

L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

IMPORTANTE
La inscripción en cualquier actividad ha de realizarse con un **mínimo de 24h.** de antelación

SEMINARIOS EMPRENDEDORES

Miércoles

Información por parte del personal especializado del CEEI Valencia, sobre la creación de empresas:

Seminario para la Creación de Empresas:
Miércoles, 11 y 25 de Enero de 16:30 a 20:00 h.

Objetivos:

- Motivos para emprender
- Cómo financiar proyectos innovadores
- Plan de Empresa. Aspectos técnicos:

Marketing; Operaciones/Producción; Recursos Humanos; Económico-Financiero; Estructura Jurídico-Legal

SEMINARIO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS

Seminario de Motivación Empresarial y Autoempleo:
Miércoles, 18 de Enero de 10:00 a 13:00 h.

Objetivos:

- Sensibilizar acerca del emprendedurismo, proporcionando información y recursos disponibles
- Reforzar la posibilidad de autoempleo como salida profesional
- El Plan de Empresa y su desarrollo

e+ **Emprende plus.**

Premios Empresas Innovadoras Comunidad Valenciana

El **IMPIVA** y los **CEEI** de la Comunidad Valenciana, entregaron el pasado 20 de diciembre, los **Premios Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana 2011.**

El premio a la **Creación de Empresa Innovadora**, fue para la empresa: **Forest Chemical Group, S.L.**

Por su parte, en la categoría **Trayectoria Empresarial**, el galardón se otorgó a la empresa: **TSB, Soluciones Tecnológicas para la Salud y el Bienestar, S.A.**

La XVII Edición de Premios Bancaja ya tiene ganadores

El pasado mes de diciembre, se adjudicaron los **Premios Bancaja**, que tienen por objeto, apoyar el desarrollo y puesta en marcha de proyectos empresariales.

Se han otorgado **40 Premios**, en tres categorías:

Empresas Base Tecnológica (10), Empresas Tradicionales y/o Sociales (10) y Proyectos de Empresas (20).

De los **40 premiados**, **15 pertenecen a empresas y emprendedores de la Comunidad Valenciana** siendo algunos de estos apoyados por el **CEEI**

<http://www.jovenesemprendedoresbancaja.com>



JORNADAS ABIERTAS

Jueves

“Plan de Ventas 2012”

Objetivos:

Sensibilizar a las empresas para afrontar la situación actual con eficacia, disponer de planes muy flexibles previamente establecidos. Elegir formas de seguimiento eficaces para evaluar el avance mes a mes ... y así reaccionar con oportunidad, rapidez y eficacia.

Programa:

- ¿Qué caracteriza el momento actual en que vivimos?
- ¿Qué precauciones se exigen de un buen empresario o ejecutivo?
- Conseguir una gran rapidez de reacción.
- ¿Qué técnicas de previsión me pueden ayudar?
- Las cuotas de ventas para repartir la responsabilidad de los objetivos.
- El Plan de Ventas y el éxito para 2012, en marcha.

Jueves, 12 enero de 16:30 a 20:00 h.

“Cómo hablar en público; convencer, y Vender”

Objetivos:

Conocer la importancia del impacto que tienen nuestras palabras en las personas. Ser capaces de controlar el ritmo e intensidad de lo que estamos transmitiendo, así como controlar nuestras emociones a la hora de hablar en público, garantizarán el éxito de la exposición y de nuestra propia satisfacción.

Programa:

- La importancia de preparar la presentación: cómo ejecutarla, técnicas para manejar los nervios, comunicación verbal y no verbal.
- Presentación informativa versus presentación persuasiva De Vender a Convencer
- Cierre de la presentación: Cómo manejar audiencias difíciles, turno de preguntas...
- Cómo manejar audiencias difíciles. Turno de preguntas ¿hacerlo o no hacerlo?

Jueves, 26 enero de 16:30 a 20:00 h.