

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**

iiR España
Know-how. People. Results

UNIVERSIDAD PONTIFICIA
ICAI ICADE
COMILLAS
M A D R I D
ICADE BUSINESS SCHOOL

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

ejecutivos.es
Instituciones y empresas

Learning Review

PYMES
Asociación Española de Pymes y Autónomos



formaZion
.com

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

FORMACION Y CALIDAD ACREDITADA

Programa Superior acreditado por ICADE Business School e iIR España con un Certificado de Aprendizaje

Requerimientos para conseguir la acreditación ICADE 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 **ICADE 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.



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).



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 Generali, 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".



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 RECIEN 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 Area Comercial. Indicadores Comerciales. Estrategia Comercial y Posicionamiento

- Cuáles son los valores críticos para el Area Comercial
- Qué indicadores hay que considerar para analizar el performace del Area 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

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

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

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

LIDERANDO Y MOTIVANDO EQUIPOS PARA LA CONSECUCION 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 "imponderables": 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

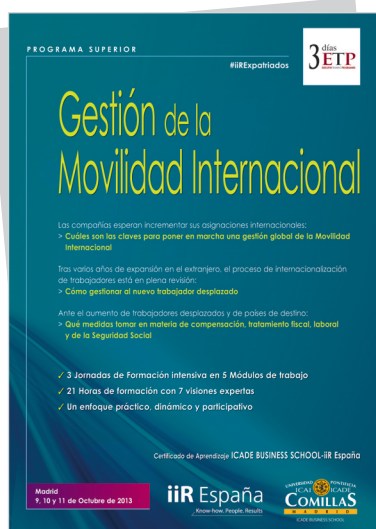
Fases de una negociación. Objetivos de la negociación. ¿Cuánto quiero ganar? ¿Cuánto estoy dispuesto a perder?

- 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, illámenos!

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

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 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.

Beneficiarse 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/iiorespana



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	CONSULTE PRECIOS ESPECIALES PARA GRUPOS Div. B/MB
Si efectúa el pago Hasta el 24 de Octubre	1.899€ + 21% IVA	
EX ALUMNOS COMILLAS	1.699€ + 21% IVA	

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 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	FECHA CELEBRACION	LUGAR
<input type="checkbox"/> Planificación y Gestión de Presupuestos con Excel	17 y 18 de Septiembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Nuevas Técnicas de Planificación Financiera	17 y 18 de Septiembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Finanzas con VB for Applications y Macros en Excel	19 de Septiembre	Barcelona
<input type="checkbox"/> Nuevas Técnicas de Reestructuración de Deuda	19 de Septiembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Control del Socio Local	25 de Septiembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Macros en Excel para Actuarios	26 de Septiembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Análisis Financiero con Excel	8 y 9 de Octubre	Madrid
<input type="checkbox"/> Asesorando en un Proceso de Adquisición de Empresas	9 y 10 de Octubre	Madrid
<input type="checkbox"/> Corporate Finance con Excel	10 de Octubre	Barcelona
<input type="checkbox"/> Nueva Reforma del Mercado de Valores	15 de Octubre	Madrid
<input type="checkbox"/> Financiación no Bancaria	15 de Octubre	Madrid
<input type="checkbox"/> Indicadores de Gestión para Directors & Senior Managers	15, 16 y 17 de Octubre	Madrid
<input type="checkbox"/> Previsiones de Tesorería con Excel	16 de Octubre	Madrid
<input type="checkbox"/> Forecast con Excel	17 de Octubre	Barcelona
<input type="checkbox"/> Certificate Programme in Project Finance	22, 23 y 24 de Octubre	Madrid
<input type="checkbox"/> Control de la Información Financiera	24 de Octubre	Madrid
<input type="checkbox"/> Prevención del Fraude en Seguros	7 de Noviembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Certificate Programme para Controllers	11, 12 y 13 de Noviembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Análisis Económico-Financiero para la Toma de Decisiones	12 y 13 de Noviembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Gestión de Tesorería	12, 13 y 14 de Noviembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Excel para Controllers	14 de Noviembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Finanzas con VB for Applications y Macros en Excel	19 de Noviembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Valoración de Empresas	19, 20 y 21 de Noviembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Control Financiero de Filiales	20 de Noviembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Corporate Finance con Excel	20 de Noviembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Finanzas Industriales para no Financieros	20 y 21 de Noviembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Compliance para Entidades Financieras	Octubre - Noviembre	Madrid
INDUSTRIA	FECHA CELEBRACION	LUGAR
<input type="checkbox"/> Indicadores en Compras	25 y 26 de Septiembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Manufacturing Planning	2 y 3 de Octubre	Madrid
<input type="checkbox"/> Gestión del Mantenimiento	23 y 24 de Octubre	Madrid
<input type="checkbox"/> Food Defense	29 de Octubre	Madrid
<input type="checkbox"/> Gestión de Equipos para Mandos Intermedios en Fábrica	30 de Octubre	Madrid
<input type="checkbox"/> Indicadores de Productividad en Fábrica	7 de Noviembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Operaciones y Procesos en Industria y Distribución	19 y 20 de Noviembre	Madrid
<input type="checkbox"/> Nuevo Reglamento de Biocidas 528/2012	27 de Noviembre	Web Seminar
<input type="checkbox"/> Nueva Clasificación CLP	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

LUGAR

25 de Septiembre

Madrid

26 y 27 de Septiembre

Madrid

1, 2 y 3 de Octubre

Madrid

16 y 17 de Octubre

Madrid

23 de Octubre

Madrid

24 de Octubre

Madrid

Diciembre

Madrid

Diciembre

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

LUGAR

24 de Septiembre

Madrid

25 de Septiembre

Madrid

26 de Septiembre

Madrid

1 de Octubre

Madrid

2 de Octubre

Web Seminar

2 de Octubre

Madrid

22 de Octubre

Madrid

30 de Octubre

Madrid

27 de Noviembre

Madrid

10 de Diciembre

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

LUGAR

18 y 19 de Septiembre

Barcelona

19 de Septiembre

Madrid

2 de Octubre

Barcelona

9, 10 y 11 de Octubre

Madrid

15 y 16 de Octubre

Barcelona

23 y 24 de Octubre

Madrid

29 de Octubre

Madrid

12 de Noviembre

Madrid

14 de Noviembre

Web Seminar

20 de Noviembre

Barcelona

6 y 7 de Noviembre

Madrid

19 y 20 de Noviembre

Barcelona

Diciembre

Barcelona

Diciembre

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
- ☐ Controller 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

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.