid

## FARMA

- Stability Testing Up to Date
- Promoción On Line de Medicamentos
- Auditor GMP
- Contratos en la Industria Farmacéutica
- Drug Master File & CEP Electrónico
- Complementos Alimenticios
- Buenas Prácticas de Distribución de Medicamentos
- Financiación y Acceso al Mercado de Medicamentos
- Regulatory Affairs para Productos Combinados
- Detección, Identificación y Control de Impurezas
- Buenas Prácticas de Fabricación de Cosméticos
- GMPs para Principios Activos
- Gestión Técnico Económica de Plantas Farmacéuticas
- Stability Testing para Cosméticos

## FECHA CELEBRACION

18 y 19 de Septiembre

19 de Septiembre

2 de Octubre

9, 10 y 11 de Octubre

15 y 16 de Octubre

23 y 24 de Octubre

29 de Octubre

12 de Noviembre

14 de Noviembre

20 de Noviembre

6 y 7 de Noviembre

19 y 20 de Noviembre

Diciembre

Diciembre

## LUGAR

Barcelona

Madrid

Barcelona

Madrid

Barcelona

Madrid

Madrid

Madrid

Web Seminar

Barcelona

Madrid

Barcelona

Barcelona

Madrid

## IT & TELECOM

- IT Planning
- Business Continuity & IT Disaster Recovery

## FECHA CELEBRACION

8 y 9 de Octubre

19 y 20 de Noviembre

## LUGAR

Madrid

Madrid

## MANAGEMENT

- Storytelling con Prezi
- Pólizas D&O
- Finanzas para Directors & Senior Managers
- Personal Assistant para la Alta Dirección
- Autogestión y Productividad Directiva
- Directivos Recién Nominados

## FECHA CELEBRACION

24 de Septiembre

1 Octubre

22 y 23 de Octubre

14, 15, 21 y 22 de Noviembre

19 y 20 de Noviembre

Noviembre

## LUGAR

Madrid

Web Seminar

Madrid

Madrid

Madrid

Madrid

## MARKETING & VENTAS

- Fidelización y Retención de Clientes
- Controllor Comercial
- Marketing Compliance
- Negociación para Ventas, Alianzas y Acuerdos

## FECHA CELEBRACION

8, 9 y 10 de Octubre

16 y 17 de Octubre

29 de Octubre

5 y 6 de Noviembre

## LUGAR

Madrid

Madrid

Madrid

Madrid

## RR.HH.

- Nuevo Código de Trabajo Portugués
- Negociación Colectiva
- Gestión de la Movilidad Internacional
- Comunicación Interna
- Gestión de Costes y Presupuestos en su Plan de Formación
- Retribución y Compensación en el Actual Entorno Laboral
- Gestión de RR.HH. en Fábrica
- Gestión Migratoria

## FECHA CELEBRACION

17 de Septiembre

26 de Septiembre

9, 10 y 11 de Octubre

15, 16 y 17 de Octubre

23 de Octubre

28 de Noviembre

11 de Diciembre

12 de Diciembre

## LUGAR

Madrid

Madrid

Madrid

Madrid

Madrid

Madrid

Madrid

Madrid



## Consulte Precios Especiales para Grupos

Solicite un presupuesto a medida contactando con

**Diana Mayo** • Tels. **91 700 49 15 / 01 79** • [dmayo@iirspain.com](mailto:dmayo@iirspain.com)

Centralita **91 700 48 70**



## Documentación ON LINE

**¿No puede asistir a nuestros eventos pero está interesado en adquirir la documentación?**

Contamos con más de 1.800 documentaciones de los eventos celebrados por iIR, disponga de toda la información pertinente y necesaria para su sector profesional, una herramienta útil de consulta y trabajo.