

Aplica las metodologías más innovadoras para asegurar el éxito de tu gestión

DIRECTIVOS RECIEN NOMBRADOS

Formación integral para:

- > Perfeccionar tus conocimientos estratégicos, financieros y de negocio
- > Crear un modelo gerencial en el que directivo y equipo se sientan comprometidos

- ✓ **34** Horas lectivas
- ✓ **10** Módulos de trabajo
- ✓ **4** Profesores especializados en entrenamiento de directivos
- ✓ Metodología basada experimentación-acción
- ✓ **100%** práctico, participativo y adaptado a la realidad

Madrid

21, 22 de Noviembre y
12, 13 de Diciembre de 2013

Certificado de Aprendizaje ICADE BUSINESS SCHOOL-iiR España

AGENDA-HORARIO

JORNADA 1: Jueves, 21 de Noviembre de 2013	
9.45	Recepción
10.00	Presentación del Programa
10.00-19.30	
	MODULO I Sintaxis Estratégica-Valor Económico-Toma de Decisiones
	MODULO II Lenguaje financiero imprescindible para entender tu participación en los resultados de la empresa
	MODULO III Lenguaje comercial: clave para conseguir orientarnos aún más al negocio
JORNADA 2: Viernes, 22 de Noviembre de 2013	
8.30-18.00	MODULO IV Preparando y revisando el presupuesto
	MODULO V Hacia la ejecución ordenada del budget: gestión avanzada de procesos
	MODULO VI Cuadro de Mando
JORNADA 3: Jueves, 12 de Diciembre de 2013	
10.00-19.30	MODULO VII Gestionando tu relación con superiores y colaboradores
	MODULO VIII Liderando y motivando equipos para la consecución de objetivos
JORNADA 4: Viernes, 13 de Diciembre de 2013	
8.30-18.00	MODULO IX Gestión Avanzada de Múltiples Prioridades
	MODULO X Negotiation Skills: tips & tricks para conseguir acuerdos exitosos

Con agradecimiento a



Media Partners



Learning **Review**



METODOLOGIA DIDACTICA

ADECUACION DE CONTENIDOS/OBJETIVOS

Todos los Programas parten de la adecuación de contenidos y objetivos de aprendizaje al perfil de los alumnos. Al inicio de cada Programa, 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 recogidos en cada Programa 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 prácticos específicos.

INTERACTIVA Y CON INTERCAMBIO DE EXPERIENCIAS

Los instructores desarrollarán una metodología que promueva la participación y discusión de los alumnos durante sus exposiciones. Unos días antes de la celebración del **PROGRAMA** los alumnos recibirán un breve cuestionario que utilizará el equipo docente para adecuar los contenidos al nivel de los alumnos con el fin de consensuar objetivos y cumplir con las expectativas de los participantes.

PROGRAMA SUPERIOR especialmente diseñado para:

- > **Profesionales promocionados** dentro de su **propia empresa** que no tienen **experiencia en gestión**
- > **Directivos reclutados e incorporados** a una **nueva empresa** y que necesitan mejorar su **performance**
- > **Directivos nombrados recientemente** que reconocen puntos de mejora dentro de su mapa competencial y buscan una propuesta de formación adaptada a sus necesidades
- > **Técnicos altamente cualificados que desempeñan funciones de gestión y liderazgo**
- > Cualquier profesional senior que a pesar de no ser directivo quiere reciclarse, poner solución a sus debilidades, potenciar sus fortalezas y descubrir nuevas herramientas y técnicas para **CONVERTIRSE EN GENERADOR INDISCUTIBLE DE VALOR PARA SU NEGOCIO**

DURACION Y LUGAR DE CELEBRACION

Duración

Programa Superior de **4 jornadas completas – 34 horas lectivas**

Lugar de Celebración

Instalaciones de ICÁDE Business School de la Universidad Pontificia Comillas (C/ Rey Francisco, 4, Madrid)

FORMACION Y CALIDAD ACREDITADA

Programa Superior acreditado por ICÁDE Business School e iiR España con un Certificado de Aprendizaje

Requerimientos para conseguir la acreditación ICÁDE Business School - iiR España

ASISTENCIA OBLIGATORIA

- > Los alumnos deberán asistir a todos los **módulos del programa**
- > Aquellos alumnos que falten más de **6 horas** no recibirán el **Certificado de aprendizaje** firmado por **ICÁDE Business School-iiR España**



EQUIPO DOCENTE

4 EXPERTOS EN FORMACION DIRECTIVA INTERDISCIPLINAR



Miguel Arjona

Profesor

UNIVERSIDAD PONTIFICIA COMILLAS

Profesor

**ICADE BUSINESS SCHOOL DE LA UNIVERSIDAD
PONTIFICIA COMILLAS**

Director

INSTITUTO DE INNOVACION Y ESTRATEGIA

APlicada

Director del Instituto de Innovación y Estrategia Aplicada. Consultor del IMW. Consejero de la Fundación Gaspar Casal. Profesor de la Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE.

Empezó su carrera profesional como Director Financiero en Viajes Marsans Buenos Aires, Argentina. Posteriormente ha ocupado puestos de dirección en Grupo AIG, BBVA, Cigna y Sanitas. Ha sido Senior Manager de Consultoría en PriceWaterhouse Coopers y Ernst&Young. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Máster en Corporate Finance IOF. Doctorando en Dirección Estratégica UCLM. Profesor en la Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE. Profesor colaborador en varias escuelas de negocios de Dirección Estratégica y BSC, Marketing y Dirección Comercial, Innovación Organizativa, Gestión de la Innovación etc. Autor y coautor de varias publicaciones sobre Dirección y Planificación Estratégica y BSC entre otras. Conferenciante en diferentes foros y articulista en Dirigentes Digital entre otras publicaciones.



Francisco Javier Sierra Alarcón

Profesor Colaborador

**ICADE BUSINESS SCHOOL DE LA UNIVERSIDAD
PONTIFICIA COMILLAS**

Socio-Consultor

EUTROPIA

Licenciado en Psicología por la Universidad de La Laguna. Estudios de Post-Grado en el Instituto de Postgrado de la Universidad Pontificia Comillas. Desde 1985 ha desarrollado su labor profesional en las áreas de Selección, Formación y Desarrollo en empresas del sector sanitario y de ingeniería, y desde 1991 en empresas consultoras de ámbito internacional. Actualmente es Socio-Consultor en la firma EUTROPIA donde desarrolla proyectos de Formación y Desarrollo para Directivos, personal Comercial y de Management con empresas de diversos sectores. A lo largo de su carrera profesional ha podido diseñar, impartir y colaborar en la implantación o seguimiento de proyectos con Telefónica de España, Antena 3, Cepsa, Kodak, Sanitas, Zurich, Génesis Portugal, Grupo Generalli, BBVA, AXA, Grupo BP, Banco Bital (México), Banco de Seguros del Estado (Uruguay), Sony España, Groupama, Red Eléctrica, Grupo ING, Liberty Seguros, Barclays Bank, GDM Grupo Prisa, entre otras compañías. La naturaleza de estos proyectos ha girado alrededor de la mejora de la labor gerencial de profesionales, especialmente Directivos y Mandos Intermedios, el diseño e implantación de modelos de actuación para la Dirección Comercial o de Management, o la optimización de procesos o herramientas para gestión de personas. Desde el año 1998, es Profesor de ICADE Business School, de la Universidad Pontificia Comillas y Coordinador del Área de RR.HH., en sus programas EMBA de Gestión y Administración de Empresas, así como en programas "in Company".



Javier Catalina Lapuente

Director Financiero

SCHINDLER

Licenciado en CC. Económicas por la Universidad Complutense de Madrid, Máster en Dirección General (PDG) por el IESE y Auditor de Cuentas. Actualmente y desde 2003, Director Financiero de Schindler para España. Fue Director Financiero de Jazztel (2000-2003) y Director Financiero para España y luego Director de Administración y Tesorería de Dole Europa en París (1984-2000). Anteriormente trabajó como Director de Planificación y Control de Gestión de Zanussi Industrial (1990-1994) y Director Técnico de Agrocaixa (filial de la Caixa) (1988-1994). Comenzó su carrera profesional en el área de Auditoría de Arthur Andersen en 1984.

Por lo que respecta a su actividad docente, es Profesor de Finanzas y Control de Gestión en los programas Máster de la Escuela de Organización Industrial (EOI), Profesor de Control de Gestión en CUNEF, ha sido Profesor de Contabilidad Financiera y de Sociedades en la Universidad Pontificia de Comillas (ICADE) e imparte habitualmente seminarios y conferencias en diferentes foros y organizaciones docentes como Iniciativas Empresariales, iIR España, y ASSET. Además, desde hace ya unos años, realiza talleres de inteligencia emocional y liderazgo así como coaching individual y de equipos. Actualmente, es colaborador habitual en La Razón en temas de Coaching (columna mensual en suplemento de Economía).



Eva Barranco

Directora Ejecutiva

AU CONSULTORES

Emprendedora, Coach y Estratega de Alto Rendimiento. Eva Barranco lleva más de 15 años trabajando en el mundo empresarial ayudando a las personas y empresas a poner en marcha herramientas, estrategias y recursos de gestión. Especializada en el área del Management lleva años profundizando en nuevos conceptos y técnicas en la mejora personal y profesional. Es Directora Ejecutiva en AU Consultores desde 1997, empresa especializada en formación, consultoría de herramientas de gestión e innovación. Licenciada en Derecho, por la Universidad de Oviedo, se especializa con un Doctorado en la Universidad de Barcelona, MBA en Dirección y Administración de Empresas. Coach Ejecutivo en la ICF (International Coach Federation). Certificada en el Institute of Research and Education en Firewalking con Charles Horton. Desde AU Consultores ha desarrollado estrategias y colaborado con empresas a nivel internacional, nacional y pymes.

Es ponente en congresos y Profesora en Escuelas de Negocios. Es desde hace tiempo Maratoniana, Alpinista y Triatleta. Transmite sus experiencias en la montaña y acerca sus experiencias al mundo empresarial.

OBJETIVOS

Las empresas españolas están sumidas en uno de los **procesos de transformación y adaptación** más importantes de su historia. Con una crisis que ya llega al **7º año**, se han tomado muchas decisiones y es posible que se hayan ejecutado procesos de **reestructuración directiva, organizacional y de negocio de gran calado**.

Las empresas buscan perfiles más **versátiles, multidisciplinares y flexibles** sin miedo a afrontar un **futuro incierto** y con un **espíritu inagotable** de lucha.

Independientemente de su edad, los **NUEVOS DIRECTIVOS** o **DIRECTIVOS RECIENTEMENTE NOMBRADOS** tienen un **gran reto** por delante.

ICADE BUSINESS SCHOOL e **iir ESPAÑA** presentan en primicia este programa **INEDITO** que tiene como objetivo:

- > Presentar los **pilares estratégicos, financieros y comerciales** fundamentales para diseñar una **Hoja de Ruta** de su **Unidad de Negocio** que esté **siempre alineada** con los **objetivos corporativos**
- > Enseñar las **herramientas imprescindibles** para la **consecución** de sus **objetivos de negocio**
- > Mostrar las **peculiaridades** de determinadas **culturas empresariales** y cómo **afrontar relaciones** con **superiores y colaboradores**
- > Presentar los distintos **modelos gerenciales** y las **mejores fórmulas** para mejorar los **resultados de equipo**
- > Ofrecer pautas para mejorar la **productividad directiva** y afrontar con **éxito** **procesos** de negociación **internos y externos**

PROGRAMA

MODULO I 2 Horas	SINTAXIS ESTRATEGICA-VALOR ECONOMICO-TOMA DE DECISIONES
-------------------------------	--

Conceptos, definiciones y vocabulario de la Dirección Estratégica

¿Cómo se crea valor económico en la empresa? ¿Cómo vincular la creación de valor económico con la Toma de Decisiones?

- Revisión de la terminología propia de la Planificación, Ejecución y Dirección Comercial
- La creación de valor en la empresa
- Medidas de creación de valor en la empresa
- La creación de valor, la Dirección Estratégica y la Toma de Decisiones
- Tipologías de Modelos de Negocio. La definición del Modelo de Negocio como herramienta para la consecución de los objetivos empresariales
- La misión del Equipo Directivo. Los objetivos empresariales. Los objetivos del directivo
- El alineamiento de la Dirección General con el Equipo Directivo. Hablando el mismo idioma, persiguiendo los mismos fines, eliminando distorsiones en el mensaje, entendiendo perfectamente lo que nuestros superiores esperan de nosotros
- El directivo como impulsor para la creación ordenada de valor en la empresa

MODULO II 3 Horas	LENGUAJE FINANCIERO IMPRESCINDIBLE PARA ENTENDER TU PARTICIPACION EN LOS RESULTADOS DE LA EMPRESA
--------------------------------	--

Entendiendo los ratios económico-financieros corporativos. Controlando los indicadores de tu unidad de negocio. Participando activamente en los resultados de tu empresa

- Balance de Situación: concepto y estructura
- Cuenta de Pérdidas y Ganancias: concepto y estructura

>>>

>>>

- ¿Qué analizar en el Balance y Cuenta de P&G?
- > Ratios más relevantes
- > ¿Cómo interpretar los resultados del análisis?
- > Impacto en las decisiones corporativas
 - Valorando nuestra unidad de negocio
 - > Valor de nuestros procesos
 - > Valor del mix de productos
 - > Valor de nuestros mercados
 - > Valor por cliente
- ¿Cómo participar desde nuestra unidad de negocio en la Cuenta de Resultados Corporativa?
- Acción para la generación de valor

MODULO

III

3 Horas

LENGUAJE COMERCIAL: CLAVE PARA CONSEGUIR ORIENTARNOS AUN MAS AL NEGOCIO

Valores críticos en el Área Comercial. Indicadores Comerciales. Estrategia Comercial y Posicionamiento

- Cuáles son los valores críticos para el Área Comercial
- Qué indicadores hay que considerar para analizar el performance del Área Comercial
- Factores cualitativos/cuantitativos a considerar para el negocio
 - > Análisis de los mercados: grado de madurez, nivel de saturación, nuevos mercados
 - > Análisis de la competencia: posicionamiento absoluto y relativo
 - > Análisis de nuestro portfolio de productos. Madurez. Rentabilidad
 - > Valoración de la marca/marcas. Posicionamiento. Impacto en la decisión de compra
 - > Nuestros clientes. Los clientes de la competencia. Fidelización de clientes. Buscando nuevos clientes
 - > Precio. Promociones. Descuentos Pronto Pago. Descuentos por Volumen. Política de gestión de crédito. Impacto en la Cuenta de P&G
 - > Marketing: análisis del retorno de la inversión
 - > Acción Comercial: fuerza de ventas y retorno de la inversión

MODULO

IV

4 Horas

PREPARANDO Y REVISANDO EL PRESUPUESTO

Técnicas de Budgeting & Forecasting. Control de Costes

- Una revisión del proceso presupuestario
- Tipos de presupuestos
- Técnicas de presupuestación y forecasting
- Control exhaustivo de costes
- Aspectos críticos de un proceso presupuestario: definición, objetivos y comunicación a nivel global
- Técnicas y herramientas para presupuestar
- Tipos de presupuestos
- Técnicas de forecasting: análisis de escenarios y simulación para no fallar en las estimaciones

MODULO

V

1 Hora

HACIA LA EJECUCION ORDENADA DEL BUDGET: GESTION AVANZADA DE PROCESOS

Cómo implementar procesos que consigan la asignación eficiente de tareas, funciones, objetivos y responsabilidades entre todos los integrantes del equipo

MODULO

VI

3 Horas

CUADRO DE MANDO

Cómo utilizar el CM como herramienta de control y seguimiento de cumplimiento de objetivos

- Cómo diseñar una herramienta sencilla con excel que aporte información en tiempo real sobre el grado de cumplimiento de los objetivos
- Qué variables económicas son imprescindibles
- Qué variables cualitativas son relevantes y críticas: cómo valorarlas, medirlas y ponderarlas

MODULO

VII

2 Horas

GESTIONANDO TU RELACION CON SUPERIORES Y COLABORADORES

Organigramas empresariales. Posicionamiento jerárquico. La idiosincrasia de las compañías

Estilos, usos y costumbres. El comportamiento formal e informal

- Los 2 grandes retos de un directivo que es fichado para una nueva compañía: entender los vehículos de comunicación e información y conseguir la sintonía con sus superiores
 - > Prácticas para el análisis: recomendaciones para evitar situaciones comprometidas
 - > Comunicación oral y escrita con tus superiores
 - > Diferencias y prácticas a la hora de informar, comunicar, pedir autorización o consultar
- Los 2 grandes retos de un directivo promocionado en su actual compañía: conocer cómo se comunica el equipo directivo y conseguir el respeto de nuevos colaboradores
 - Tips & tricks para evitar errores fragantes a la hora de relacionarse y comunicarse
 - Cómo conseguir que tu estilo de comunicación esté en sintonía con los usos y costumbres corporativos: cumpliendo con las formas sin dejar de ser nosotros mismos

MODULO

VIII

6 Horas

LIDERANDO Y MOTIVANDO EQUIPOS PARA LA CONSECUENCIA DE OBJETIVOS

Cómo desarrollar, estimular y motivar a tu equipo: implementando el mejor modelo de Dirección de Personas en función del entorno organizacional, de la madurez del equipo y del estilo de liderazgo del directivo

- Relación entre Estrategias Organizacionales y la Gestión de las Personas. Responsabilidad asumida por el directivo respecto a la Cultura Organizacional

>>>

>>>

- Trabajo gerencial frente a trabajo técnico. Implicaciones en la gestión de persona
- Funciones gerenciales y su relación con la gestión de personas: Planificación. Organización. Dirección y Control
- Modelos Reactivo/Proactivo de Dirección de Personas. Gestión de la Actividad vs. Gestión de Resultados
- El mando/directivo como gestor de cambio
- Elementos a considerar en la dirección de personas. Variables del mando y variables del colaborador
- Adecuación de estilos de dirección y niveles de madurez de los colaboradores
- Papel jugado por las bases de poder en la influencia real ejercida por el mando

MODULO

IX

4 Horas

GESTION AVANZADA DE MULTIPLES PRIORIDADES

Gestión Avanzada de Múltiples Prioridades. Técnicas de apoyo para ser más productivo y cumplir con objetivos y resultados

- Cómo establecer objetivos en entornos multi-task
- Claves para distinguir con eficacia entre objetivos a medio y largo plazo: la programación
- Toma de decisiones en la priorización y ejecución de la tarea
- Planificación eficaz del trabajo: ¿qué delegar? ¿cuándo delegar? ¿a quién delegar? ¿cómo cumplir cuando no es posible delegar?
- Técnicas de planificación y gestión de reuniones
- Cómo tratar los imprevistos e “imponentables”: aprendiendo a gestionar el cambio
- Técnicas y herramientas para afrontar la presión y reducir el estrés

MODULO

X

4 Horas

NEGOTIATION SKILLS: TIPS & TRICKS PARA CONSEGUIR ACUERDOS EXITOSOS

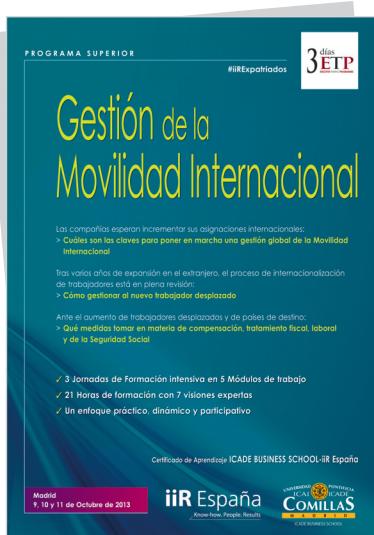
Fases de una negociación. Objetivos de la negociación. ¿Cuánto quiero ganar? ¿Cuánto estoy dispuesto a perder?

- Claves para no fracasar según los distintos procesos de negociación
 - > Negociando con proveedores
 - > Negociando con clientes
 - > Negociando alianzas y acuerdos empresariales
 - > Negociación interna



Planifique su Formación

Especialmente recomendados para Vd.



● Gestión de la Movilidad Internacional

Madrid, 9, 10 y 11 de Octubre de 2013

● Procesos de Negociación para Ventas, Alianzas y Acuerdos

Madrid, 5 y 6 de Noviembre de 2013

● Nuevas Técnicas de Autogestión y Productividad Ejecutiva

Madrid, 19 y 20 de Noviembre de 2013

● Habilidades Directivas para la Innovación y el Liderazgo

Madrid, 20 de Noviembre de 2013 - 24 de Enero de 2014

● Personal Assistant para la Alta Dirección

Madrid, 14, 15, 21 y 22 de Noviembre



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



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



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

Formación Bonificable

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



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 El Corte Inglés, e-mail: principevergara@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/ 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.

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.

Inscríbase ahora!

Contacte con Diana Mayo a través de estas opciones:



Centralita 91 700 48 70
91 700 49 15 / 01 79



dmayo@iirspain.com



Núñez de Balboa, 116
28006 Madrid



www.iir.es



@iIR_Spain
#iIREventos



facebook.com/iirspain



Empresa
iIR España



youtube.com/iirespana



flickr.com/photos/iirspain

Nos pondremos en contacto con Vd. para confirmar su inscripción

Directivos Recién Nombrados

Madrid, 21, 22 de Noviembre y 12, 13 de Diciembre de 2013 BS1580

LUGAR DE CELEBRACION

Instalaciones de ICADE Business School de la Universidad Pontificia Comillas. C/ Rey Francisco, 4. Madrid

PRECIO	2.299€ + 21% IVA
Si efectúa el pago Hasta el 24 de Octubre	1.899€ + 21% IVA
EX ALUMNOS COMILLAS	1.699€ + 21% IVA

CONSULTE
**PRECIOS
ESPECIALES
PARA GRUPOS**

Div. B/MB

iIR le recuerda que la inscripción a nuestras jornadas es personal

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 solicítens una propuesta a medida: 91 700 49 15 / 01 79

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

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

LUGAR

- Madrid
- Madrid
- Barcelona
- Madrid
- Madrid
- Madrid
- Madrid
- Madrid
- Barcelona
- Madrid
- Web Seminar
- 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
- Operaciones y Procesos en Industria y Distribución
- Nuevo Reglamento de Biocidas 528/2012
- Nueva Clasificación CLP

FECHA CELEBRACION

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

LUGAR

- Madrid
- Web Seminar
- Madrid

SEPTIEMBRE - DICIEMBRE 2013

ENERGIA	FECHA CELEBRACION	LUGAR
■ Técnicas de Conservación de CC.CC. en Parada	25 de Septiembre	Madrid
■ Nuevo Mercado Eléctrico Español para Partners, Proveedores y Clientes	26 y 27 de Septiembre	Madrid
■ Control Interno & Compliance en Empresas de Energía	1, 2 y 3 de Octubre	Madrid
■ Centros de Transformación	16 y 17 de Octubre	Madrid
■ Negociación de Contratos de Suministro Eléctrico	23 de Octubre	Madrid
■ Negociación de Contratos de Suministro de Gas	24 de Octubre	Madrid
■ Autoconsumo Eléctrico en Empresas	Diciembre	Madrid
■ Mercado de Gas	Diciembre	Madrid

LEGAL	FECHA CELEBRACION	LUGAR
■ Legal English Communication for Lawyers	24 de Septiembre	Madrid
■ Uso Responsable de Internet en la Empresa	25 de Septiembre	Madrid
■ Gestión del Departamento Fiscal	26 de Septiembre	Madrid
■ Corporate Defense	1 de Octubre	Madrid
■ Contratos de Transferencia de Tecnología	2 de Octubre	Web Seminar
■ Contratos de Construcción Internacionales EPC - Llave en Mano	2 de Octubre	Madrid
■ KPI's para el Departamento Jurídico	22 de Octubre	Madrid
■ Asesoramiento en Risk & Compliance para Consejeros	30 de Octubre	Madrid
■ Corporate Compliance Officer	27 de Noviembre	Madrid
■ General Counsel	10 de Diciembre	Madrid

FARMA	FECHA CELEBRACION	LUGAR
■ Stability Testing Up to Date	18 y 19 de Septiembre	Barcelona
■ Promoción On Line de Medicamentos	19 de Septiembre	Madrid
■ Auditor GMP	2 de Octubre	Barcelona
■ Contratos en la Industria Farmacéutica	9, 10 y 11 de Octubre	Madrid
■ Drug Master File & CEP Electrónico	15 y 16 de Octubre	Barcelona
■ Complementos Alimenticios	23 y 24 de Octubre	Madrid
■ Buenas Prácticas de Distribución de Medicamentos	29 de Octubre	Madrid
■ Financiación y Acceso al Mercado de Medicamentos	12 de Noviembre	Madrid
■ Regulatory Affairs para Productos Combinados	14 de Noviembre	Web Seminar
■ Detección, Identificación y Control de Impurezas	20 de Noviembre	Barcelona
■ Buenas Prácticas de Fabricación de Cosméticos	6 y 7 de Noviembre	Madrid
■ GMPS para Principios Activos	19 y 20 de Noviembre	Barcelona
■ Gestión Técnico Económica de Planta Farmacéuticas	Diciembre	Barcelona
■ Stability Testing para Cosméticos	Diciembre	Madrid

IT & TELECOM	FECHA CELEBRACION	LUGAR
□ IT Planning	8 y 9 de Octubre	Madrid
□ Business Continuity & IT Disaster Recovery	19 y 20 de Noviembre	Madrid
MANAGEMENT	FECHA CELEBRACION	LUGAR
□ Storytelling con Prezi	24 de Septiembre	Madrid
□ Pólizas D&O	1 Octubre	Web Seminar
□ Finanzas para Directors & Senior Managers	22 y 23 de Octubre	Madrid
□ Personal Assistant para la Alta Dirección	14, 15, 21 y 22 de Noviembre	Madrid
□ Autogestión y Productividad Directiva	19 y 20 de Noviembre	Madrid
□ Directivos Recién Nombrados	Noviembre	Madrid
MARKETING & VENTAS	FECHA CELEBRACION	LUGAR
□ Fidelización y Retención de Clientes	8, 9 y 10 de Octubre	Madrid
□ Controller Comercial	16 y 17 de Octubre	Madrid
□ Marketing Compliance	29 de Octubre	Madrid
□ Negociación para Ventas, Alianzas y Acuerdos	5 y 6 de Noviembre	Madrid
RR.HH.	FECHA CELEBRACION	LUGAR
□ Nuevo Código de Trabajo Portugués	17 de Septiembre	Madrid
□ Negociación Colectiva	26 de Septiembre	Madrid
□ Gestión de la Movilidad Internacional	9, 10 y 11 de Octubre	Madrid
□ Comunicación Interna	15, 16 y 17 de Octubre	Madrid
□ Gestión de Costes y Presupuestos en su Plan de Formación	23 de Octubre	Madrid
□ Retribución y Compensación en el Actual Entorno Laboral	28 de Noviembre	Madrid
□ Gestión de RR.HH. en Fábrica	11 de Diciembre	Madrid
□ Gestión Migratoria	12 de Diciembre	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
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.

www.iir.es