

Ibercide

Centro Ibercaja de Desarrollo Empresarial



Curso

- **Aula Directiva para ingenieros (2009-2010)**

Zaragoza,
Del 14 de diciembre de 2009
al 14 de junio de 2010

- **Formación para la Empresa**



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



iberCaja
Obra Social



• FORMACIÓN PARA LA EMPRESA

FECHAS

Del 14 de diciembre de 2009
al 14 de junio de 2010

DIRIGIDO POR

Consultores M&TT

HORARIO

De 9 a 18.30 horas,
incluido almuerzo de trabajo.

DURACIÓN

56 horas.

PRECIO INSCRIPCIÓN

Precio inscripción módulo:

-250 euros, ni cliente de Ibercaja
ni colegiados.

-200 euros, cliente de Ibercaja
o colegiados.

-174 euros, cliente de Ibercaja
o colegiados.

Precio inscripción programa completo:

-1.750 euros, ni clientes de Ibercaja
ni colegiados.

-1.400 euros, clientes de Ibercaja
o colegiados.

-1.218 euros, clientes de Ibercaja
y colegiados.



colegio oficial
asociación
ingenieros de telecomunicación
aragón

• INTRODUCCIÓN

La filosofía del Aula Directiva está inspirada en visionar al ingeniero como manager.

El Aula Directiva ofrece al colectivo de ingenieros un programa de formación presencial de alta calidad en habilidades/herramientas gerenciales especialmente diseñadas para aquel, dada la labor gerencial a la que están llamados a ejercer como directivos-mandos de empresa y/o como profesionales.

El desarrollo del Aula Directiva para ingenieros se realiza apoyándose en un equipo profesional de gran experiencia empresarial y en materiales docentes multimedia de última generación.

• DIRIGIDO A

Ingenieros Superiores o Ingenieros Técnicos que actúen, o estén llamados a ejercer, en puestos de responsabilidad funcional en el ámbito empresarial así como profesionales que deseen utilizar con éxito una serie de modelos/estilos de dirección claves hoy día para dirigir negocios, empresas y equipos humanos y técnicos.

• CALENDARIO

Módulo 1: 14-XII -2009, Carlos Martínez.

Módulo 2: 18-I-2010, Gonzalo Sarsa.

Módulo 3: 15-II-2010, Alfonso L. Viñegla.

Módulo 4: 15-III-2010, Enrique Alonso.

Módulo 5: 12-IV-2010, Luis Ángel Fatás.

Módulo 6: 17-V-2010, Carlos Martínez.

Módulo 7: 14-VI-2010, Nuria Sáez.

• MODALIDADES DE PARTICIPACIÓN

Al tratarse de un programa compuesto por módulos independientes entre sí, la empresa o el profesional pueden inscribirse a cualquiera de los módulos que conforman el Aula.

En el caso de empresas, podrán enviar bien a:

- Una misma persona para todo el curso con el consiguiente título de Programa Superior en Gestión Empresarial.
- Personas distintas a cada uno de los módulos, seleccionando el título e indicando la persona que asistirá como participante, con Diploma de asistencia al Módulo en cuestión.

MÓDULOS

I. Cómo negociar más eficazmente con proveedores, clientes y personal

Tú siempre negativo, nunca positivo.
VAN GAAL. Ex entrenador, F.C. Barcelona

• PROGRAMA

- Autodiagnóstico de habilidades personales y destrezas profesionales.
- El buen y el mal negociador: características diferenciadoras.
- El proceso de negociación: fases a recorrer.
- Identificación de estilos de negociación propia y de la otra parte (cliente/proveedor).
- Tácticas y estrategias de negociación en situaciones varias de la empresa.
- Plan personal de acción/mejora.

II. Cómo gestionar por prioridades en base a una planificación estratégica

Cuando no se tiene claro el rumbo, ningún viento es bueno.
AFORISMO HELENO

• PROGRAMA

- Estilos y hábitos.
- Ladrones de tiempo.
- Leyes de la gestión del tiempo.
- Análisis del tiempo.
- Gestión de prioridades.
- Instrumentos de planificación.
- Optimización de reuniones.
- Organización del área de trabajo.
- Control de imprevistos.
- Delegación de actividades.
- Plan de acción personal.

III. Cómo elaborar el Cuadro de Mando Integral de la Empresa (BSC)

No es difícil tomar decisiones cuando uno sabe cuáles son sus valores.
ROY DISNEY. The Walt Disney Company

• PROGRAMA

- El Balanced ScoreCard (BSC) o Cuadro de Mando Integral.
- El mapa estratégico de la organización: metas, factores clave de resultados, ratios e indicadores claves de gestión.
- Visión Global de la Gestión de la empresa: El Cuadro de Mando Integral.
- El BSC: monitor u observatorio al servicio de los directivos en la toma de decisiones.
- Como llevar el Cuadro de Mando a cada una de las áreas funcionales de la empresa.
- Un paso más en los sistemas de información: Herramientas de Business Intelligence y Herramientas de BPM (Business Performance Management).



IV. Finanzas para no financieros

*Las mediciones son importantes:
Si no puedes medir, no puedes gestionar.*

ROBERT S. KAPLAN y DAVID P. NORTON.

Autores de BSC (BalancedScore Card). Cuadro de Mando Integral

• PROGRAMA

- Los objetivos financieros de la empresa.
- La financiación de la empresa: tipos de financiación. Indicadores de control.
- La inversión en la empresa:
 - En activos fijos.
 - En circulante.
 - Indicadores de control.
- Información para la toma de decisiones:
 - Herramientas tecnológicas.
 - Modelos financieros.

V. Dirección y Gestión de Proyectos

¿Y si en vez de planear tanto voláramos un poco más alto?
MAFALDA

• PROGRAMA

- Introducción a la Dirección de Proyectos.
- Competencias y Conocimientos del Director de Proyectos.
- Gestión de la Integración del Proyecto.
- Gestión del Alcance del Proyecto.
- Gestión del Tiempo.
- Gestión de los Costes.
- Gestión de la Calidad.
- Gestión de los Recursos Humanos.
- Gestión de las Comunicaciones.
- Gestión de los Riesgos.
- Gestión de las Adquisiciones del Proyecto.
- Tecnologías de la información y la comunicación para la dirección y gestión de proyectos.

VI. Cómo gestionar la excelencia empresarial

*Dirigir es hacer las cosas adecuadamente,
liderar es hacer las cosas adecuadas.*

PETER F. DRUCKER.

Gurú norteamericano de gestión

• PROGRAMA

- El Modelo EFQM de Excelencia Empresarial.
- Ventajas para la empresa como herramienta de...
 - Orientación del negocio hacia el mercado/cliente.
 - Gestión por procesos.
 - Medición de la satisfacción de los clientes.
 - Medición de la satisfacción del personal.
 - Autoevaluación integral de la gestión.
 - Mejora de la organización.
 - Modelo-tipo de la gestión excelente.
 - Validación de premios europeo, nacional, regional a la excelencia.
 - Creación de valor traducida en mejora de resultados.

VII. Coaching: El líder como entrenador (El líder Coach)

*Yo no puedo enseñarte nada, sólo puedo ayudarte
a encontrar el conocimiento dentro de ti mismo, lo cual
es mucho mejor que traspasarte mi poca sabiduría*
SÓCRATES

• PROGRAMA

- El líder transformador. El impacto del líder en sus equipos.
- Las siete actividades del líder.
- El Coaching: qué es y no es un coach y para qué sirve.
- La transición del líder al líder-coach.
- El perfil de competencias básicas del líder coach.
- Enmarcando el coaching: utilización de fragmentos de cine.
- Entorno de aprendizaje: estilos de aprendizaje a nivel individual y de equipo.
- Elaboración del Plan de Acción Individual (PAI).

• ORGANIZACIÓN DEL SEMINARIO

INFORMACIÓN Y MATRÍCULA:

La matrícula se podrá realizar:

- A través de nuestro Boletín de Inscripción on-line, disponible en nuestra web www.ibercede.ibercaja.es
- Por correo electrónico, enviando sus datos a formación@ibercede.es
- Por teléfono llamando a los números 976 30 86 12 o 976 30 86 24.

Para hacer efectiva la formalización de la matrícula deberá enviar *el resguardo del ingreso junto con el Boletín de Inscripción*

Las plazas serán limitadas rogando efectúen la RESERVA ANTICIPADA

LUGAR:

En las instalaciones de Ibercede-Formación para la Empresa: Monasterio de Nuestra Señora de Cogullada. Carretera de Cogullada, 127. 50014 Zaragoza

• Formación bonificada

Si quieres más información
visita nuestra web:

www.ibercede.ibercaja.es



UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo
El FSE invierte en tu futuro



Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



Ibercide

Centro Ibercaja
de Desarrollo Empresarial

www.ibercide.ibercaja.es

Carretera de Cogullada, 127
50014 Zaragoza

Teléfonos:

Centralita: 976 30 86 00

Formación: 976 30 86 12 / 976 30 86 24

Documenta: 976 30 86 11



iberCaja
Obra Social