

“Com Gestionar una PIME en temps de crisi”

Presentació:

La formació és clau per superar aquest període, és un dels temes més demandats pel teixit econòmic de Molins de Rei, formació de qualitat per a tothom.

La Regidoria de Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Molins de Rei conjuntament amb les associacions d'empresaris del Polígon El Pla i del Polígon Riera del Molí i amb la col·laboració de CJ Continua, que és l'àrea d'activitat de la fundació Camp Joliu de Caixa Penedès que desenvolupa accions formatives no reglades, dirigides a solucionar necessitats de formació per a l'entorn empresarial.

Organitzen un curs especialment dissenyat i pensat per a tots aquells que compleixin responsabilitats directives a la PIME, i que estiguin disposats a liderar la navegació de la seva empresa amb responsabilitat i decisió davant serioses adversitats i turbulències com les actuals.

Objectius del curs:

- Saber identificar i implementar les mesures necessàries en cada àrea estratègica de l'empresa, que permetin sobreviure i sortir enfortit a la meua empresa d'una crisi com l'actual. Ho analitzarem des del punt de vista organitzatiu i de persones, comercial i de vendes, i finalment financer i de Cash Management.
- Obtenir una perspectiva transversal que possibiliti l'elecció d'una estratègia de negoci òptima, per a afrontar la crisi amb garanties i consolidar els factors claus d'èxit que enfortiran el nostre negoci en un futur amb nous reptes i oportunitats.

Dates: 4 d'octubre, 14 d'octubre, 18 d'octubre i 25 d'octubre

Horari: de 16h a 20h30'

Lloc Sala punt de Comerç del Mercat Municipal

Preu: 320€

160€ per socis de les associacions d'empresaris i propietaris del polígon El Pla i del polígon Riera del Molí

Informació i preinscripció: empresa@molinsderei.cat

Professorat:

Javier Ornia (Coordinador de l'àrea acadèmica de control i direcció financera)

Llicenciat en Administració i Direcció d'Empreses per ESADE. Especialtzació en Finances (Strumentti Derivatti y Corporate Banking) per a la Universitat Luigi Bocconi, Milà. MBA per ESADE. International Faculty Development Program IFPD pel IESE. Professor del Dept. de Control i Direcció Financera i Director Tècnic de CJ Continua. Experiència en marketing de gran consum i consultoria. A més ha estat fundador i promotor de iniciatives empresarials que en la actualitat lidera.

Alfons M. Viñuela (Coordinador de l'àrea acadèmica d'habilitats directives)

BSBA per ICFE University of South Carolina, Diplomant en Direcció de Màrqueting pel ISM, Diplomant en Relacions Públiques per EADA. Professor col.laborador de CJ Continua, Fundemi IQS/URL i Sage Logic Control Formació. Ha col.laborat també amb l'EUEE de la UB, UPC, ICAI-ICADE, EADA, ICFE i MS entre d'altres. Ha estat responsable de màrqueting i comunicació de Baqueira/Beret, Hoteles i Multipropiedad (Corporación Banesto), Oro Vivo i de les agències de publicitat ABM i MAV&CO de la que va ser director general associat. Col.legiat nº 1.062 del Col.legi Oficial de Publicitaris i Relacions Públiques de Catalunya.

Felipe Botaya (Coordinador de l'àrea acadèmica de Màrqueting i direcció comercial)

BSBA per ICFE University of South Carolina, MBA per IESME, Màster en Direcció de Màrqueting per ESADE. Doctorando. Professor col.laborador d'IESE Business School, EADA, UPC, UB, EUNCET, Camp Joliu Formació Continuada. Ha treballat com a Director de Màrqueting de Moulinex, Grundig i Nutrexpa. Product Manager Senior de Bimbo, Pepsico i Agrolimen, autor de llibres de màrqueting i articulista de diverses revistes d'escoles de negocis.

Temari

Mòdul 1: Alfonso M. Viñuela. "El nou lideratge: claus per a obtenir el millor de l'equip en situacions límit"

- Per què es necessita reorientar el lideratge en temps de crisi.
- ABC del Lideratge en 'situacions límit', les competències clau.
- 10 Lliçons de lideratge i gestió d'equips en situacions límit.

Mòdul 2: Javier Ornia. "Anàlisi i Diagnosi Econòmic Financera; Estratègies a seguir en moments difícils"

- Introducció a l'estructura patrimonial de l'empresa: el balanç de situació.
- Anàlisi del compte de resultats.
- Rendibilitat econòmica vs rendibilitat financera.
- Avaluació de la rendibilitat i de la creació de valor: la diagnosi.
- La planificació financera a llarg termini en sintonia amb l'estratègia.
- Estratègia financera davant situacions difícils.

Mòdul 3: Javier Ornia. "Cash Management: Gestió de la liquiditat en temps de crisi"

- Productes financers que ens permeten controlar el mapa de risc de l'empresa (risc comercial, risc tipus d'interès, risc inflació, risc divisa, etc.).
- Avaluar serveis que no aporten valor afegit a l'organització podent-se externalitzar (Confirming, Factoring, Renting) i millorant així el balanç banc-empresa.
- Negociació Bancària.
- Gestió de la morositat.

Mòdul 4: Felipe Botaya. "Tècniques de vendes en mercats en crisi"

- Què és la venda en temps de crisi?
- Tipus de Vendes que podem aplicar.
- Les millors fórmules comercials.
- Els clients i el seu valor en temps de crisi.
- Motivació de la Xarxa de Vendes per a estimular més als nostres equips comercials en temps de crisi.