

# “INNOVANDO EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL”

## CURSO DE FORMACIÓN PARA LA ALTA DIRECCIÓN (III EDICIÓN)

Módulos de especialización en gestión de la innovación en las industrias de la madera y el mueble

Del 22 de septiembre al 1 de diciembre de 2010



## INTRODUCCIÓN

Para abordar las problemáticas que dificultan el desarrollo empresarial en un mundo cada vez más globalizado y en el que el consumidor y la tecnología se encuentran en evolución constante, la "innovación de la gestión empresarial", por parte de los directivos de las empresas, se convierte en una herramienta imprescindible.

Las dudas surgen a la hora de plantearse ¿qué ideas clave son las que me pueden permitir mejorar la empresa?, ¿en qué áreas debo actuar para obtener éxito?, ¿qué nuevos planteamientos puedo incorporar en la forma de gestionar la empresa?. Para superar estas dudas, el equipo directivo debe disponer de información que le permita tomar decisiones adecuadas y le facilite "innovar en la gestión".

Hay que facilitar a las empresas aquellas herramientas que les permitan realizar el análisis y la valoración de los aspectos que inciden en una gestión innovadora. Este curso pretende aportar los conceptos "clave", la información necesaria y las experiencias en las distintas áreas que conforman una DIRECCIÓN más innovadora.

## OBJETIVO GENERAL

Transmitir conocimientos, metodologías y herramientas que permitan afrontar los retos actuales a los directivos de las empresas del sector de la madera y el mueble, posibilitando realizar una gestión empresarial diferente e innovadora.

## RELACIÓN JORNADAS FORMATIVAS

Cada módulo se imparte en una jornada de formación, siendo su distribución la siguiente:

### 1ª Jornada

**La importancia de la creatividad e innovación como base para crear ventajas competitivas sostenibles en el mercado actual.**

Fecha: miércoles, 22 de septiembre de 2010.

Impartida por Carlos Ladaria.

### 2ª Jornada

**La práctica directiva como medio para que los equipos resuelvan las tareas, progresen en su desarrollo e implanten planes de actuación.**

Fecha: miércoles, 6 de octubre de 2010.

Impartida por Ricardo Fibla.

### 3ª Jornada

**Relación diseño de producto, estrategias de marketing de venta. Cómo conseguir que el producto generado invite al consumidor a su compra a través de la generación de sensaciones y emociones.**

Fecha: miércoles, 27 de octubre de 2010.

Impartida por Xavier Oliver, con la participación de Vicente Sales.

### 4ª Jornada

**Planteamiento de la estrategia financiera futura de la empresa.**

Fecha: miércoles, 10 de noviembre de 2010.

Con la intervención de Joan Massons.

### 5ª Jornada

**Expansión internacional, cómo resolver los problemas de las empresas en vías de internacionalización.**

Fecha: miércoles, 1 de diciembre de 2010.

Impartida por Inmaculada Rey, con la colaboración de Juan de Dios Crespo y de empresas que expondrán su experiencia en internacionalización.

## METODOLOGÍA DE IMPARTICIÓN

El curso está integrado por módulos de formación independientes con una línea conductora que los articula "la innovación en la gestión".

Todas las jornadas formativas son impartidas por profesionales de reconocido prestigio en el área de su especialidad. En cada jornada se expondrán casos prácticos vinculados con el contenido de la sesión.

Se realizarán de forma intensiva (por las mañanas de 10:00 a 14:00 horas y por las tardes de 15:00 a 17:00 horas) incluyéndose las comidas de trabajo.

Pueden asistir los responsables del equipo directivo de las empresas a todos y cada uno de ellos, o bien sólo a aquellos módulos que sean de su interés.

## LUGAR DE IMPARTICIÓN

AIDIMA. Parque Tecnológico, C/ Benjamín Franklin 13. Paterna (Valencia).

## PRECIO CURSO COMPLETO

	Precio	18% IVA	TOTAL
Curso completo	2000€	360€	2360€
Curso completo bonificado*	598,20€	360€	958,20€

## PRECIO POR JORNADA

	Precio	18% IVA	TOTAL
Asistencia por jornada individual	560€	100,80€	660,80€
Asistencia jornada bonificada*	167,50€	100,80€	268,30€

\* Por ser su empresa PYME de la Comunidad Valenciana. El Instituto de la Pequeña y Mediana Industria de la Generalitat Valenciana (IMPIVA), le concede una bonificación de un 70% en concepto de ayuda estatal dentro del II Plan de Competitividad de la Empresa Valenciana (PCEV) para el ejercicio 2010-2011. Esta ayuda no incluye el IVA, cuya cantidad corresponde al 18% del importe del curso completo o jornada sin bonificación.

Nota 1: El precio por asistencia corresponde a una empresa que paga el curso completo, pudiendo variar la persona asistente que acude a cada jornada de acuerdo a los intereses del tema que se imparte. Asimismo, esta incluido el material docente y la comida de trabajo por cada asistente.

Nota 2: El curso cumple con los requisitos establecidos por la "Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo (Orden Ministerial 2307/2007)" para bonificarse del coste no sujeto a la subvención anteriormente indicada. Al inscribirse al curso, AIDIMA podrá realizar las gestiones ante la Fundación Tripartita para las empresas interesadas y que cumplan con los requisitos establecidos.

## 1ª Jornada



### Fecha:

Miércoles,  
22 de septiembre.

### Horario:

Mañana:  
De 10:00 a 14:00 h.

### Tarde:

De: 15:00 a 17:00 h.

## La importancia de la creatividad e innovación como base para crear ventajas competitivas sostenibles en el mercado actual.

### Objetivos:

- Detectar los aspectos que fundamentan la creatividad y facilitan la resolución de problemas y que los obstaculizan.
- Analizar e implantar el modelo adecuado como motor de la creatividad e innovación dentro del equipo de trabajo, conociendo los diferentes estilos creativos.
- Entender y desarrollar procesos de innovación.

### Contenidos:

- Creatividad e innovación: componentes principales.
- Barreras y motores de la creatividad: facilitadores a la creatividad en las organizaciones. Estilos creativos. Innovación y equipos.
- El proceso creativo: fases y aplicación práctica. Utilizando las técnicas de creatividad más destacadas.
- Procesos de innovación: análisis de renuncias y oportunidades de innovación.

## Carlos Ladaria

Ingeniero Agrónomo por la Universidad Politécnica de Madrid. En los últimos 25 años ha trabajado en compañías nacionales y extranjeras asumiendo responsabilidades de ámbito directivo. Consultor y conferenciante en temas de creatividad e innovación.

## 2ª Jornada



### Fecha:

Miércoles,  
6 de octubre.

### Horario:

Mañana:  
De 10:00 a 14:00 h.

### Tarde:

De: 15:00 a 17:00 h.

## La práctica directiva como medio para que los equipos resuelvan las tareas, progresen en su desarrollo e implanten planes.

### Objetivos:

- Adquirir una visión de las nuevas dimensiones y tendencias en la gestión de personas para responder a las necesidades de las empresas y a las exigencias de las personas.
- Adquirir conocimientos sobre metodologías y pautas prácticas para integrar las políticas innovadoras de gestión de personas en la empresa, de acuerdo con las necesidades de ésta.

### Contenidos:

- La innovación en la práctica directiva.
- El triángulo de la dirección: oficio, arte y ciencia.
- Los planos directivos
- Las entrevistas uno a uno
- Dando feed-back: situación emocional
- Delegando: ¿el qué?. ¿cuándo? ¿a quién? ¿cómo delegar?
- Coaching como herramienta de desarrollo.

## Ricardo Fibla

Licenciado en CC. Económicas y Empresariales. Desde 1986 a 2009 en Fepyr S.A., desempeñando el cargo de Director General en los últimos 15 años. Ha gestionado diversos proyectos que incluyen la implementación y dirección de la planificación estratégica, la gestión de TQM, la internacionalización y la gestión de las alianzas estratégicas de la empresa.

## 3ª Jornada



**Fecha:**  
Miércoles,  
27 de octubre.

**Horario:**  
Mañana:  
De 10:00 a 14:00 h.

Tarde:  
De: 15:00 a 17:00 h.

## Cómo conseguir que el producto invite al consumidor a su compra a través de la generación de sensaciones y emociones.

### Objetivos:

- Ayudar a poner en marcha tácticas que permitan trasladar al cliente las emociones que se generan en la fabricación y comercialización de productos.
- Analizar los comportamientos de compra y las estrategias comerciales que han seguido los fabricantes para mejorar la cadena de distribución y establecer relaciones con sus clientes.
- Desde el punto de vista de venta del producto, dar un valor añadido al diseño, haciendo partícipe al consumidor de las sensaciones, emociones, con las que fueron generados y que faciliten la diferenciación y la venta de los productos.

### Contenidos:

- El diseño y escenificación de productos para evocar pensamientos, sentimientos y emociones, que generen una satisfacción en el consumidor. Capturar y proyectar la esencia del producto a través de toda la cadena de negocio.
- Experiencias empresariales de éxito en la generación de sensaciones y emociones.
- Como traducir las emociones y sensaciones del producto diseñado al cliente.

### Caso práctico:

Realización de un taller sensorial en el que se interpretarán diseños versus sensaciones, dirigido por Vicente Sales del Dpto. de Análisis de Mercados y Estrategia de AIDIMA (Analista de mercados y experto en investigación, análisis coyuntural y estructural del mercado del mueble, distribución minorista y en el comportamiento del consumidor).

## Xavier Oliver

Xavier Oliver es Doctor en Comunicación, por la Universidad de Navarra. Profesor de la escuela de negocios del IESE y profesor asociado en la Facultad de Comunicación en la Universidad de Navarra. Durante más de 30 años ha liderado en España uno de los mayores grupos de comunicación, la BBDO. En la actualidad es presidente de una consultora estratégica de marcas y comunicación y conferenciante.

## 4ª Jornada



**Fecha:**  
Miércoles,  
10 de noviembre.

**Horario:**  
Mañana:  
De 10:00 a 14:00 h.

Tarde:  
De: 15:00 a 17:00 h.

## Planteamiento de la estrategia financiera futura de la empresa

### Objetivos:

- Tras el análisis del origen de los desfases financieros, conocer la forma de superar la necesidad financiera de la empresa.
- Diferenciar entre los desfases financieros (magnitudes para analizar) de las necesidades financieras (magnitudes a gestionar).
- Conocer los recursos o vías que solucionen la necesidad financiera de las empresas en los próximos años y saber cómo gestionarlos.

### Contenidos:

- Areas de actuación en la decisión financiera.
- El dilema riesgo-rentabilidad.
- ¿Técnica o estrategia?
- La mezcla de recursos que componen una estrategia financiera.

## Joan Massons

Economista y MBA por el ESADE. Profesor y ex-director del Departamento de Finanzas de ESADE.

**Fecha:**

Miércoles,  
1 de diciembre.

**Horario:**

Mañana:  
De 10:00 a 14:00 h.

**Tarde:**

De: 15:00 a 17:00 h.

# Expansión internacional, cómo resolver los problemas de las empresas en vías de internacionalización.

**Objetivos:**

- Desarrollar la visión estratégica que permita abordar con éxito las relaciones internacionales. Análisis de las situaciones para determinar la visión más adecuada.
- Exponer mecanismos y aspectos a considerar para la realización de acciones de internacionalización. promoción, y marketing internacional, contratación-modelos de acuerdos jurídicos, financiación y seguro de crédito a la exportación.
- Analizar y evaluar modos de posicionarse en otros países.

**Contenidos:**

- Países de interés sectorial, países emergentes, posibilidades de negocio. Análisis de los mercados.
- Aspectos que debe de contemplar un departamento de internacionalización en las empresas.
- Participación en misiones de prospección.
- Tipos de apoyo y ayudas a las que las empresas pueden acceder para facilitar la internacionalización.
- Modelos de contratación. Impartido por Juan de Dios Crespo, especialista en derecho internacional y comunitario, arbitro de la Cámara de Comercio de Valencia y en procedimientos de la Cámara de Comercio Internacional de París.

**Caso práctico:**

Factores de éxito en la internacionalización. Empresas posicionadas internacionalmente expondrán su experiencia profesional.

## Inmaculada Rey

Inmaculada Rey es la Directora Adjunta de ANIEME, Asociación Nacional de Industriales y Exportadores de Muebles de España, cuyo objetivo es defender los intereses de las empresas del sector del mueble español y contribuir a potenciar su presencia en los mercados internacionales.

### Más Información:

#### **AIDIMA**

Dpto. Formación y  
Desarrollo de Recursos Humanos

- Parque Tecnológico -  
C/ Benjamín Franklin, 13  
46980 Paterna, Valencia  
Tel.: 96 136 60 70  
Fax: 96 136 61 85

e-mail: [rigual@aidima.es](mailto:rigual@aidima.es)  
[www.aidima.es](http://www.aidima.es)



[twitter.com/aidimaformacion](https://twitter.com/aidimaformacion)



[facebook.com/AIDIMA.Instituto.Tecnologico](https://facebook.com/AIDIMA.Instituto.Tecnologico)

II Planes Sectoriales de Competitividad  
de la Empresa Valenciana 2008-2011