

Con la colaboración de



PROGRAMA DE SEMINARIOS

DE FORMACIÓN
EMPRESARIAL

2003

IADE
Universidad Autónoma de Madrid
Ctra. Colmenar Viejo, km 15
28049 Madrid
Tel. +34 91 397 42 75 / 91 397 42 69
Fax +34 91 397 42 18
Web: www.iade.org/psfe.html

Les Heures – Escola de Negocis
Campus Mundet
Passeig de la Vall d'Hebron, 171
08035 Barcelona
Tel. 93 567 73 83
93 567 73 94
Fax 93 427 92 50
Web: www.lesheures.fbg.ub.es





Presentación

La Escuela de Negocios de Les Heures, Fundació Bosch i Gimpera - Universitat de Barcelona y el Instituto Universitario de Administración de Empresas (I.A.D.E.) / Universidad Autónoma de Madrid, han unido sus programas de seminarios de actualización directiva en el **PROGRAMA DE SEMINARIOS DE FORMACIÓN EMPRESARIAL (PSFE)**, agrupando un total de 100 seminarios presenciales que se impartirán entre Madrid y Barcelona.

El **PSFE** es un proyecto de formación continua especializada, dirigida a los directivos y técnicos de las empresas públicas y privadas, que tiene como objetivo la actualización y profundización de conocimientos en las distintas áreas funcionales de las organizaciones.

Los elementos clave de este proyecto son:

- Una amplísima oferta de cursos de corta duración estructurados en 8 áreas temáticas.
- Una programación anual que facilita la planificación de la formación de los directivos y técnicos.
- Un coste muy reducido (45,1€ por seminario) a través de nuestra cuota anual de inscripción.

Estamos seguros de que el **PROGRAMA DE SEMINARIOS DE FORMACIÓN EMPRESARIAL** es una apuesta que se ajusta a las necesidades formativas de los directivos y técnicos de nuestro país.

*“Un programa impartido
por profesionales para profesionales”*

Información y lugar de impartición

Les Heures – Escola de Negocis

Campus Mundet
Passeig de la Vall d'Hebron, 171
08035 Barcelona
Tel. 93 567 73 83
93 567 73 94
Fax 93 427 92 50
Web: www.lesheures.fbg.ub.es

Coordinación

Elena Criado
e-mail: ecriado@fbg.ub.es



IADE

Universidad Autónoma de Madrid
Ctra. Colmenar Viejo, km 15
28049 Madrid
Tel. +34 91 397 42 75 / 91 397 42 69
Fax +34 91 397 42 18
Web: www.iade.org/psfe.html

Coordinación

Esperanza Valdés Lias
e-mail: esperanza.valdes@uam.es

Lugar de impartición

Colegio Mayor Universitario Juan Luis Vives
c/ Francisco Suárez, 7
28036 Madrid
Tel. +34 91 345 66 62
Fax +34 91 345 55 47





LES HEURES

Les Heures, Fundació Bosch i Gimpera - Universitat de Barcelona es un centro de formación continua multidisciplinar creado en el año 1993 a partir de la Fundació Bosch i Gimpera de la Universitat de Barcelona con el objetivo de dar respuesta a las necesidades formativas de los profesionales de empresas e instituciones de todos los sectores.

Los cerca de 500 programas que se desarrollan anualmente en Les Heures se reparten entre la Escuela de Negocios, la Escuela de Salud y el Área de Formación Continuada, y se complementan con las actividades de transferencia de tecnología, administración y gestión de proyectos y soporte a la creación de empresas de la Fundació Bosch i Gimpera.

IADE

El Instituto Universitario de Administración de Empresas (I.A.D.E.) es una institución que depende directamente del Rectorado de la Universidad Autónoma de Madrid (U.A.M.) dedicado, por un lado, a la investigación científica y técnica, proporcionando asesoramiento en el ámbito de su competencia y, por otro, a la realización de actividades docentes del tercer ciclo universitario.

Desde su constitución en 1981, por Orden Ministerial de 18 de mayo, ha formado a un buen número de investigadores, profesores universitarios y, especialmente, a nuevos empresarios, profesionales y directivos españoles y extranjeros en áreas en las que las organizaciones y empresas públicas y privadas están más necesitadas de especialistas. Aspectos que le configuran como la primera escuela de administración de empresas de la Universidad Pública Española.

De esta forma, el I.A.D.E. es un centro universitario de investigación y de formación de alta calidad con una orientación internacional y que desarrolla sus actividades en un contexto de excelencia e innovación propio de U.A.M



Inscripciones

☞ Modalidades de inscripción

A. Cuota anual para asistir a todos los seminarios de la Planificación 2003:

- Precio de la cuota anual: 4.510 €
- La cuota anual da derecho a la asistencia de una persona a cada uno de los seminarios que se realizarán dentro de la Planificación Anual.
- El abono de dos cuotas da derecho a la asistencia de tres personas a cada uno de los seminarios.
- Descuentos sobre el precio del seminario individual para los asistentes que sobrepasen el número de plazas contratadas:
 - 1.º asistente: 20% de descuento
 - 2.º asistente: 30% de descuento
 - A partir del 3.º: 40% de descuento
- Descuento del 20% en las actividades que genere el PSFE y que no se incluyan dentro de la planificación anual.

B. Bono ciudad de 50 seminarios:

- Precio del bono: 3.910 €

C. Bono de 10 seminarios:

- Precio del bono: 1.800 €

D. Seminarios individuales:

- Seminarios de una jornada: 300 €
- Seminarios de dos jornadas: 480 €

☞ Certificados:

Todas las personas que acudan a un seminario recibirán certificado de asistencia.

☞ Notas:

- Es necesario que se haga una reserva de plazas, al menos con 72 horas de antelación a cada seminario, considerando que en alguno de los cursos propuestos, el número de participantes es limitado.
- La organización se reserva el derecho de anulación de un seminario si no se alcanzase el quórum mínimo para poder impartirlo, teniendo la obligación de comunicarlo a la empresa cliente con 48 horas de antelación.
- Dentro de los derechos de asistencia se incluyen los desayunos y comidas de trabajo, así como la documentación.
- Las empresas inscritas en este programa recibirán, con antelación suficiente a la realización de cada seminario, información detallada de su contenido, objetivos específicos y metodología.

☞ Ventajas fiscales:

- Los gastos de formación de los trabajadores de la empresa dan derecho a una deducción en la cuota del Impuesto sobre Sociedades o IRPF que grave dichos rendimientos. La cuantía de deducción oscila entre el 5% y el 10% de dicho importe.

Áreas temáticas

EL PROGRAMA DE SEMINARIOS DE FORMACIÓN EMPRESARIAL consta de 100 seminarios presenciales a los cuales la empresa puede inscribirse de forma global. La planificación está distribuida en 8 áreas temáticas.

ÁREA DE HABILIDADES DIRECTIVAS	7
ÁREA DE DIRECCIÓN	14
ÁREA ECONÓMICO-FINANCIERA	18
ÁREA DE MARKETING Y VENTAS	21
ÁREA DE RECURSOS HUMANOS	24
ÁREA DE CALIDAD Y OPERACIONES	29
ÁREA DE SISTEMAS Y TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN	32
ÁREA JURÍDICA	34

Área de habilidades directivas

Curso práctico de negociación

26 de febrero, miércoles

D. Javier Fernández Aguado
Consultor de RR.HH. y Estrategia Empresarial.
Profesor de IADE. Profesor de la Universidad
San Pablo-CEU

Impartición Madrid 

Todo el proceso empresarial se resume en buena medida en la necesidad de negociar con los *stakeholders*. Aprender a negociar es necesario en todas y cada una de las áreas de la empresa para lograr las metas previstas. Conocer las técnicas de un proceso negociador facilita esquivar los obstáculos que habitualmente presentan. Este seminario pretende ofrecer los elementos conceptuales fundamentales, aplicados a la realización de varios casos prácticos.

Asertividad y habilidades de comunicación

27 de febrero, jueves

D. Guillermo Sánchez Prieto
Profesor del Departamento de Gestión Empresarial
(Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE).
Técnico en investigación social y de mercados

Impartición Madrid 

A diario en nuestros trabajos surgen conflictos personales por hacer ciertos comentarios o por la manera de recibirlos. En otras ocasiones resultamos agresivos a nuestros interlocutores al hacer ciertos comentarios.

Las consecuencias de una palabra determinada pueden ser devastadoras en el ambiente laboral. Para no ser agresivos ni dejarnos agredir en el día a día podemos recurrir a la actitud y a las técnicas asertivas.

Cómo escuchar, cómo evitar ser manipulados, cómo realizar una crítica sin que otro se sienta agredido, recibir una crítica, decir que no, cambiar de conversación, iniciar una conversación, control de lenguaje verbal y corporal; son algunas de las técnicas que nos enseñan a manejar con eficacia la asertividad.

Estas técnicas nos ayudarán a prevenir conflictos personales y a conocer mejor a nuestros compañeros de trabajo. La asertividad es aplicable a todos los ámbitos vitales.

Analizaremos casos prácticos mediante películas y ejercicios de los asistentes.

Coaching: una nueva competencia directiva

5 y 6 de marzo, miércoles y jueves

D. Alejandro Kulik Armas
Psicólogo (Universidad Complutense de Madrid).
Practitioner en Programación Neurolingüística por
el Instituto de Potencial Humano y Coach certificado
por Newfield Consulting

Impartición Madrid 

La capacidad para adaptarnos a los cambios y para ayudar a los miembros de nuestros equipos a sacar lo mejor de ellos mismos son dos competencias cada vez más valoradas por las empresas.

Ambas competencias se basan en unos principios de actuación que tienen al *coaching* como elemento central.

Tomando las conversaciones (lenguaje, emociones y corporalidad) como el instrumento básico a través del cual coordinamos acciones con los demás, y nuestra transformación en observadores diferentes como el elemento que nos permite afrontar mejor los cambios, respondemos a los siguientes objetivos:

- Ser capaces de distinguir los obstáculos que frenan el desempeño de las personas y de los equipos de trabajo.
- Ser capaces de intervenir para generar ambientes de aprendizaje continuo.
- Ser capaces de generar mayores niveles de compromiso.
- Incrementar el liderazgo.

Hablar en público

10 de marzo, lunes

D.ª María José Cavadas Gormaz
Jefe de Sección Servicios Informativos
del Ayuntamiento de Madrid

Impartición Madrid 

La capacidad de comunicación es indispensable en el desarrollo profesional, en el presente seminario se analizará de modo práctico:

- Qué decir.
- Cómo decirlo.
- Cómo atraer la atención.
- Cómo mejorar la eficacia.
- Errores que echan por tierra una buena labor.
- Ejercicios prácticos.
- Análisis de casos reales.

Presentaciones eficaces

12 y 13 de marzo, miércoles y jueves

D. Eduard Villanueva López

Economista. Especialista en Formación de Habilidades Interpersonales. Master en Dirección de Ventas y Marketing

Impartición Barcelona 

Los objetivos de este seminario son:

- Evaluar las técnicas de presentación.
- Saber estructurar, preparar y diseñar un discurso.
- Afrontar y controlar el estrés de hablar en público.
- Aprender a controlar y persuadir al auditorio.
- Adquirir el conocimiento y desarrollar las habilidades como comunicador eficaz.
- Utilizar de manera óptima los medios de soporte audiovisual.
- Saber vender una idea, un producto, etc. ante una audiencia.
- Realizar prácticas de presentaciones con un feedback inmediato.

Dirección no jerárquica de equipos de trabajo

26 y 27 de marzo, miércoles y jueves

D. Isidre Cuní Boda

Consultor de Habilidades Directivas y Gestión de Recursos Humanos

Impartición Barcelona 

La necesidad de conducir equipos sin ser el jefe jerárquico, y de conseguir que otros compañeros realicen trabajos para el equipo, es uno de los factores que genera estrés entre este colectivo de buenos profesionales expertos que se encuentran ante el reto de conseguir unas funciones para las que no han sido específicamente preparados. Mediante el análisis de modelos, ejercicios, debates sobre situaciones concretas y el intercambio de experiencias durante este seminario, se adquirirán conocimientos, técnicas y herramientas para conseguir con éxito la nueva función.

La comunicación oral persuasiva

1 y 2 de abril, martes y miércoles

D. Eduard Villanueva López

Economista Especialista en Formación de Habilidades Interpersonales. Master en Dirección de Ventas y Marketing

Impartición Barcelona 

El éxito personal y profesional, así como el resultado de una buena gestión, no sólo dependen de nuestros conocimientos y experiencias, sino también, de nuestras habilidades de comunicación, y especialmente de nuestra capacidad de convicción.

Este seminario ayuda a desarrollar y potenciar las habilidades interpersonales para entender mejor, persuadir y motivar a las personas, y de éste modo liderar, negociar o vender la idea, el servicio o el producto según las necesidades profesionales y personales del interlocutor. Proporcionando un instrumento práctico para captar las diferencias entre las personas y mejorar la habilidad de sintonizar con los diferentes estilos de comunicación, consiguiendo crear un clima innovador de confianza recíproca.

Comunicación interpersonal eficaz en la empresa

10 de abril, jueves

D. Andreu Grapí Vilumara

Consultor en Desarrollo Directivo

Impartición Barcelona 

Los resultados de nuestra gestión en la empresa dependen no sólo de nuestros conocimientos y experiencias concretas, sino también y, en buena medida, de nuestras habilidades de comunicación personal. Esta jornada está diseñada para dar a conocer a los asistentes la aplicación de unas técnicas y practicar con ellas, con el fin de mejorar las habilidades de comunicación personal frente a los diferentes estilos de comunicación que tienen las personas con las que debemos contactar, convencer, negociar y liderar, etc., en nuestro entorno empresarial.

Redacción de informes escritos

7 de mayo, miércoles

D.ª Joana Rubio López

Licenciada en Ciencias de la Información. Profesora de Comunicación de la UPC

Impartición Barcelona 


La mayoría de los directivos han de ser escritores profesionales. Su trabajo, imagen y competencia son juzgados en gran medida por su habilidad en persuadir a los lectores de los documentos escritos que generan (cartas, informes, memorias, comunicados, etc.) El participante aprenderá a escribir con claridad, a ser breve sin sacrificar la exactitud y, en resumen, a saber expresar por escrito de un modo correcto lo que realmente piensa.

La dirección por confianza: modelo de anclaje del papel directivo

7 de mayo, miércoles

D. Rafael González Marín

Licenciado en Ciencias Económicas. Profesor de la Universidad Autónoma de Madrid. Consultor de Desarrollo Organizacional (D.O.S.L.)

Impartición Madrid 

Al finalizar la sesión los participantes habrán conseguido:

- Desarrollar su liderazgo anclándolo a través de la dirección por confianza.
- Identificar y ensayar distintas técnicas y herramientas que le ayuden a mejorar su desempeño diario como responsable de equipo.

La negociación eficaz en la empresa

20 y 21 de mayo, martes y miércoles

D. Francesc Beltri Gebrat

Licenciado en Psicología. Master en Dirección de Empresas. Consultor en Desarrollo Organizacional

Impartición Barcelona 

Negociar es una actividad que desarrollamos constantemente y qué, como tal, requiere unas habilidades que nos pueden facilitar la consecución de los objetivos que perseguimos. Podemos decir que la negociación es un juego, donde las reglamentaciones sólo están escritas parcialmente. Un proceso de negociación implica conocer la realidad, pero no toda la realidad; quiere decir dar y recibir; establecer nuevas vías de relación en cada negociación; y conocer nuestros propios deseos y las necesidades del otro.

El seminario pretende ayudarle a reflexionar sobre lo que ya sabe, permitiéndole observar desde una perspectiva diferente aquello que sucede cada día en su oficina, así como su propia habilidad y su capacidad como negociador.

La inteligencia emocional

27 y 28 de mayo, martes y miércoles

D.ª Cris Bolívar Farrás

Licenciada en Psicología Organizacional. Master en Comunicación Integral. Diplomada en Dirección de Marketing Estratégico

Impartición Barcelona 

La clave del éxito como directivo reside cada vez más en saber dirigir a personas. Para ello, es fundamental desarrollar lo que se conoce como inteligencia emocional. «Capacidad para discernir y responder de forma correcta a los estados de ánimo, temperamentos, motivaciones y deseos de las demás personas», y la «capacidad de establecer contacto con los propios sentimientos, discernir entre ellos y aprovechar este conocimiento para orientar nuestra conducta».

El objetivo de este seminario es la toma de conciencia de la existencia de la inteligencia emocional, saber cómo determina las relaciones humanas dentro del mundo laboral y conocer cómo desarrollarla.

Cómo recibir quejas y reclamaciones

29 de mayo, jueves

D. Guillermo Sánchez Prieto

Profesor del Departamento de Gestión Empresarial (Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE). Técnico en investigación social y de mercados

Impartición Madrid 

Cada día más las organizaciones se orientan hacia el cliente para obtener mejores resultados. De todos modos, no seremos capaces de orientarnos al cliente, de verdad, si no acabamos por recibir las quejas. Una organización que no acepta las críticas es una organización poco madura. Las organizaciones poco receptivas a las quejas de los clientes acaban por perderlos.

Conoceremos la parte positiva de las quejas: qué quieren decir en realidad las reclamaciones, cómo recibir una queja, qué debemos aprender de ellas y cómo tratar con el cliente, una vez se ha quejado o reclama.

Aprenderemos mediante casos prácticos con visionado de películas y juego de rol, haciendo análisis de los casos.

Técnicas indirectas de persuasión

2 de junio, lunes

D. Pablo Briñol Turner

Profesor de Psicología social (UAM)

Impartición Madrid 

Aprender a diseñar inducciones sutiles de ideas.

Desarrollar la capacidad para crear nuevas técnicas de persuasión eficaces.

Coaching: de jefe a coach

4 de junio, miércoles

D. David Cuadrado

Psicólogo Industrial. Director de SC STRATEGIC COMPANY, empresa especializada en Experiential Learning. Máster en conducción de grupos

Impartición Barcelona 

A pesar de toda la evolución que ha sufrido el campo del *management* empresarial todavía es frecuente encontrarnos con situaciones en las que el mando o directivo cree que formar, acompañar y desarrollar a un equipo de colaboradores es más trabajo del que ya tienen; en cambio postulamos que, frecuentemente, no es más, es el trabajo.

Esta dinámica se hace más evidente cuando los equipos están compuestos de técnicos y especialistas que, en algunos casos, tienen más competencias y habilidades en sus trabajos determinados que el propio *manager*.

El mundo del deporte nos ofrece una metodología de trabajo que lleva décadas utilizándose con éxito: el *coaching*. Este programa introduce a los participantes en las técnicas y herramientas que pueden utilizar en sus procesos de *coaching* interno con sus propios equipos de trabajo.

Inteligencia emocional en las organizaciones: gestión y desarrollo del conocimiento y la inteligencia emocional

11 y 12 de junio, miércoles y jueves

D. Pablo Briñol Turner

Profesor de Psicología Social (UAM)

Impartición Madrid 

El presente seminario tiene por objeto profundizar en los conceptos, problemas y soluciones ya analizados en ediciones anteriores.

Además de definir la inteligencia emocional y sus componentes, el curso se orienta a dar respuestas concretas, operativas, prácticas, e inmediatas a las siguientes cuestiones:

- ¿Qué hace una persona inteligente en términos emocionales?
- ¿Cómo se puede desarrollar la inteligencia emocional?
- ¿Cómo influye la inteligencia emocional en la productividad del directivo y de sus colaboradores?
- ¿Cuáles son las implicaciones de las competencias emocionales en la empresa?
- ¿Cómo se puede medir la inteligencia emocional?
- ¿En qué aspectos soy más fuerte y más débil?
- ¿Cómo puedo desarrollar mis competencias emocionales para alcanzar objetivos concretos?

Informes escritos persuasivos

16 de junio, lunes

D. Guillermo Sánchez Prieto

Profesor del Departamento de Gestión Empresarial
(Universidad Pontificia Comillas ICAI-ICADE). Técnico
en investigación social y de mercados

Impartición Madrid 

Escribir mucho no es escribir bien. Pensamos que un informe es mejor cuanto más grueso es. Hoy día, redactamos escritos profesionales sin un método determinado y con un estilo poco claro y eficaz.

Este hecho ocasiona pérdidas de tiempo al que debe redactar el informe y a los que han de leerlo. El estilo enrevesado no ayuda a persuadir o a explicar una situación determinada y el informe acaba siendo papel mojado. No vale de nada pensar en soluciones si luego no somos capaces de comunicarlas.

Aprenderemos a redactar un informe con un método eficaz, riguroso y que nos ayudará a ahorrar tiempo a todos y a conseguir el objetivo que nos proponamos. ¿Cómo desarrollar un estilo claro y persuasivo? ¿Cómo empezar a escribir? ¿Debemos limitar la longitud de nuestras frases? ¿Conviene introducir términos técnicos? ¿Cómo organizamos el texto? Aprenderemos, mediante casos prácticos a planificar, pensar, estructurar y presentar un informe eficaz y persuasivo.

Credibilidad y confianza

18 de junio, miércoles

D. Alberto Becerra Grande

Profesor de Psicología Social (UAM)

Impartición Madrid 

Estudio de las distintas formas y procesos por los cuales los directivos obtienen la confianza de sus subordinados, iguales y superiores. Como resultado, al finalizar el curso los asistentes conocerán los fundamentos básicos de la gestión directiva y de las relaciones profesionales; las características que las personas buscan en los directivos; los rasgos y comportamientos que fortalecen la credibilidad; las acciones que inmediatamente pueden llevar a cabo en sus propias empresas para fortalecer su credibilidad, etc.

Desarrollo de habilidades directivas

23 de junio, lunes

D. Amalio Blanco Abarca

Catedrático Psicología Social (UAM)

D. Alberto Becerra Grande

Profesor Titular de Psicología Social (UAM)

Impartición Madrid 

Se trata de familiarizar a los asistentes en las habilidades sociales que resultan necesarias, y en determinados momentos, imprescindibles para una gestión directiva eficaz y satisfactoria, tanto de personas como de grupos y equipos de trabajo.

I. Habilidades sociales y el rol del directivo.

II. Habilidades de comunicación y de influencia.

III. Habilidades de dirección de grupos y equipos de trabajo.


IV. Habilidades de supervisión.

Dirección eficaz de reuniones

2 de octubre, jueves

D. Xavier Montero Blanco

Licenciado en Psicología del Trabajo y las
Organizaciones. Consultor en Recursos Humanos

Impartición Barcelona 

El objetivo de este seminario es ayudar al asistente a «vivir» los diferentes aspectos tanto metodológicos como relacionales que ha de tener en cuenta un director de reunión para poder hacer de las reuniones de trabajo un instrumento eficaz para la gestión.

Liderazgo personal y profesional

22 y 23 de octubre, miércoles y jueves

D.ª Iolanda Andilla

Psicóloga industrial de empresa. Especialista en formación de habilidades interpersonales

D. Eduard Villanueva López

Economista. Especialista en Formación de Habilidades Interpersonales. Master en Dirección de Ventas y Marketing

Impartición Barcelona 

Los objetivos del seminario son:

- Incrementar la comprensión de uno mismo (competencias intrapersonales) como condición previa para comprender y desarrollar a los otros (competencias interpersonales).
- Descubrir cuáles son las estrategias de funcionamiento, explorando aspectos clave como el autoconocimiento, la comunicación con uno mismo, nuestros valores y nuestra particular forma de organizarnos y gestionarnos.
- Incorporar nuevos recursos que nos conduzcan al estado idóneo para liderar equipos de trabajo altamente involucrados, ilusionados y eficaces.

Cómo gestionar la presión en los equipos de ventas

3 de noviembre, lunes

D. Carlos Falces Delgado

Doctor en Psicología. Profesor del Departamento de Psicología (Universidad Miguel Hernández, Alicante)

Impartición Madrid 

La dirección de equipos de ventas exige:


- Analizar cómo la presión afecta al rendimiento en un equipo de ventas.
- Estudiar los potenciales efectos negativos de la presión sobre los resultados del equipo.
- Estudiar los factores debidos a la gestión del equipo.
- Estudiar los factores debidos a características personales de los miembros del equipo.
- Aprender y desarrollar destrezas y estrategias eficaces para regular y afrontar la presión de manera que mejoren los resultados personales y del equipo.

Planificación y administración del tiempo

18 y 19 de noviembre, martes y miércoles

D. Eduard Villanueva López

Economista. Especialista en Formación de Habilidades Interpersonales. Master en Dirección de Ventas y Marketing

Impartición Barcelona 

Todos somos conscientes de que el tiempo es un recurso escaso que debemos administrar de forma eficaz, especialmente en una sociedad competitiva como la nuestra. El propósito de este seminario es ayudar a los participantes a conseguir en la práctica una mejora de la eficacia en la gestión del tiempo, elaborando planes de mejora del tiempo y del trabajo adaptados a la realidad del trabajo, empresa y entorno.

Presentaciones eficaces

19 de noviembre, miércoles

D.ª Esther Pérez-Piqueras Gormaz

Gerente de Formación de Augustin, Clarke & Associates

Impartición Madrid 

Desarrollar las habilidades necesarias para preparar y realizar eficientemente presentaciones ante diversos tipos de audiencias.

La gestión del tiempo

20 de noviembre, jueves

D. Guillermo Jusdado Amich
Consultor de Augustin, Clarke & Associates

Impartición Madrid 

Hoy en día, el elevado ritmo de trabajo no nos permite parar a reflexionar sobre las posibles mejoras en la gestión del tiempo. En esta jornada, revisaremos las habilidades necesarias para optimizar nuestra gestión del tiempo a través de nuestro propio comportamiento y la relación con nuestro equipo de trabajo.

Liderazgo de proyectos

24 y 25 de noviembre, lunes y martes

D. Alejandro Kulik Armas
Psicólogo (Universidad Complutense de Madrid).
Practitioner en Programación Neurolingüística por
el Instituto de Potencial Humano y Coach certificado
por Newfield Consulting

Impartición Madrid 

Dos grupos de factores intervienen de forma muy poderosa en las probabilidades de éxito de los proyectos que emprendemos. Son:

- La habilidad para gestionar el cambio organizativo que un proyecto supone.
- La habilidad para gestionar el comportamiento de las personas directamente implicadas en el proyecto.

Utilizando herramientas concretas y sencillas de aplicar nos centramos en los siguientes objetivos:

- Proporcionar a los participantes herramientas prácticas para la gestión del comportamiento y del cambio.
- Desarrollar equipos de proyecto cohesionados.
- Motivar a las personas implicadas.
- Diseñar un plan de trabajo con los grupos implicados.

Ética y valores en la gestión directiva

27 de noviembre, jueves

D.ª Cris Bolívar Farrás
Licenciada en Psicología Organizacional. Master
en Comunicación Integral. Diplomada en Dirección
de Marketing Estratégico

Impartición Barcelona 

El objetivo es profundizar en el mundo de la introspección personal para redescubrir el sentido del rol, de la función, del trabajo, de lo que hacemos, y en definitiva, de la vida, para tomar conciencia y poner en primera línea una dimensión, a menudo olvidada a causa del día a día estresante y materialista. Este es un taller de debate y de reflexión para avanzar hacia el desarrollo moral, para ir más allá como seres humanos y ser capaces de impulsar a los equipos, y a la organización, a hacer lo mismo pero desde la energía revitalizadora que proporciona saber que se hace aquello que uno cree se ha de hacer y que quiere hacer.


Área de dirección

Cómo enfrentarse con éxito a un proceso de cambio

25 de marzo, martes

D.ª Cris Bolívar Farrás

Licenciada en Psicología Organizacional. Master en Comunicación Integral. Diplomada en Dirección de Marketing Estratégico

Impartición Barcelona 

El objetivo de este taller es la toma de conciencia de los procesos internos que se dan en todo proceso de cambio.

Al mismo tiempo, se facilita la comprensión de la complejidad de las emociones humanas propias y de los demás y el desarrollo personal y profesional de forma que pueda vivirse cualquier cambio con mayor positividad y éxito.

Adquisiciones, fusiones y alianzas en el entorno actual

26 de marzo, miércoles

D. Fernando Borrero Millán

Profesor del Departamento de Organización de Empresas (UAM)

Impartición Madrid 

En este seminario se abordará una visión práctica de los siguientes puntos:

- Revisión técnica de las operaciones de fusión, adquisición y absorción en sus modalidades.
- Funcionamiento con éxito de las operaciones de alianzas y cooperación empresarial.
- Análisis actual de los sectores afectados y sus características.
- Nuevas modalidades de contratación y cooperación empresarial.

Curso práctico de flexibilidad organizativa y nuevas técnicas de Aplicación. La subcontratación avanzada (*outsourcing*), nuevas estructuras organizativas flexibles y nuevos modelos de cooperación empresarial

3 de abril, jueves

D. José Miguel Rodríguez Antón

Profesor titular de Organización de Empresas.
Director adjunto de IADE

D. Fernando Borrero Millán

Profesor del Departamento de Organización de Empresas (UAM)

Impartición Madrid 

En el presente seminario se abordarán de modo práctico los siguientes puntos:

- Modelos organizativos flexibles: principios, parámetros y estructuras.
- Técnicas de aplicación de flexibilidad: Nuevos modelos de integración de la cadena de valor. *Outsourcing*, *leaning*, rediseño de procesos, etc.
- Modelos de cooperación empresarial, alianzas, acuerdos de cooperación y fórmulas específicas: clusters, consorcios, corporaciones, parques tecnológicos, centrales de compras.

Business game: un enfoque práctico de la dirección de empresas

9 y 10 de abril, miércoles y jueves

D. Isidro de Pablo López

Catedrático de Economía de la Empresa (UAM)

Impartición Madrid 

El participante se integra en un grupo de directivos que han de gestionar una empresa en un mercado representado por un modelo informatizado. Sus competidores son otras empresas dirigidas por otros equipos de participantes en el seminario.

A lo largo de esta «competición» los participantes manejarán técnicas de control de gestión, dirección por objetivos, evaluación del rendimiento, análisis de mercados, análisis financiero, etc.

De la idea al negocio: 5 pasos

24 de abril, jueves

D. Emili Gómez Jané

Ingeniero Industrial y MBA por la UPC. Analista de Inversiones en la Sociedad de Capital Riesgo BCN EMPREN

Impartición Barcelona 

Los objetivos del seminario son:

- Comprender paso a paso el proceso de creación de una empresa.
- Cómo identificar los puntos clave para el éxito del proyecto.
- Cómo valorar alianzas.
- Cómo interactúan los factores clave.
- Modelo de b-plan.
- Valoración del proyecto.
- Búsqueda de financiación.

Qué hacer para ser noticia y qué hacer cuando la noticia es mala

29 de abril, martes

D. Roberto Herrscher Rovira

Licenciado en Sociología por la Universidad de Buenos Aires. Master en Periodismo por la Columbia University. Master en Periodismo BCNY Les Heures-Universitat de Barcelona

Impartición Barcelona 

Los periodistas piensan de forma distinta a los empresarios, y a veces el descubrimiento de esta verdad llega demasiado tarde. ¿Cómo entrar en la rueda de la información que transmiten los medios – y no ser triturados en el intento? En el mundo de la información económica, empresarial, social y política actual, se dice que el que no sale en los medios, no existe. Pero no todas las formas de salir en los medios son equivalentes o igualmente positivas. En este seminario brindaremos pautas para entender cómo ven el mundo, qué consideran noticias y qué necesitan para su trabajo diario los periodistas y los medios de diversa índole. A partir de estas premisas, discutiremos formas de entrar en el discurso de los medios, cómo atraer su atención, cómo prepararnos para su “cobertura”, cómo hacer un buen papel en entrevistas, visitas y mesas redondas, y cómo reaccionar ante noticias ya publicadas.

Taller de desarrollo organizacional y gestión del conocimiento

14 y 15 de mayo, miércoles y jueves

D. Rafael Goberna Carrión

Licenciado en Psicología. Master en Gestión y Administración de Empresas. Consultor de organizaciones

Impartición Barcelona 

Las organizaciones están constatando que las ventajas diferenciales que, hasta ahora, han funcionado con eficacia están perdiendo fuerza. La búsqueda de valores más sólidos y durables nos está llevando a la gestión de intangibles como son el aprendizaje organizacional; una mejor gestión de lo que las personas saben; la acumulación, de manera utilizable, de la experiencia o la creación de estructuras y procesos que generen conocimientos colectivos. Podemos estar de acuerdo con el nuevo paradigma que soporta estos procesos, pero la dificultad está en «cómo» las organizaciones realizan las transformaciones necesarias que, a medio y largo plazo, las fortalecen, convirtiéndolas en generadoras de conocimiento, un valor indiscutiblemente en alza.

El cuadro de mando integral

19 de mayo, lunes

D. Rafael González Marín

Ingeniero de Caminos y Economista. Auditor Interno Diplomado. Socio-Director de C2 Consultores.

Impartición Madrid 

La introducción del concepto *balanced scorecard* o cuadro de mando integral ha supuesto una notable aportación al control de gestión, polarizado en exceso en los últimos años al análisis financiero, permitiendo así un “renacimiento” de esta función y expandiéndose a las restantes actividades de la empresa, enfocadas tanto al cliente externo como interno. En el seminario se expondrán los elementos prácticos de medición y estrategia que subyacen en un cuadro de mando integral y las etapas de su proceso de diseño e implantación en las organizaciones.

Creación, medición y gestión del conocimiento: El reto de las organizaciones en el siglo XXI

4 de junio, miércoles

D. Eduardo Bueno Campos

Consejero del Banco de España. Catedrático de Economía de la Empresa (UAM). Presidente Ejecutivo de IADE

D. Reinaldo Plaza Landaeta

Ingeniero Industrial. MBA. Doctorado en Gestión de la Innovación y la Tecnología. Director de Desarrollo Tecnológico IADE

Impartición Madrid 

Tras el concepto de *sociedad de la información* aparecen, en los años finales del siglo pasado, los conceptos de *sociedad del conocimiento* y *economía del conocimiento* en la línea apuntada por Peter Drucker. La economía del conocimiento se basa en la incorporación del conocimiento como activo o recurso crítico en los procesos económicos de las diferentes organizaciones, a través del cual éstas logran crear la mayor parte del valor apreciado por el mercado y hacer más sostenibles sus ventajas competitivas.

Presentación de experiencias reales y taller de casos prácticos.

Rendimiento y productividad

9 de junio, lunes

D. Rafael González Marín

Ingeniero de Caminos y Economista. Auditor Interno Diplomado. Socio-Director de C2 Consultores

Impartición Madrid 

Ambos conceptos, ceñidos en principio a enfoques meramente operativos y fabriles, han ido ampliando progresivamente su campo de aplicación hacia las actividades comerciales y de servicios, en las que, engarzados en planteamientos de mejora del tipo reingeniería o calidad, constituyen una excelente herramienta de diagnóstico y perfeccionamiento de la gestión empresarial.


El seminario presenta una metodología para evaluar de forma estructurada ambos conceptos en la empresa, a través del análisis del uso de recursos implícito en la revisión de las tres E. (Eficacia Eficiencia y Economía).

La rentabilidad empresarial por los valores humanos

7 de octubre, martes

D. Jordi Griera Roig

Ingeniero industrial. Presidente de la Fundación Ineval

Impartición Barcelona 

Al acabar este seminario, el directivo habrá seguido un proceso racional sobre la naturaleza de los valores humanos, su importancia en la sociedad y en la empresa y tendrá nuevos elementos para tomar decisiones en cuanto a su aplicación.

Si se ha preguntado por qué razón hay quien está seguro de vender coches mostrando únicamente una mano saliendo por la ventanilla y jugando con el viento, o por qué hay empresas que practican el "marketing con causa", entonces ha detectado que estamos en presencia de un cambio social de largo alcance. Con la misma fuerza con la que en su día obligó a respetar el entorno, ahora la sociedad civil nos dicta que hemos de ser respetuosos con las personas y con los valores que hacen humano al ser humano. Al propio tiempo, se comprueba que cuando las relaciones internas en el seno de un equipo se basan en los valores humanos su eficacia se multiplica. El directivo necesita, pues, comprender la naturaleza exacta de este nuevo paradigma para anticiparse al mismo y evaluar qué repercusiones tendrá para su empresa o su departamento.

El cuadro de mando integral

9 de octubre, jueves

D.ª Margarida Torrent Canaleta

Licenciada en Ciencias Económicas por la UAB.
Inspectora Financiera del Departament d'Economia i
Finances de la Generalitat de Catalunya. Profesora
asociada a la UAB

Impartición Barcelona 

Este seminario tiene como objetivo principal conocer las propuestas recientes de sistemas de indicadores, y de forma especial el Cuadro de Mando Integral (*Balanced Scorecard*).

Entendido el CMI como "*conjunto de indicadores que proporcionan a la alta dirección una visión comprensiva del negocio*", según definición de los mismos autores que lo introducen (Kaplan y Norton, 1992), el CMI se transforma de un simple sistema de medición en un verdadero sistema de gestión. De ahí el interés que se le atribuye en la práctica empresarial reciente.

Por todo ello, el seminario se centra en el estudio de cómo elegir los factores clave de las cuatro áreas o perspectivas, y en cómo seleccionar las mejores medidas de *performance*, con el fin de diseñar un completo CMI, apto como herramienta de gestión.

Introducción al protocolo y a las técnicas de organización de actos

4 de noviembre, martes

D.ª Mónica García Masagré

Licenciada en Ciencias de la Información. Jefe del
Departamento de Protocolo y Relaciones Públicas
del Departament d'Universitats, Recerca i Societat de
la Informació de la Generalitat de Catalunya

Impartición Barcelona 

La organización de los actos debe basarse en el respeto a unas normas jurídicas o sociales, en una cuidada logística y en un adecuado diseño que facilite el desarrollo ordenado y eficaz, colaborando con ello en el logro de los objetivos perseguidos.

El Protocolo se ha integrado en el marco de la comunicación selectiva, como un instrumento más de los que se utilizan para la proyección de la imagen pública de las instituciones y organizaciones. Las autoridades han dejado de ser un estamento lejano, participando activamente en la vida cotidiana de la sociedad y de las relaciones de las empresas, aunque ello no debe confundirse con el olvido de la falta de usos y normas en esta relación. Por ello, es preciso conocer las directrices del protocolo oficial aplicable a las autoridades locales, regionales, nacionales e internacionales.

Cómo adaptar la empresa al nuevo entorno tecnológico

12 de noviembre, miércoles

D. José María Plantón

Ingeniero de Telecomunicaciones. Consultor
de Experiencia Consultoría de Internet

Impartición Madrid 

Las nuevas tecnologías de la información están cambiando el panorama empresarial español, y se perfilan como herramientas imprescindibles para lograr el éxito de la empresa.

A lo largo del seminario se establecerá una visión práctica y real de las oportunidades que brinda Internet y las nuevas tecnologías de la Información a la empresa, de las fórmulas y herramientas para mejorar la gestión interna y externa de la misma, y se analizarán diversas experiencias empresariales de éxito.

Área económico-financiera

Las dinámicas de la posición económico-financiera: un enfoque que anticipa las crisis

3 de marzo, lunes

D.ª Gloria Montes Gayton

Ingeniero Industrial. Consultora financiera.

Impartición Madrid 

La continuidad de una empresa pasa inexcusablemente por la gestión de la posición económica y de la posición financiera. Ambas tareas presentan la característica común de referirse a objetivos finales de la compañía; y ambas han de saber contemplar íntegramente la empresa para cumplir adecuadamente con su misión ya que, tarde o temprano, todo lo que acontece dentro o fuera de aquella tiene una repercusión económico-financiera sobre la misma.

Las dinámicas de posición económico-financiera, partiendo de la información contable, proporcionan la trayectoria recorrida por la empresa. El valor de este modelo, además de señalar la posición en un momento puntual, radica en la visión que proporciona de las posiciones futuras. Al mismo tiempo, pone las bases para rectificar el itinerario de la empresa, en los casos en que no evolucione según las sendas adecuadas.

Reforma del plan general de contabilidad: coste de producción y valoración de inventarios

6 y 7 de marzo, jueves y viernes

D. Antonio Garrido Gómez

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.

Postgraduado en Gestión Financiera y Bursátil.

Profesor Titular de Economía Financiera de la UB

Impartición Barcelona 

A lo largo de los dos días de seminario se realiza un análisis de los puntos más importantes de la resolución: Modelo *Full-Cost* Industrial (excluyendo costes de subactividad), existencias y servicios con ciclo de producción corto y largo plazo, producción conjunta, mermas en los procesos productivos, capitalización de intereses y diferencias de cambio, métodos de valoración de salidas (precio unitario identificado, PMP, FIFO, LIFO, etc.), tratamiento de los descuentos en compras y en ventas, etc.

El objetivo que se persigue en el seminario es conseguir la comprensión de la norma con ejemplos prácticos sobre los distintos apartados.

El plan de mejora: una perspectiva económico-financiera de corto y largo plazo

24 de marzo, lunes

D.ª Gloria Montes Gayton

Ingeniero Industrial. Consultora financiera.

Impartición Madrid 

En entornos tan cambiantes como en los que se hallan inmersos los mercados y, como consecuencia, las empresas, resulta de absoluta necesidad elaborar un plan que oriente las actuaciones de aquéllas, propiciando la consolidación y equilibrio de la posición económico-financiera.

Mediante el plan de mejora, la empresa opta por una alternativa de acción, y establece los fundamentos cuyo cumplimiento permitirá satisfacer, a su vez, los objetivos concretos del negocio.

Reforma del plan general de contabilidad

3 y 4 de abril, jueves y viernes

D. Antonio Garrido Gómez

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales.

Posgraduado en Gestión Financiera y Bursátil.

Profesor Titular de Economía Financiera de la UB

Impartición Barcelona 

En este seminario se intentan abordar las líneas básicas de la reforma que aparecen en el Libro Blanco: se empieza por un resumen de las normas actualmente en vigor y, a continuación, se comparan con las normas internacionales (NIC/NIIF).

Con la reforma, se llevará a cabo la aprobación de un nuevo plan general de contabilidad, al cual se someterán tanto la gran empresa como las PYMES. Se diferenciarán las exigencias contables entre las grandes y las PYMES.

En la medida de lo posible se destacarán con ejemplos prácticos los pasos de la reforma.

Aplicación práctica de planes de viabilidad y *business plan*

8 de abril, martes

D. Fernando Borrajo Millán

Profesor del Departamento de Organización de Empresas (UAM).

D.ª Gloria Montes Gayton

Ingeniero Industrial. Consultora financiera

Impartición Madrid 

Las inversiones viables son la garantía de supervivencia y continuidad de la empresa; por el contrario, aquella empresa que no invierte está condenada al fracaso, aunque éste no se produzca de manera inmediata. Las decisiones de invertir se vinculan a operaciones tan habituales como:

- Entrar en nuevos mercados.
- Lanzar nuevas líneas de producto.
- Aumentar la capacidad de producción.
- Incorporar nuevas tecnologías.
- Renovar el equipamiento productivo.
- Etc.

En este seminario se abordarán todas estas cuestiones a través de un enfoque práctico de:

- Análisis de la viabilidad económico-financiera de un negocio, proyecto o empresa.
- Análisis de la viabilidad comercial y plan de marketing.
- Plan de negocio y estrategias de actuación.
- Organización y RR.HH.
- Elaboración de un plan de negocio.

Finanzas para directivos no financieros

3 de junio, martes

D. Josep M.ª Raventós Santamaría

Economista. Doctor en Administración y Dirección de Empresas. Diplomado en Formación de Consejeros Científicos de Gestión. Asesor y consultor de empresas

Impartición Barcelona 

El objetivo del seminario es ayudar a los directivos de las áreas no financieras de la empresa, como producción, marketing, personal, R&D, etc. a conocer un lenguaje básico: cómo interpretar un balance, cómo analizar el cierre del año, cómo utilizar los principios de contabilidad normalmente aceptados al preparar el balance de ingresos y gastos de la propia unidad.

La reforma de la contabilidad española

6 de octubre, lunes

D.ª María José Peret González

Economista. Auditora. Profesora Asociada a la Universidad Carlos III

Impartición Madrid 

Analizar la postura de la UE en materia contable y su incidencia en la contabilidad española. Conocer la repercusión de la aplicación de las NIC en la normativa contable española. Problemas relativos a la información contable y especial mención a la información financiera de las empresas cotizadas en bolsa. Influencia de las diferencias conceptuales de las normas internacionales con respecto al PGC vigente en determinados aspectos de activos y pasivos. La repercusión de la reforma contable en la información financiera de las pequeñas empresas. Las modificaciones en el régimen legal de la contabilidad española propuestas por el libro blanco de la reforma contable.

Finanzas para no financieros

13 de octubre, lunes

D. Víctor Casinos Avilés

Director División de Instituciones de Caja Madrid

Impartición Madrid 

Los estados financieros y sus conceptos asociados constituyen un punto de partida y la vía de acceso al lenguaje de las finanzas. No contamos con ningún otro instrumento informativo que sintetice, de forma tan global, el estado y evolución general de una empresa y de sus resultados. Así, existe un gran interés por la contabilidad financiera de una corporación o institución, tanto desde el ámbito interno como externo de la empresa: directivos, accionistas, instituciones financieras, clientes, proveedores, entre otros agentes. Asimismo, los estados financieros constituyen una exigencia legal, y sirven de base para la cuantificación de las obligaciones fiscales.

Control de riesgo de crédito en el contexto de Basilea II

6 de noviembre, jueves

D. Andreu Miró

Licenciado en Informática por la UPC Director de Producto del área de Banca a Particulares en Riesgo de Crédito

Impartición Barcelona 

En este seminario se presentarán las herramientas internas que necesitarían las entidades financieras para afrontar el riesgo de crédito implicado en sus operaciones en sus diferentes aspectos: la medición del riesgo de impagados en la concesión y en el seguimiento de préstamos, sistemas de administración de riesgo en portafolios de créditos, el cálculo de la pérdida esperada e inesperada y la recuperación de operaciones caídas en mora.

Área de marketing-ventas

Técnicas de atención y fidelización de clientes

25 de febrero, martes

D. Víctor Cansinos Avilés

Director División de Instituciones de Caja Madrid

Impartición Madrid 

Tal y como dijo Theodore Levitt (Harvard Business School): «Hacer negocio es convertir a alguien en cliente y conservarlo como tal». Así, las empresas se preocupan cada vez más, no sólo de la captación de clientes, sino, muy especialmente de su fidelización. El curso tiene como objetivo posicionar la calidad de atención al cliente y su fidelización como elementos fundamentales de toda estrategia empresarial moderna. De esta forma, conviene analizar y reflexionar sobre la forma en la que perciben la calidad de los productos y servicios los clientes, y las últimas tendencias en segmentación y otras técnicas de fidelización.

El *benchmarking* como herramienta de mejora continua en la empresa

11 de marzo, martes

D. José Ignacio Plans Bolibar

Master en Business Administration, Ingeniero IQS, y Socio Consultor de Ferré Trenzano Consulting Group

Impartición Barcelona 

Para que una empresa pueda sobrevivir y crecer en el mercado, debe estar sujeta a un proceso de cambio y adaptación permanente, y esto constituye un factor vital en los actuales contextos competitivos. Las organizaciones deben observar y analizar, de forma permanente, tanto su entorno como su propia dinámica, así como identificar y ponderar cuáles son los elementos fundamentales para su éxito y someterlos a un continuo proceso de adaptación y mejora. El *benchmarking*, concepto que nace en los años setenta, se presenta como la metodología sistemática capaz de llevar a la práctica estos procesos.

Técnicas de negociación comercial

17 de marzo, lunes

D. Francisco José López Seoane

Consultor comercial.

Impartición Madrid 

Establecer las diferencias básicas entre vender y negociar en un proceso comercial. Definir las bases que deben desarrollarse a lo largo de una entrevista de negociación comercial. Conocer las herramientas y las técnicas que deben emplearse para facilitar la consecución de los buenos acuerdos comerciales. Conocer las tácticas que pueden ser empleadas por el vendedor y por el comprador en un proceso negociador. Los procedimientos de seguimiento posteriores a toda negociación.

Fidelización de clientes: las técnicas endógenas y exógenas

8 de abril, martes

D. José Ignacio Plans Bolibar

Master en Business Administration, Ingeniero IQS, y Socio Consultor de Ferré Trenzano Consulting Group

D. Josep R. Robinat Rivadulla

Master en Dirección y Gestión del Marketing. Socio consultor de Ferré Trenzano Consulting Group

Impartición Barcelona 

El objetivo del seminario es que los participantes conozcan los conceptos básicos de la retención y fidelización de clientes y aprendan a diseñar, elaborar e implementar un plan o programa de fidelización en su propia empresa a través de dos metodologías prácticas desarrolladas a partir de la experiencia en fidelización en diferentes organizaciones de los sectores de servicios e industrial.

El marketing lateral

13 de mayo, martes

D. Josep Isern Diego
Consultor y formador en marketing

Impartición Barcelona 

Las principales críticas al marketing siempre han ido dirigidas a su metodología evolutiva y poco creadora. En este seminario nos proponemos dar a conocer nuevas metodologías que nos ayudarán a ser creativos, utilizando las herramientas de marketing de una forma efectiva e innovadora

Nuevas tendencias del marketing: relacional, directo, promocional y solidario

26 de mayo, lunes

D. Víctor Casinós Avilés
Director División de Instituciones de Caja Madrid.

Impartición Madrid 

El marketing cobra cada día mayor peso dentro de las organizaciones y constituye el quehacer profesional de cada vez mayor número de personas. En este seminario se pretende dar a conocer las últimas tendencias del marketing y su utilidad para la empresa, para incrementar su rentabilidad, su cuota de mercado, su diferenciación corporativa o la de sus productos, cualesquiera que sean sus objetivos. Así, se reflexionará sobre el marketing relacional frente al tradicional marketing de producto y profundizará en el marketing directo y promocional y sus últimas variantes: marketing social y solidario y las promociones mancomunadas.

Marketing personal

5 de junio, jueves

D. Josep M. Ferré Trenzano
Doctor en Ciencias Económicas por la UB. Experto en Marketing por las Naciones Unidas. Presidente de Ferré Trenzano Consulting Group

Impartición Barcelona 

La persona en su vertiente profesional está sometida a constantes presiones por parte de su entorno, a la vez que se encuentra en un mundo cada vez más competitivo. Sin embargo no utiliza normalmente armas adecuadas para deshacerse de estas presiones y competir con garantía de éxito. Dentro de este contexto el Marketing Personal se convierte en una serie de herramientas clave para avanzar en este camino pedregoso de la vida profesional.

Marketing comercial para la fuerza de ventas

1 de octubre, miércoles

D. Fernando Barrientos Jiménez
Consultor comercial.

Impartición Madrid 

La función comercial abarca tanto actividades relacionadas con las ventas, como aquellas otras políticas de marketing que hacen que la oferta resulte más atractiva.

El objeto del seminario es dar una visión integradora del marketing relacionado con la venta.

Explotación comercial de las bases de datos corporativas

9 octubre, jueves

D. Jesús Ancinos Llano
Director General de Interacciona soluciones de CRM

Impartición Madrid 

Durante el seminario se intentará transmitir a los asistentes la importancia del tratamiento de la información que se almacena en la empresa, generalmente en Data Warehouse corporativas. Esta información ha de transformarse para poder servir a los usuarios de la misma en la toma de decisiones. Para ello hemos de emplear metodologías sencillas, así como las herramientas que actualmente están en el mercado. Asimismo introduciremos al asistente en conceptos tan de moda como Data Mining y CRM, intentando desmitificar su significado y trasladando los mismos a la actividad diaria.

Gestión cultural de los negocios

14 de octubre, martes

D.ª Dolores Casanovas Torres
Master en Ingeniería de la Formación por la UPC.
Experta en Protocolo y Técnicas de Comunicación
Interpersonal. Directora de FESINT consultores

Impartición Barcelona 

Los aspectos culturales como determinantes básicos del comportamiento humano son un factor clave en la gestión de los negocios. De una forma tradicional y equivocada se ha venido predicando acerca de la proximidad cultural entre Europa y concretamente España con Latinoamérica. Sin embargo, la experiencia demuestra que gran parte de los negocios fracasan o no llegan a buen término, siendo una de las causas más comunes el «choque cultural».

Cómo mejorar la relación con los clientes a través de Internet

15 de octubre, miércoles

D.ª Marta Egea Pérez
Consultora de Experiencia Consultoría de Internet

Impartición Madrid 

Internet y las nuevas tecnologías han cambiado la visión que tienen los clientes (consumidores o potenciales clientes) a la hora de optar por un determinado servicio o producto, ya que disponen de una mayor información y oferta. Pero también ofrecen a la empresa una información que puede ser tratada mediante herramientas y soluciones que permiten mejorar y reforzar las relaciones con sus clientes.

A lo largo del seminario se profundizará en las oportunidades que ofrecen las nuevas tecnologías para establecer relaciones a largo plazo, las herramientas que permiten una comunicación más ágil con los clientes, y los métodos de captación y fidelización a través de la gestión de bases de datos y personalización de productos y servicios.

Estrategias para la gestión comercial en épocas difíciles

11 de noviembre, martes

D. Josep R. Robinat Rivadulla
Master en Dirección y Gestión del Marketing. Socio
Consultor de Ferré Trezano Consulting Group

Impartición Barcelona 

Una organización, ante una época difícil, debe adaptarse y tomar decisiones para afrontarla. En este contexto, las empresas se ven obligadas a modificar y adaptar sus estrategias y tácticas; no obstante esta adaptación muchas veces se centra sólo en aspectos tácticos a corto plazo, traduciéndose en negativas consecuencias para la posición de la empresa en el mercado a medio y largo plazo.

Relaciones públicas: plan de comunicación en 7 etapas

17 de noviembre, lunes

D. Rafael Alberto Pérez
Presidente de Consultores Quantumleap. Profesor
titular de Estrategia Publicitaria
y de las RR.PP. (UCM)

Impartición Madrid 

El objetivo de este seminario es aprender a resolver los problemas de la empresa y el marketing utilizando las relaciones públicas.

- Traiga su problema de comunicación y encuentre usted mismo la solución.
- El poder de la comunicación.
- La comunicación estratégica.
- ¿Sirven para algo las estrategias de comunicación?
- Casos históricos.
- Defina su propio problema de comunicación.
- Las 7 etapas para encontrar una solución.
- Debate.

Área de recursos humanos

Estrés

1 de abril, martes
Charla-coloquio 11:00 a 13:30 h.

D. Antonio Colodrón Álvarez
Patrón de honor de la Fundación Española
de Psiquiatría y Salud Mental. Vicepresidente de la
Fundación Archivo de Neurobiología

Impartición Madrid 

Se hace una breve revisión de la forma de respuesta de los organismos a las situaciones de coacción. Se pasará breve revista a los aspectos más significativos de los trastornos físicos y psicológicos consecuentes con el estrés. Igualmente se comentarán algunos mecanismos de defensa de la personalidad y algunas pautas de ayuda que puede ser facilitadas desde el ámbito profesional.

Introducción a la auditoría de los sistemas de gestión de la prevención de riesgos laborales

12 y 13 de marzo, miércoles y jueves

D. José Jorge del Castillo Pérez
Ingeniero Industrial. Licenciado en CC.EE. y EE.
Gerente de prevención de riesgos laborales

Impartición Madrid 

Los objetivos son:

- Estudiar en profundidad y con un planteamiento analítico las obligaciones que impone a los empresarios la Ley 31/1995, de 8 de noviembre, de Prevención de Riesgos Laborales, así como las principales disposiciones que, de ella, se derivan.
- Analizar sistemáticamente el contenido y alcance del deber de auditar los sistemas de gestión de la prevención de riesgos laborales, a la vista de lo dispuesto en la Ley 31/1995 y, en especial, en el Real Decreto 39/1997, de 17 de Enero, por el que se aprueba el Reglamento de los Servicios de Prevención.
- Poder conocer los objetivos y el contenido de la auditoría externa de los sistemas de gestión de la prevención de riesgos laborales, así como las responsabilidades que puedan derivarse de ella.

Internacionalización de las organizaciones y movilidad de recursos humanos

18 de marzo, martes

D. Sergi González
Licenciado en Psicología. Consultor
de organizaciones

Impartición Barcelona 

Proporcionar criterios para la comprensión y actuación en organizaciones (principalmente empresas) respecto a procesos de internacionalización, desarrollo intercultural, movilidad internacional de RRHH, y sus implicaciones en la cultura organizativa, las personas, el desarrollo de equipos, las carreras directivas/profesionales, y la política general de RRHH.

Cómo potenciar la transferencia de la formación

6 de mayo, martes

D. Ricard Masip Pous
Doctor en Psicología por la Universitat de Barcelona.
Consultor en Organización y Desarrollo

Impartición Barcelona 

El objetivo general del seminario es desarrollar estrategias para facilitar la transferencia real al puesto de trabajo de las competencias adquiridas con la formación, cómo analizar las barreras que pueden dificultar dicha transferencia e identificar los mecanismos que permitan superarlas en la propia organización.

El proceso de *outplacement*

28 de mayo, miércoles

D. Ricardo Fernández Díez de Lastra
Subdirector de selección y formación
de Mercedes Benz España S.A.

Impartición Madrid 

Los cambios de empresa o de carrera profesional, los procesos de fusión o absorción son cada día más frecuentes. Un profesional del área de RRHH debe saber identificar los pasos de un proceso de *outplacement* e incorporarlo a su repertorio de habilidades profesionales, tanto en su vertiente de asesor interno como en la de consultor externo.

Executive coaching

29 de mayo, jueves

D. Emili Ronco Baquedano
Licenciado en Psicología. Master en Dirección
y Administración de Empresas. Consultor en gestión
de Recursos Humanos

Impartición Barcelona 

En las organizaciones de hoy en día existen situaciones en las que un directivo no puede desplegar todo su potencial para conseguir resultados de aportación de valor y cumplir con el rol que tiene asignado. El *executive coaching*, como proceso de relación, puede ser la solución eficaz en muchos de estos casos. En este seminario se trabajará sobre las diferencias entre el *executive coaching* y otros modelos de intervención personalizados; en qué situaciones es más recomendable dicho proceso y qué características ha de tener un formato de intervención de esta naturaleza

Mobbing y burnout, las nuevas enfermedades del trabajo

30 de mayo, viernes

D. Carlos Falces Delgado
Doctor en Psicología. Profesor del Departamento de
Psicología (Universidad Miguel Hernández, Alicante)

Impartición Madrid 

El presente seminario tiene por objeto:

- Estudiar los fenómenos del *mobbing* y el *burnout* en las organizaciones.
- Aprender a identificar que es el *mobbing* y diferenciarlo de otras formas de acoso.
- Aprender a identificar qué es el síndrome de estar quemado (*burnout*)
- Relacionar ambos conceptos.
- Desarrollar estrategias para prevenir y afrontar situaciones de *mobbing*.
- Aprender a prevenir la aparición de trabajadores quemados.

La gestión de los conflictos a través de la mediación: un valor social de la empresa

12 de junio, jueves

D. Salvador Punter Guerrero
Licenciado en Psicología por la UAB. Director del
Programa de Mediación de Les Heures. Responsable
Pedagógico del Master Europeo en Mediación

Impartición Barcelona 

El objetivo de este seminario es descubrir que una organización que mira a las personas es una organización que incrementa su valor social. Y lo descubriremos viajando conjuntamente a través de los conflictos y de las maneras para resolverlos que son más cercanas a las personas. Es decir, aquellas en que las personas son parte del conflicto y actores en su solución. Construiremos todos juntos esta mirada a partir del conocimiento personal y profesional, pues nadie es novato en la gestión de conflictos.

Selección de recursos y competencias profesionales

25 de junio, miércoles

D. Alberto Becerra Grande
Profesor de Psicología Social (UAM)

Impartición Madrid 

Presentación, desarrollo y práctica de las técnicas, el proceso, y las habilidades requeridas para la selección técnica de personal, tanto desde el punto de vista del seleccionador como del seleccionado.

La gestión por competencias

16 de octubre, jueves

D. Antonio del Cerro Ramón

Doctor en Psicología. Licenciado en Filosofía y Ciencias de la Educación. Profesor del área de Psicología de las Organizaciones de la UB.

Impartición Barcelona 

El futuro de cualquier organización depende de la calidad de sus miembros. Por ello, la gestión de las competencias es un elemento prioritario, ya que permite identificar las competencias clave para llevar a cabo la estrategia organizacional, evaluar el potencial de las competencias existentes y enriquecer las competencias del personal actual.

Programa de estudios de satisfacción del personal

20 de octubre, lunes

D. Teresa Sancho Ferrer

Consultora. Jefa de Proyecto Deloitte&Touche

Impartición Madrid 

En la gestión de Recursos Humanos es cada día más importante conocer y mejorar la satisfacción de los empleados, en el presente seminario se analizarán los siguientes puntos:

- Identificar los valores actuales que mueven a la organización y los valores deseados (indicador del camino que se quiere recorrer).
- Conocer con alto grado de precisión el nivel de satisfacción de los empleados del grupo SM.
- Obtener una información cuantitativa sobre el grado de motivación, involucración, expectativas y fidelización de los empleados con la organización.
- Establecer parámetros y herramientas que permitan conocer la percepción que poseen los empleados del grupo, sobre las principales variables que componen la gestión de la empresa.
- Crear un instrumento de gestión de RR.HH. (adecuación de los planes a los fines).
- Conseguir la implicación de todos los componentes del grupo SM en la consecución de las mejoras de la organización.
- Proponer recomendaciones que faciliten la mejora del clima laboral.


La seguridad en el trabajo y los riesgos laborales

28 de octubre, martes

D. Joaquim Ordóñez Baró

Consultor en Medio Ambiente, Calidad y Producción.

JOB Auditores Consultores. Entidad acreditada por Auditorías de Prevención de Riesgos por el Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya

Impartición Barcelona 

El seminario revisará cómo podemos utilizar el conocimiento del propio trabajo y la implicación de los trabajadores en el mismo para que, a la vez que cumplimos con la legislación, trabajemos más seguros, seamos más competitivos, y rentabilicemos nuestros recursos.

En el seminario se tratarán también el sistema de gestión de riesgos laborales y su auditoría con el fin de ayudar a las empresas a conocer donde están respecto a las exigencias legislativas.

Programa de identificación del potencial profesional y desarrollo de carreras profesionales

5 de noviembre, miércoles

D. Carlos Layus Cascarro
Gerente de Deloitte & Touche

Impartición Madrid 

El presente seminario tiene por objeto abordar de forma práctica los siguientes conceptos:

- Evaluar el potencial y definir el plan de desarrollo de los futuros directivos de la compañía.
- Identificar las competencias clave de los futuros puestos directivos.
- Diseñar un programa que garantice la objetividad y fiabilidad del proceso de evaluación y desarrollo del colectivo mencionado.
- Diseñar las herramientas y metodologías de evaluación adecuadas para la medición de las competencias identificadas.
- Desarrollar modelos de planes de desarrollo que permitan a los implicados salvar los *gaps* resultantes de la aplicación de las evaluaciones.
- Establecer mecanismos de *feedback* que garanticen el efecto motivador del programa.

Equilibrio entre el trabajo y la vida personal: Nuevos retos para la gestión del rendimiento y la retención de trabajadores con talento

10 de noviembre, lunes

D. Ramón Rico Muñoz
Profesor Psicología Social UAM

Impartición Madrid 

Hacer sostenible la ventaja competitiva de las organizaciones en el ámbito de turbulencia actual pasa, de forma clara, por estrategias que permitan retener a trabajadores con talento.

Una de las cuestiones que de forma más dramática afecta al compromiso de los trabajadores, a su motivación y al potencial para crear conocimiento útil para sus empresas, es su capacidad para hacer compatibles las demandas de su puesto de trabajo con las que le plantea su vida personal.

En esta tesitura el presente seminario tiene por objeto abordar de forma práctica y participativa las siguientes cuestiones:

Establecer un marco general que permita comprender la influencia que sobre el rendimiento y la retención de trabajadores valiosos tiene el sostenimiento de un equilibrio entre el trabajo y la vida personal.

Utilizar una metodología práctica que ayude a identificar fuentes potenciales de desequilibrio.

Identificar estrategias que permitan a los trabajadores gestionar eficazmente y optimizar sus recursos personales.


Establecer un conjunto de prácticas organizacionales que den soporte al equilibrio entre el trabajo y la vida personal y su integración con la gestión del rendimiento y la formación.

Retos y tendencias en la función de recursos humanos

13 de noviembre, jueves

D. Ricard Marià Pons

Doctor en Psicología por la Universitat de Barcelona.
Consultor en Organización y Desarrollo

Impartición Barcelona 

En este seminario se analizarán los retos y tendencias actuales y futuros para la función de Recursos Humanos, se tratarán:

- Aspectos de carácter estratégico como la orientación hacia la unidad de consultoría interna y el trabajo con la línea de negocio.
- Perspectivas técnicas, como las posibilidades de la gestión por competencias o el establecimiento de sistemas de evaluación de la función.
- Y nuevas perspectivas de actuación de sus profesionales, del diseño de políticas transversales a la gestión por proyectos.

Cómo evaluar la eficacia de la formación

2 de diciembre, martes

D.ª Pilar Pineda Herrera

Doctora en Ciencias de la Educación. European
Diploma in Education and Training. Profesor
de Pedagogía Laboral de la Universidad Autónoma
de Barcelona

Impartición Barcelona 

El propósito del curso es analizar las implicaciones y dificultades que rodean a los procesos de evaluación de la formación en la empresa y ofrecer herramientas que permitan superar las limitaciones identificadas y que conduzcan a la elaboración conjunta de procesos de evaluación eficaces y eficientes.

Área de calidad y operaciones

Análisis de procesos

2 de abril, miércoles

D. Rafael González Marín

Ingeniero de Caminos y Economista Auditor Interno
Diplomado. Socio-Director de C2 Consultores

Impartición Madrid 


El reciente enfoque de gestión de la calidad ha propiciado un importante desarrollo de este tipo de análisis, al situarlo como piedra angular de su proceso metodológico de evaluación. Ya no basta con revisar tareas o procedimientos aislados mediante técnicas de descripción gráfica, sino que es preciso llevar a cabo una revisión integral de los proyectos y programas de la empresa. El seminario describe las fases y pautas de este tipo de revisión, analizando los recursos movilizados y procedimientos implicados y sugiriendo recomendaciones de mejora para la organización.

La gestión de la calidad total. La implantación del modelo europeo de calidad EFQM

30 de abril, miércoles

D. Guillermo Fernández Cánovas

Perito Industrial Mecánico. PADE IESE, Universidad de Navarra. Director de División de Grace, S.A.
Coordinador de Total Quality Management y Reingeniería de Procesos en América Latina. Gerente y Socio Consultor del Centre d'Innovació Empresarial

Impartición Barcelona 

Los directivos transformadores, han comprendido que en el entorno altamente competitivo en que se desarrollan los negocios hoy, la calidad no puede en manera alguna centrarse exclusivamente en los departamentos de producción, sino que es responsabilidad de todos los componentes de la empresa, cada uno dentro de su propia parcela de actuación y, en las relaciones con los demás componentes a lo largo de los diversos procesos que integran el quehacer de la empresa. En resumen, el énfasis no está en cumplir unas especificaciones de producto o proceso sino en asegurar que el compuesto de las características de producto y servicio elaborado por los departamentos de la empresa (Marketing, Ventas, Producción, Finanzas, Mantenimiento, etc.) satisfice las expectativas del cliente. Este concepto es el que se conoce como Calidad Total o Gestión Integral de la Calidad.

Calidad satisfacción y fidelización: los tres pilares del éxito empresarial

5 de mayo, lunes

D. Luis Ferrnando Rodríguez

Director General Grupo Desarrollo Organizacional

Impartición Madrid 

En los escenarios empresariales que configuran el entorno de la empresa actualmente, la Calidad, Satisfacción y Fidelización se convierte en un factor clave para el desarrollo de la organización. La Evolución hacia una visión más comprometida con el negocio y el cliente, centrándose en criterios de eficiencia empresariales, es una condición básica para ... ¿el éxito o para la supervivencia?

Informes de sostenibilidad. Cómo realizarlos

8 de mayo, jueves

D. Jordi Pon

Licenciado en Ciencias Ambientales por la UAB. Jefe del Área de Planificación y Gestión Ambiental de Enviro Spain

D. Josep Tarifa

Biólogo. Master en Ingeniería y Gestión Ambiental por el ICT-UPC. Consultor Ambiental, SINERGIA, Asesoría Ambiental

Impartición Barcelona 

Los impactos de las actividades empresariales han atraído la atención de la sociedad civil y de los gobernantes desde hace ya algún tiempo. Esperanzadas por este hecho, las empresas buscan un camino para acercarse a la sociedad.

Con el objetivo de dar a conocer los aspectos medioambientales y sociales, nacen los informes de sostenibilidad.

En este seminario se estudiará cómo podemos realizar el informe de sostenibilidad de nuestra empresa, qué partes debe contener y cómo realizarlo con veracidad y con unos objetivos alcanzables para nuestro negocio, siguiendo un esquema que no nos lleve a confusiones ni a errores que podrían resultar contraproducentes para nuestra intención. Hay que tener presente que nos puede servir como herramienta a la hora de conocer los impactos ambientales y sociales de nuestra empresa, y cómo tomar decisiones informadas sobre inversiones, compras, etc.

Las claves en la calidad de servicio

22 de mayo, jueves

D.ª Carolina Consolación Segura
Economista y Doctora en Administración y Dirección de Empresas. Profesora titular del Departamento de Organización de Empresas de la UPC

Impartición Barcelona 

El éxito en la comercialización de bienes y servicios depende directamente de nuestros clientes, las variables y aspectos clave que la empresa debe controlar y que afectan a la calidad de servicio son las personas, el diseño del proceso, el control de la «voz del cliente», los servicios de valor añadido, las dimensiones de la calidad de servicio, la satisfacción, fidelización y retención de clientes, la gestión de quejas, los costes de la mala calidad etc.; los objetivos del seminario son conocer, comprender e identificar cómo pueden mejorarse estos aspectos y algunas metodologías para ello.

La calidad es cosa de todos, el curso va dirigido a empresarios, directivos y profesionales interesados en los aspectos que afectan a la gestión de la calidad de servicio y a toda persona que quiera conocer, profundizar y sistematizar metodologías encaminadas a mejorar la misma.

La certificación de empresas según la normativa ISO 9000:2000

11 de junio, miércoles

D. Joaquim Deulofeu Aymar
Profesor asociado UPC/UB. Economista y Consultor de Empresas. Socio Director de General Qualitat Serveis Empresarials

Impartición Barcelona 

Partiendo de la evolución de la Calidad, este seminario pretende definir los conceptos básicos a partir de los cuales se asienta la Pirámide de la Calidad, la cual tiene su vértice en las Necesidades de los Clientes y desciende desde la Política y Objetivos hacia los Manuales de Calidad y de procedimientos, hasta terminar en las Instrucciones y Registros del Sistema de Gestión de la Calidad.

Gestión de proyectos

15 de octubre, miércoles

D. Jaume Murrions Selles
Dr. Ingeniero Industrial. Profesor titular del Departamento de Organización de Empresas de la UPC. Consultor empresarial

Impartición Barcelona 

En el entorno actual, los directivos se encuentran alguna vez que deben dirigir un proyecto, sea de forma esporádica o habitualmente en su gestión diaria.

El seminario pretende ofrecer una visión de los principales problemas que se presentan en la gestión de un proyecto. Se analizarán éstos a través de un caso real práctico y se presentarán las herramientas normalmente utilizadas para la gestión, especialmente aprovechando las nuevas tecnologías de Internet (servidores dedicados a la gestión de proyectos).

e-logistics

5 de noviembre, miércoles

D. Xavier Badia i Rotzer
Ingeniero Técnico de Telecomunicaciones. MBA por La Salle-Universitat Ramon Llull. Director de Nuevos Proyectos de SINTEC

Impartición Barcelona 

La nueva economía también alcanza a los sectores de actividad más tradicionales, como la logística, la producción y las compras. Las mejoras dentro de la cadena de suministros, sobre todo en el seno de las grandes corporaciones, pueden llegar a suponer millones de euros de ahorro, con retornos de la inversión de únicamente algunos meses.

Este seminario versará sobre cómo Internet puede representar una mejora de los costes y la eficiencia dentro de la cadena de suministros de las compañías, y sobre la aplicación de técnicas de e-procurement y workflow, entre otras.

Metodología para la evaluación ambiental de proveedores

20 de noviembre, jueves

D. Roger Borra

Licenciado en Ciencias Ambientales por la
Universitat de Girona. Jefe del Departamento
de Gestión Ambiental Industrial de Enviro Spain

D. Josep Tarifa

Biólogo. Master en Ingeniería y Gestión Ambiental
por el ICT-UPC. Consultor ambiental, SINERGIA,
Asesoría Ambiental

Impartición Barcelona 

El mercado evoluciona constantemente, la presión ambiental recae ahora sobre la empresa y también sobre los productos que esta empresa pone en el mercado. El impacto ambiental asociado a un producto está relacionado directamente con todas las empresas que participan en el proceso, desarrollando materias y productos intermedios de manera que es muy importante conocer cómo trabajan sus proveedores y contratistas, como éstos pueden afectar a su negocio, así como reducir riesgos, incumplimientos legales, etc. El diseño y la implementación de herramientas y metodologías para facilitar a una empresa la evaluación de sus proveedores y su seguimiento a lo largo del tiempo es cada vez más importante.

Área de sistemas y tecnologías de la información

Legislación en materia de tecnologías de la información: riesgos jurídicos de las tecnologías de la información y normativa aplicable

6 de mayo, martes

D. Carlos Pérez Sanz

Abogado especialista en derecho de tecnologías de la información. Responsable del área de prevención de riesgos. Departamento de Derecho de Tecnologías de la Información de Landwell

Impartición Madrid 

Se abordarán los principales aspectos jurídicos en materia de tecnologías de la información, que interesan tanto a asesores jurídicos internos de empresas como a responsables y usuarios de tecnologías de la información o de sistemas informáticos. En especial se analizarán:

- La nueva normativa sobre servicios de la sociedad de la información.
- Comercio electrónico.
- Normativa sobre protección de los datos de carácter personal.
- Contratación de las tecnologías de la información.
- Firma electrónica

Aplicación de las TIC a la gestión de los recursos humanos

17 de junio, martes

D. Luís Font Prades

Consultor especialista en Gestión y Tecnologías de la Información. Socio de EUROMANAGER

Impartición Barcelona 

La relación con los clientes se ha convertido en la piedra angular de las empresas, en los últimos años estamos viviendo una proliferación de call centers y nuevas herramientas tecnológicas. En este seminario se aprenderá a aplicar cada una de las nuevas técnicas de relación con el cliente según el ámbito de actuación y sector de la empresa.

Nuevas tecnologías para nuevas soluciones empresariales

8 de octubre, miércoles

D. Luís Font Prades

Consultor especialista en Gestión y Tecnologías de la Información. Socio de EUROMANAGER

Impartición Barcelona 

Dada la actual coyuntura económica, en estos momentos nos encontramos en la parte más baja del ciclo de evolución de las tecnologías de la información. Sin embargo, en los próximos meses vamos a vivir un nuevo relanzamiento del sector con la aparición de nuevas tecnologías que van a seguir revolucionando la forma en que cambiamos y vivimos. Estos cambios también aportarán mejoras en la forma en que hacemos negocios. Saber aplicarlas en su justo momento representará una ventaja competitiva clara para las empresas. En este seminario se explicarán las nuevas tecnologías aparecidas en los últimos años y sus implicaciones empresariales.

La comunicación en la empresa

27 de octubre, lunes

D. Ricardo Baudín de la Lastra

Ingeniero Superior de Telecomunicaciones. Responsable de producto UMTS en Nortel Networks España

Impartición Madrid 

Analizar los problemas de comunicación que afronta una organización. Ver como, por medio de las nuevas tecnologías, se puede adoptar una solución adecuada a las necesidades y condicionantes particulares de la empresa que permita optimizar el rendimiento de la organización en el entorno actual.

En concreto se analizará:

- La situación de las comunicaciones en la empresa. La importancia de la ofimática.
- Análisis tecnológico: centralitas telefónicas (PABX).
- Redes de Área Local (LAN).
- La Red Digital de Servicios Integrados (ISDN).
- Centralitas digitales (ISPBXs).
- Redes corporativas.
- Sistemas de comunicaciones móviles: oficina móvil.
- Redes inalámbricas (WLAN).
- Integración de WLAN con los sistemas de comunicaciones móviles.
- La oferta de mercado para las comunicaciones empresariales. Adecuación de la solución a la organización.

Trabajo en grupo *on-line*: taller práctico y teoría

30 de octubre, jueves

D. Santiago Guillen

Ingeniero industrial por UPC. Director de Barcelona
Internet Strategies

Impartición Barcelona 

El objetivo del seminario es la formación de directivos en el trabajo en grupo a distancia. Se trata de aprender a practicarlo y a discernir con criterio cuándo y cómo puede ser aplicable.

Se propone realizar un ejercicio práctico sobre un caso ficticio, aprender un método para trabajar en grupo *on line*, adquirir criterios para saber cuándo y cómo es aplicable y aplicar los criterios a un autodiagnóstico.

Aplicaciones empresariales del *e-learning*

25 de noviembre, martes

D. Jaume Pallerols i Casas

Licenciado en Económicas por la UAB. Master
en Alta Dirección de Empresas por IESE.
Director General de JP-MBA Consultants

Impartición Barcelona 

Parece que se ha puesto de moda la enseñanza a distancia a través de Internet, sin embargo existen diferentes modelos tanto de formación como de tecnología utilizada. En este seminario se impartirían los diferentes modelos formativos y las tecnologías disponibles con el propósito de que el alumno pueda aplicarlos de forma práctica a su empresa.

Nuevas tecnologías de la información aplicadas a los recursos humanos

26 de noviembre, miércoles

D. Pablo Gasalla Muñoz

Socio-Director Experiencia Consultoría de Internet

Impartición Madrid 

Las nuevas tecnologías de la información proporcionan a los departamentos de recursos humanos nuevas herramientas que mejoran la captación, selección y formación de personal, con una reducción de costes operativos y operacionales.

Se profundizará en las herramientas y aplicaciones tecnológicas actuales, como son el *e-recruitment*, *e-learning* y la gestión del conocimiento como herramienta creadora de valor en las empresas, realizándose un análisis comparativo de las mejores prácticas tecnológicas en los departamentos de RR.HH.

Nuevas soluciones de negocio y la integración a Internet

27 de noviembre, jueves

D. Jacinto David Oviedo

Consultor Soluziona (Soluziona Servicios
Profesionales)

Impartición Madrid 

Se pretende analizar cuál ha sido la evolución de los sistemas de información en la empresa, tanto en el área del *front-office* como del *back-office*, así como la integración de estas aplicaciones a Internet. Asimismo, se dará un repaso práctico a las soluciones de negocio más conocidas en el mercado (ERP, CRM, SCM...).

Por último, se discutirá sobre la idoneidad de la externalización de la función informática en la empresa.


Área jurídica

La nueva legislación sobre protección de datos

20 de marzo, jueves

D. Antonio Ruiz Carrillo

Licenciado en Derecho por la UB. Master en derecho concursal. Director del Centro Integral de Protección de la Información CIPDI

Impartición Barcelona 

El tratamiento de la información sobre personas. Los derechos de los afectados: la información, el consentimiento y los documentos obligatorios para el tratamiento de la información en todos los soportes y sistemas. Los reglamentos internos de seguridad.

El objetivo del seminario es dar a conocer los derechos y obligaciones de los que tratan información o datos de carácter personal y los derechos y obligaciones de los afectados para el tratamiento de sus datos.

Responsabilidad penal de los administradores y directivos de las empresas por su actuación en nombre de éstas en el tráfico jurídico-mercantil

31 de marzo, lunes

D. Alfonso Rubiales Moreno

Abogado del Gabinete jurídico Miguel Bajo Fernández, especializado en Derecho Penal Económico

D. César Bueno Hernández

Abogado especialista en Derecho penal

Impartición Madrid 

Las sociedades y, en general, las personas jurídicas no pueden delinquir. Este es un principio básico en nuestro Derecho Penal. Naturalmente, ello no conlleva que la actuación de las empresas no pueda ser objeto de reproche penal. ¿Quién responde de tales conductas? ¿Cómo se individualiza tal responsabilidad ante la concurrencia de varios administradores o directivos? ¿Pueden derivarse consecuencias económicas para éstos, además de las puramente penales?

Tales cuestiones serán debidamente analizadas, prestando especial atención, por su significativa relevancia, a las relaciones de la empresa con la Hacienda Pública, así como a los llamados «delitos societarios», de novedosa implantación en el Código penal de 1995.

Fiscalidad de productos y operaciones financieras

7 de abril, lunes

D.ª Virginia Rey Paredes

Abogado. Supervisora y asesora externa del Servicio de Información de la Agencia Estatal Tributaria (AEAT) Ministerio de Economía y Hacienda. Autora de la *Guía Fiscal del Inversor* (2001 y 2002). Profesora de Fiscalidad en el Master en Finanzas y Mercados Financieros de la Universidad Complutense de Madrid

Impartición Madrid 

El presente seminario tiene por objeto tratar, de forma sistemática, los diferentes componentes financiero-fiscales de cada modalidad de producto u operación financiera.

Y concretamente:

- Fiscalidad de operaciones de depósito.
- Fiscalidad de las operaciones con bonos y otros activos de renta fija.
- Fiscalidad de las operaciones con acciones.
- Fiscalidad de la inversión colectiva.
- Fiscalidad de los planes de pensiones y de los planes de jubilación.
- Fiscalidad de las operaciones de seguro.
- Fiscalidad de la vivienda y de sus instrumentos de financiación.
- Fiscalidad de otras operaciones financieras.

Cómo utilizar eficazmente las fórmulas de contratación laboral

8 de mayo, jueves

D.ª Begoña Castellano Escobar

Licenciada en Derecho. Asesora jurídica y consultora de Desarrollo Organizacional (D.O.S.L.)

Impartición Madrid 

Se pretende aportar de forma práctica los conocimientos jurídico-laborales que toda persona en contacto con la contratación laboral debe tener.

En concreto se analizarán:

- Modalidades de contratación en vigor.
- Toma de decisiones en materia de contratación laboral.
- Relaciones de carácter especial.
- Transformación de contratos temporales en indefinidos: ventajas e incentivos.

El cierre contable y fiscal del año 2003

4 de diciembre, jueves

D. Manel Vilaplana Casanovas

Licenciado en Derecho. Master en Asesoría y Gestión Tributaria. Abogado y asesor fiscal

Impartición Barcelona 

La planificación del cierre contable es un aspecto fundamental sobre la preparación del pago del impuesto de sociedades.

Durante el seminario analizaremos las diferencias entre el resultado contable y el resultado fiscal de una sociedad, los ajustes contables positivos y negativos del impuesto, así como todas aquellas deducciones, bonificaciones, exenciones y reducciones que resulta imprescindible conocer.

PLANIFICACIÓN DEL PSFE 2003 POR MESES

FEBRERO		
Técnicas de atención y fidelización de clientes	Madrid	25/2
Curso práctico de negociación	Madrid	26/2
Asertividad y habilidades de comunicación	Madrid	27/2
MARZO		
Las dinámicas de la posición económico-financiera: un enfoque que anticipa la crisis	Madrid	3/3
Coaching: una nueva competencia directiva	Madrid	5-6/3
Reforma del plan general de contabilidad: coste de producción y valoración de inventarios	Barcelona	6-7/3
Hablar en público	Madrid	10/3
El <i>benchmarking</i> como herramienta de mejora continua de la empresa	Barcelona	11/3
Introducción a la auditoría de los sistemas de gestión de la prevención de riesgos laborales	Madrid	12-13/3
Presentaciones eficaces	Barcelona	12-13/3
Técnicas de negociación comercial	Madrid	17/3
Internacionalización de las organizaciones y movilidad de recursos humanos	Barcelona	18/3
La nueva legislación sobre protección de datos	Barcelona	20/3
El plan de mejora: una perspectiva económica-financiera de corto y largo plazo	Madrid	24/3
Cómo enfrentarse con éxito a un proceso de cambio	Barcelona	25/3
Adquisiciones, fusiones y alianzas en el entorno actual	Madrid	26/3
Dirección no jerárquica de equipos de trabajo	Barcelona	26-27/3
Responsabilidad de los administradores y directivos de las empresas por su actuación en nombre de éstas en el tráfico jurídico-mercantil	Madrid	31/3
ABRIL		
Estrés	Madrid	1/4
La comunicación oral persuasiva	Barcelona	1-2/4
Análisis de procesos	Madrid	2/4
Curso práctico de flexibilidad organizativa y nuevas técnicas de aplicación. La subcontratación avanzada (outsourcing), nuevas estructuras organizativas flexibles y nuevos modelos de cooperación empresarial	Madrid	3/4
Reforma del plan general de contabilidad	Barcelona	3-4/4
Fiscalidad de productos y operaciones financieras	Madrid	7/4
Fidelización de clientes: las técnicas endógenas y exógenas	Barcelona	8/4
Aplicación práctica de planes de viabilidad y <i>business plan</i>	Madrid	8/4
<i>Business Game</i> : un enfoque práctico de la dirección de empresas	Madrid	9-10/4
Comunicación interpersonal eficaz en la empresa	Barcelona	10/4
De la idea al negocio: 5 pasos	Barcelona	24/4
Qué hacer para ser noticia y qué hacer cuando la noticia es mala	Barcelona	29/4
La gestión de la calidad total. La implantación del modelo europeo de calidad EFQM	Barcelona	30/4
MAYO		
Calidad, satisfacción y fidelización, los tres pilares del éxito empresarial	Madrid	5/5
Legislación en materia de tecnologías de la información: riesgos jurídicos de las tecnologías de la información y normativa aplicable	Madrid	6/5
Cómo potenciar la transferencia de la formación	Barcelona	6/5
Redacción de informes escritos	Barcelona	7/5
La dirección por confianza: modelo de anclaje del papel directivo	Madrid	7/5
Cómo utilizar eficazmente las fórmulas de contratación laboral	Madrid	8/5
Informes de sostenibilidad. Cómo realizarlos	Barcelona	8/5

El marketing lateral	Barcelona	13/5
Taller de desarrollo organizacional y gestión del conocimiento	Barcelona	14-15/5
El cuadro de mando integral	Madrid	19/5
La negociación eficaz en la empresa	Barcelona	20-21/5
Las claves en la calidad de servicio	Barcelona	22/5
Nuevas tendencias del marketing: relacional, directo, promocional y solidario	Madrid	26/5
La inteligencia emocional	Barcelona	27-28/5
El proceso de <i>outplacement</i>	Madrid	28/5
<i>Executive coaching</i>	Barcelona	29/5
Cómo recibir quejas y reclamaciones	Madrid	29/5
<i>Mobbing</i> y <i>Burnout</i> , las nuevas enfermedades del trabajo	Madrid	30/5
JUNIO		
Técnicas indirectas de persuasión	Madrid	2/6
Finanzas para directivos no financieros	Barcelona	3/6
Creación, medición y gestión del conocimiento. El reto de las organizaciones en el siglo XXI	Madrid	4/6
<i>Coaching</i> : de jefe a <i>coach</i>	Barcelona	4/6
Marketing personal	Barcelona	5/6
Rendimiento y productividad	Madrid	9/6
La certificación de empresas según la normativa ISO 9000:2000	Barcelona	11/6
Inteligencia emocional en las organizaciones: gestión y desarrollo del conocimiento y la inteligencia emocional	Madrid	11-12/6
La gestión de los conflictos a través de la mediación: un valor social de la empresa	Barcelona	12/6
Informes escritos persuasivos	Madrid	16/6
Aplicación de las TIC a la gestión de los Recursos Humanos	Barcelona	17/6
Credibilidad y confianza	Madrid	18/6
Desarrollo de habilidades directivas	Madrid	23/6
Selección de recursos y competencias profesionales	Madrid	25/6
OCTUBRE		
Marketing comercial para la fuerza de ventas	Madrid	1/10
Dirección eficaz de reuniones	Barcelona	2/10
La reforma de la contabilidad española	Madrid	6/10
La rentabilidad empresarial por los valores humanos	Barcelona	7/10
Nuevas tecnologías para nuevas soluciones empresariales	Barcelona	8/10
El cuadro de mando integral	Barcelona	9/10
Explotación comercial de las bases de datos corporativas	Madrid	9/10
Finanzas para no financieros	Madrid	13/10
Gestión cultural de los negocios	Barcelona	14/10
Cómo mejorar la relación con los clientes a través de Internet	Madrid	15/10
Gestión de proyectos	Barcelona	15/10
La gestión por competencias	Barcelona	16/10
Programa de estudios de satisfacción del personal	Madrid	20/10
Liderazgo personal y profesional	Barcelona	22-23/10
La comunicación en la empresa	Madrid	27/10
La seguridad en el trabajo y los riesgos laborales	Barcelona	28/10
Trabajo en grupo <i>on-line</i> : taller práctico y teoría	Barcelona	30/10

NOVIEMBRE		
Cómo gestionar la presión en los equipos de ventas	Madrid	3/11
Introducción al protocolo y a las técnicas de organización de actos	Barcelona	4/11
Programa de identificación del potencial profesional y desarrollo de carreras profesionales	Madrid	5/11
e-logistics	Barcelona	5/11
Control de riesgo de crédito en el contexto de Basilea II	Barcelona	6/11
Equilibrio entre el trabajo y la vida personal. Nuevos retos para la gestión del rendimiento y la retención de trabajadores con talento	Madrid	10/11
Estrategias para la gestión comercial en épocas difíciles	Barcelona	11/11
Cómo adaptar la empresa al nuevo entorno tecnológico	Madrid	12/11
Retos y tendencias en la función de recursos humanos	Barcelona	13/11
Relaciones públicas: plan de comunicación en 7 etapas	Madrid	17/11
Planificación y administración del tiempo	Barcelona	18-19/11
Presentaciones eficaces	Madrid	19/11
La gestión del tiempo	Madrid	20/11
Metodologías para la evaluación ambiental de proveedores	Barcelona	20/11
Liderazgo de proyectos	Madrid	24-25/11
Aplicaciones empresariales del <i>e-learning</i>	Barcelona	25/11
Nuevas tecnologías de la información aplicadas a los recursos humanos	Madrid	26/11
Nuevas soluciones de negocio y la integración a internet	Madrid	27/11
Ética y valores en la gestión directiva	Barcelona	27/11
DICIEMBRE		
Cómo evaluar la eficacia de la formación	Barcelona	2/12
El cierre contable y fiscal del año 2003	Barcelona	4/12

Planificación del Programa 2003

Madrid Barcelona

ÁREA DE HABILIDADES DIRECTIVAS

- Curso Práctico de Negociación
- Asertividad y habilidades de comunicación
- Coaching: una nueva competencia directiva
- Hablar en público
- Presentaciones eficaces
- Dirección no jerárquica de equipos de trabajo
- La comunicación oral persuasiva
- Comunicación interpersonal eficaz en la empresa
- Redacción de informes escritos
- La dirección por confianza: modelo de anclaje del papel directivo
- La negociación eficaz en la empresa
- La inteligencia emocional
- Cómo recibir quejas y reclamaciones
- Técnicas indirectas de persuasión
- Coaching: de jefe a coach
- Inteligencia emocional en las organizaciones: gestión y desarrollo del conocimiento y la inteligencia emocional.
- Informes escritos persuasivos
- Credibilidad y confianza
- Desarrollo de habilidades directivas
- Dirección eficaz de reuniones
- Liderazgo personal y profesional
- Cómo gestionar la presión en los equipos de ventas
- Planificación y administración del tiempo
- Presentaciones eficaces
- La gestión del tiempo
- Liderazgo de proyectos
- Ética y valores en la gestión directiva

En	Fe	Ma	Ab	My	Jn	Jl	Ag	Se	Oc	No	Di
	26										
	27										
		5/6									
		10									
		12/13									
		26/27									
			1/2								
			10								
				7							
				7							
				20/21							
				27/28							
				29							
					2						
					4						
					11/12						
					16						
					18						
					23						
									2		
									22/23		
										3	
										18/19	
										19	
										20	
										24/25	
										27	

ÁREA DE DIRECCIÓN

- Cómo enfrentarse con éxito a un proceso de cambio
- Adquisiciones, fusiones y alianzas en el entorno actual.
- Flexibilidad organizativa y nuevas técnicas de aplicación. Subcontratación avanzada (outsourcing), estructuras organizativas flexibles y nuevos modelos de cooperación empresarial.
- Business game: un enfoque práctico de la dirección de empresas (simulador)
- De la idea al negocio: 5 pasos
- Qué hacer para ser noticia y qué hacer cuando la noticia es mala
- Taller de desarrollo organizacional y gestión del conocimiento
- El cuadro de mando integral
- Creación, medición y gestión del conocimiento: el reto de las organizaciones en el siglo XXI

		25									
		26									
			3								
			9/10								
			24								
			29								
				14/15							
				19							
					4						

ÁREA DE DIRECCIÓN (continuación)

- Rendimiento y productividad
- La rentabilidad empresarial por los valores humanos
- El cuadro de mando integral
- Introducción al protocolo y a las técnicas de organización de actos
- Cómo adaptar la empresa al nuevo entorno tecnológico

En	Fe	Ma	Ab	My	Jn	Jl	Ag	Se	Oc	No	Di
					9						
									7		
									9		
										4	
										12	

ÁREA ECONÓMICO-FINANCIERA

- Las dinámicas de la posición económico-financiera un enfoque que anticipa las crisis
- La reforma del plan general de contabilidad: coste de producción y valoración de inventarios
- El plan de mejora: una perspectiva económico-financiera de corto y largo plazo
- Reforma del plan general de contabilidad
- Aplicación práctica de planes de viabilidad y business plan
- Finanzas para directivos no financieros
- La reforma de la contabilidad española
- Finanzas para no financieros
- Control de riesgo de crédito en el contexto de Basilea II

		3									
		6/7									
		24									
			3/4								
			8								
					3						
									6		
									13		
										6	

ÁREA DE MARKETING-VENTAS

- Técnicas de atención y fidelización de clientes
- El benchmarking como herramienta de mejora continua en la empresa
- Técnicas de negociación comercial
- Fidelización de clientes: las técnicas endógenas y exógenas
- El marketing lateral
- Nuevas tendencias del marketing: relacional, directo, promocional y solidario
- Marketing personal
- Marketing comercial para la fuerza de ventas
- Explotación comercial de las bases de datos corporativas
- Gestión cultural de los negocios
- Cómo mejorar la relación con los clientes a través de Internet
- Estrategias para la gestión comercial en épocas difíciles
- Relaciones públicas: plan de comunicación en 7 etapas

	25										
		11									
		17									
			8								
				13							
				26							
				5							
									1		
									9		
									14		
									15		
										11	
										17	

ÁREA DE RECURSOS HUMANOS

- Introducción a la auditoría de los sistemas de gestión de la prevención de riesgos laborales
- Internacionalización de las organizaciones y movilidad de recursos humanos
- Estrés
- Cómo potenciar la transferencia de la formación
- El proceso de outplacement
- Executive coaching
- Mobbing y burnout, las nuevas enfermedades del trabajo
- La gestión de los conflictos a través de la mediación: un valor social de la empresa
- Selección de recursos y competencias profesionales

		12/13									
		18									
			1								
				6							
				28							
				29							
				30							
					12						
					25						

Empresas e Instituciones participantes en el



ABB Electrocomponentes
 ABB Subestaciones
 ACSA
 AGBAR CONSTRUCCIONS, S.A.
 ADECCO FORMACIÓ, S.A.
 ADIGSA
 AENA AEROPUERTO DE BARCELONA
 AGROLIMEN
 AGRUPACIÓ MUTUA
 AIGÜES DE BARCELONA
 AJUNTAMENT DE BARCELONA
 AJUNTAMENT DE SANTA COLOMA
 AJUNTAMENT DEL PRAT DE LLOBREGAT
 ALCON CUSI
 ALESSA
 ALMACENAMIENTOS INDUSTRIALES
 AMPANS
 ANTONIO PUIG
 APLICACIONES ELÉCTRICAS
 ARBORA & AUSONIA
 REA METROPOLITANA
 ARIPRESA (Cementos Portland)
 ARTEXTIL
 ASEPEYO
 ASOCIACIÓN ELECTROTÉCNICA ESPAÑOLA
 AUTOBAR PACKAGING SPAIN
 AUTOLIV KLE, S.A.
 AUTORITAT PORTUARIA DE BARCELONA
 AVECIA SPAIN, S.L.
 AVENTIS BEHRING
 BANC AGRICOLA I COMERCIAL D'ANDORRA
 BANC DE SABADELL
 BANCA CATALANA
 BANCO DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA
 BASSO, S.A.
 BLAGDEN PACKAGING FEMBA
 BLOCKBUSTER
 BERTRAN FAURE
 BITC GENERAL CABLE
 BOEHRINGER MANHEIM, S.A.
 BOSCH SISTEMAS DE FRENADO, S.L.
 BOSSARD CONSULTANT
 BROSE, S.A.
 CAIXA DE CATALUNYA
 CAIXA D'ESTALVIS DE TERRASSA
 CAIXA DE CRÉDIT D'ENGINYERS
 CAIXA DE MANREÇA
 CAIXA DE PREVISIO
 CAIXA DE SABADELL
 CAJA MADRID
 CAMBRA OFICIAL DE COMERÇ, INDÚSTRIA I
 NAVEGACIÓ DE BARCELONA
 CAPOSA
 CAPRABO
 CARIN
 CATALUNYA RÀDIO S.R.G., S.A.
 CARTONAJES ALMARAZ
 CARTONAJES JUBANY, S.A.
 CARTUBO
 CELATOSE IBERICA
 CELBASÁ ATO, S.A.
 CENER
 CENTEON
 CENTRE DE CàLCUL DE SABADELL, S.A.
 CENTRE INTERMODAL DE LOGÍSTICA, S.A.
 CERÀMICA SUGRAÑES, S.A.
 CERBERUS PROTECCIÓ, S.A.
 CIDEM
 CLARIANACAL, S.A.
 C.M. MARES, S.A.
 COBEGA, S.A.
 CO-LEGI D'APARELLADORS I ARQUITECTES
 TÈCNICS DE BARCELONA
 COLOMER MUNMANY, S.A.
 COMERCIAL UNION VIDA SEGUROS Y REASE-
 GUROS, S.A.
 COMPANYIA D'AIGÜES DE SABADELL
 COMPONENTES VILANOVA, S.A.
 CONGELATS REUNITS, S.A.
 CONSORCI DEL GRAN TEATRE DEL LICEU
 CONSORCI HOSPITALARI PARC TAULI
 CONSORCI SANITARI DE MATARÓ
 CONSTRUCCIONES RIERA, S.A.
 COTEGRAN
 COTYASTOR
 COUTAL, S.A.
 CROMARESME, S.L.
 CUBIGEL
 CHEMFERM
 DALGETY ESPAÑA, S.A.
 DAMM, S.A.
 DANONE
 DB TECNOLOGÍA Y SERVICIOS
 DEPARTAMENT D'INDÚSTRIA
 DEPT. DE POLÍTICA TERRITORIAL OBRES PUBLI-
 QUES

DIBAMASA
 DIPUTACIÓ DE BARCELONA
 DIVERSEY ESPAÑA, S.A.E.
 DOGI, S.A.
 DON PISO
 EATON ROS
 EATON LIVIA
 EDICIONES ERGON
 EL CORTE INGLÉS
 ELECTRODOMÉSTICOS TAURUS
 ENHER
 EPISE, S.A.
 ESCOFET 1886, S.A.
 ESCUELA DE ECONOMÍA
 EUROFRED
 EXPOMOBI
 FABUS, S.A.
 FAGOR
 FECSA
 FEDERAL MOGUL IBÉRICA
 FERODO NECTO
 FERROCARRILS DE LA GENERALITAT DE CATA-
 LUNYA
 FMC FORET
 FOMENT DE TERRASSA, S.A.
 FRAPE BEHR, S.A.
 FRIGICOLL, S.A.
 FRIT RAVICH
 FUNDACIÓ "LA CAIXA"
 FUNDACIÓ PRO-PENEDÉS
 GAS SERVICINFORT, S.A.
 GATES VULCA
 GEARBOX DEL PRAT
 GENERAL SERVEI, S.A.
 GENERALITAT DE CATALUNYA
 GESTIÓ DE SERVEIS SANITARIS
 GIRBAU
 GONVAUTO, S.A.
 GOVERN D'ANDORRA
 GRACE
 GRUP SEHRS
 GRUPO AMES
 GRUPO CATALANA OCCIDENTE
 GRUPO FERRER INTERNACIONAL
 GRUPO GRIFOLS
 GRUPO INTERSERVIS, S.L.
 GRUPO NECA, S.A.
 GUARRO CASAS, S.A.
 GUERIN
 GYD IBERICA
 HENKEL
 HEWLETT PACKARD
 HIDROELECTRICA DE CATALUNYA
 HISITEX, S.A.
 HOECHST IBERICA, S.A.
 HOSPITAL CLINIC
 HOSPITAL GENERAL DE VIC
 HOSPITAL MUNICIPAL BADALONA
 HOSPITAL SANT JOAN DE DÉU
 HOSPITAL SANT PAU
 HOSPITAL VALL D'HEBRON
 IBERMÀTICA
 ICN IBERICA
 I.G.R.
 IGNACIO CARNER
 IMPACT COMMUNICATION SERVICES, S.A.
 INDO
 INDRA SISTEMAS
 INDUSTRIAS QUÍMICAS ASOCIADAS
 INDUSTRIAS QUÍMICAS DEL VALLÉS
 INERFLEXO, S.A.
 INERGA, S.A.
 INFORCASS 2000, S.L.
 INGRAM MICRO, S.A.
 INOXCROM, S.A.
 INSTITUT CATALÀ D'ENERGIA
 INSTITUT DE RECERCA I TECNOLOGIA AGROA-
 LIMENTÀRIES
 INSTITUCIÓ CULTURAL DEL CIC
 INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR
 JOCS RECREATIUS DEL PENEDÉS, S.A.
 JUBER PAPEL Y CARTÓN
 KAO CORPORATION
 KROM SCHROEDER
 LABORATORIOS UNITEX-HARTMANN, S.A.
 LABORATORIS ALMIRALL, S.A.
 LABORATORIS BYLY
 LABORATORIS CALIER
 LABORATORIS MADAUS-CERAFARM, S.A.
 LABORATORIS MENARINI, S.A.
 LA CAIXA
 LACER
 LEDS-C4
 LEGRIS ESPAÑOLA, S.A.
 LGAI, CENTRE TECNOLÒGIC
 LINDE & WIEMANN, S.A.

LUCAS AUTOMOTIVE
 MAPFRE
 MATUTANO
 MÉDICOS SIN FRONTERAS
 MEDIOS Y SERVICIOS TELEMÁTICOS
 MÉJICO UNIVERSIDAD DE TAMAULIPAS
 MERCABARNA
 MERCEDES BENZ ESPAÑA, S.A.
 MERCK FARMA QUÍMICA, S.A.
 MIGUEL TORRES, S.A.
 MINA PÚBLICA DE AGUAS DE TERRASSA, S.A.
 MORGAN & STANLEY
 MUEBLES EBANO, S.A.
 MUTUA GENERAL DE SEGUROS
 MUTUA UNIVERSAL
 MUTUAL CYCLOPS
 NATUR SYSTEM
 NESTLÉ ESPAÑA S.A.
 NUBIOLA PIGMENTOS, S.L.
 NUTREXPA
 OPTICA 2000
 ORIGIN
 PARC TECNOLÒGIC DEL VALLÉS
 PECHINEY CELOGRAF, S.A.
 PENDELASTICA
 PEOPLE CATALUNYA
 PIERRE FABRE IBERICA
 PINTURAS HEMPEL, S.A.
 PIRELLI NEUMÁTICOS, S.A.
 PORT PARÉS, S.A.
 PRACSA
 PRODEFARMA
 PROELSA
 PROQUIMIA
 PULCRA, S.A.
 PUNTTTEL COMUNICACIONES
 PURAC BIOQUÍMICA
 PYRENÉES
 QUÍMICA FARMACÉUTICA BAYER
 QUINTA DE SALUD "LA ALIANZA"
 QUINTELA, S.A.
 RAMEL, S.A.
 RANDSTAD
 REGAL INSURANCE CLUB
 RENFE
 REVLON, S.A.
 ROCA RADIADORES
 S.A. METALOGENIA
 SANDOZ HISPANIA, S.A.
 SANDOZ QUÍMICA
 SANOFI BAUTE
 SANOFI WINTHROP
 SBSS CONSULTING, S.A.
 SEAT
 SECOT
 SEMILLAS FITO, S.A.
 SERVEI CATALÀ DE LA SALUT
 SEUR BARCELONA, S.A.
 Seur Integración Logística, S.A.
 SHOWA EUROPE
 SIDERÚRGICA DEL MEDITERRANEO
 SIEMENS, S.A.
 SISTEMES, ESTRATÈGIA I GESTIÓ, S.L.
 SOLAIC IBERICA
 SOCIETAT MUNICIPAL D'APARCAMENTS I SERVEIS
 SONO TECNOLOGIA AUDIOVISUAL, SA..
 SONY ESPAÑA, S.A.
 SOPLARIL HISPANIA, S.A.
 STENCO INSTAL·LACIONES, S.L.
 SUPECO
 SURIA K
 TELEFONICA
 TELEVIÓ DE CATALUNYA, S.A.
 TEXTAR
 TEXTIL RIBA
 THB HOTEL
 TPI
 TRANSPORTS DE BARCELONA, S.A.
 TRW Automotive España, S.A.
 TUBOS Y BOTES DE CARTÓN, S.A.
 UCB PHARMA, S.A.
 UNILAND CEMENTERA
 UNIÓN CARTONERA
 UNIVERSITAT AUTÒNOMA DE BARCELONA
 UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID
 UNIVERSITAT DE BARCELONA
 UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA
 UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI
 URQUIMA
 VALEO
 VIDRIERA DE MONTBLANC, S.A.
 VILELLA, S.A.
 VITA-INVEST, S.A.
 WINTERTHUR SEGUROS
 WYETH-ORFI
 ZURICH, CÍA. DE SEGUROS