



**aesafor**

Asociación Empresarios de La Safor

**Estrategia 2023**

# FORMWORKING

¿Qué es?

# Relaciones Empresariales

FOMENTAR Y MEJORAR



# Formación

AMPLIAR CONOCIMIENTOS



# Sinergias

Crear



# Relaciones + Formación + Sinergias

Trabajando en Equipo



# FORMWORKING

## 2023

### *Habilidades directivas*

**EDEM**

Escuela de Empresarios

**aesafor**  
Asociación Empresarios de La Safor

# FORMACIÓN IN COMPANY

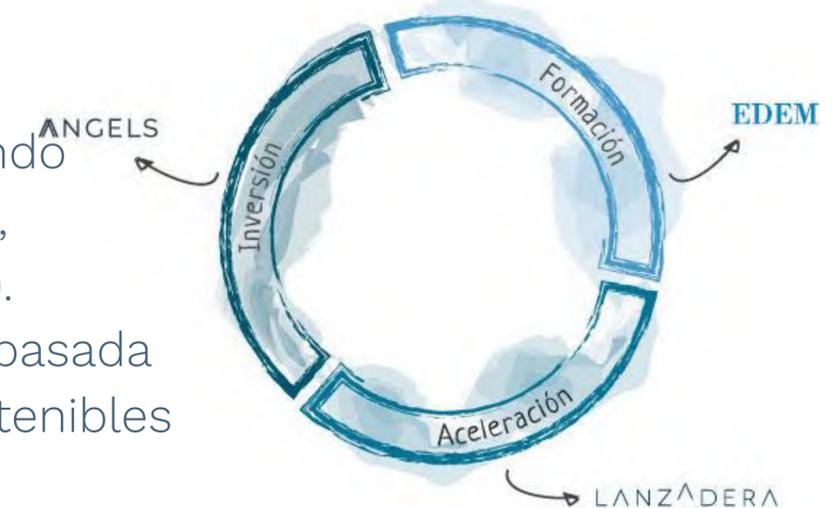
**Gestión Habilidades Directivas**



# UN GRAN POLO EMPRENDEDOR EN EL MEDITERRÁNEO



**Marina de Empresas**, tiene como misión formar, asesorar y financiar a los emprendedores de hoy y del futuro. Se trata de una iniciativa de Juan Roig, presidente de Mercadona y “Presidente de Honor” de EDEM, que apoya el ciclo completo del emprendimiento uniendo en un mismo complejo a **EDEM** (formación), **Lanzadera** (aceleración) y **Angels** (inversión). Todas ellas comparten una misma filosofía basada en el liderazgo, el impulso de empresas sostenibles y la cultura del esfuerzo.



**SI**

hay emprendedores, habrá empresas;  
hay empresas, habrá empleo  
hay empleo, habrá riqueza  
hay riqueza, y sabemos gestionarla,  
habrá bienestar".

**Juan Roig, Mecenas de Marina de Empresas**

# ¿Qué es EDEM?

EDEM Escuela de Empresarios es una Fundación sin ánimo de lucro cuya misión es:

**“La formación de empresarios, directivos y emprendedores y el fomento del liderazgo, el espíritu emprendedor y la cultura del esfuerzo”**

**01** Escuela nacida desde el mundo empresarial

**02** Programas impartidos por empresarios, directivos y docentes de máximo nivel

**03** Alto rigor de calidad y formación



**Marina de  
Empresas**

**EDEM** | LANZADERA | ANGELS

# Formación directiva

<p><b>ESTRATEGIA Y LIDERAZGO</b></p>	<p><b>A MEDIDA</b></p>	<p><b>GESTIÓN EMPRESARIAL</b></p> <p><b>EXECUTIVE MBA</b></p>							
<p><b>SECTORIAL</b></p>	<p><b>HABILIDADES DIRECTIVAS</b></p> <table border="1"> <tr> <td>EL ARTE DE LIDERAR</td> <td>EL ARTE DE COLABORAR</td> </tr> <tr> <td>EL ARTE DE NEGOCIAR</td> <td>EL ARTE DE VENDER</td> </tr> <tr> <td>EL ARTE DE COMUNICAR</td> <td>EL ARTE DE INNOVAR</td> </tr> </table>	EL ARTE DE LIDERAR	EL ARTE DE COLABORAR	EL ARTE DE NEGOCIAR	EL ARTE DE VENDER	EL ARTE DE COMUNICAR	EL ARTE DE INNOVAR	<p><b>FORMACIÓN ONLINE</b></p>	<p><b>MBAs para ejecutivos</b></p> <p><b>SUPERPYMES</b></p>
EL ARTE DE LIDERAR	EL ARTE DE COLABORAR								
EL ARTE DE NEGOCIAR	EL ARTE DE VENDER								
EL ARTE DE COMUNICAR	EL ARTE DE INNOVAR								

**10%**  
descuento en todos los cursos por ser socio y participar en el Formworking

# Metodología EDEM

**Fase 01 Diagnóstico e Inmersión:** conocer la organización actual de la empresa, y las necesidades reales de la misma para la formación.

**Fase 02 Ejecución:** puesta en marcha de temas logísticos y organización del curso (materiales, listado de alumnos, etc.).

**Fase 03 Post Formación:** seguimiento y evaluación del curso y/o programa a su finalización, con el objetivo de conocer puntos de mejora y feed-back de los alumnos, los cuales pondremos en común con la empresa. De este modo, podremos desarrollar y mejorar las habilidades y conocimientos de nuestros alumnos.

# Metodología del Formworking

Los ponentes elaboran cada acción formativa en formato de conferencia, tratando los aspectos del programa de tal manera que los asistentes son capaces de realizar su propio autodiagnóstico con áreas de mejora.

Tras la exposición de cada ponente se genera un coloquio con los asistentes para resolver dudas y profundizar en aquellos temas que sean de mayor interés.



## Formaciones

Los objetivos de este ciclo de conferencias están orientados al desarrollo habilidades clave en la gestión y dirección de la empresa.

**01** Estrategia Empresarial

**02** Técnicas de Venta

**03** Gestión Óptima del Tiempo

# FORMWORKING

## 6 Octubre

**aesafor**  
Asociación Empresarios de La Safor

## ESTRATEGIA EMPRESARIAL

Diego acumula una experiencia profesional de más de 30 años en la gestión de equipos multidisciplinares en diversas áreas: I+D+i, Marketing, Trade-Marketing y Ventas (Marcas del fabricante y marcas de la distribución).

Ha ejercido en múltiples empresas tanto nacionales como multinacionales desarrollando e implementando los Planes Estratégicos que proporcionan valor a las compañías en diferentes sectores y países.

Ha trabajado en empresas de diversos sectores como Laiex, Ainia, Pernord Ricard, Findus o Savia desempeñando altos cargos directivos.

Como formador está especializado en múltiples softskills como el liderazgo, la comunicación de alto impacto o la negociación eficaz, así como el incremento del valor de una organización a través de una buena gestión del cambio y de la transformación cultural.

Su trayectoria académica le avala al haber cursado distintos programas de gestión comercial, comercio exterior, transformación digital, habilidades directivas y dirección de empresas en instituciones educativas de alto nivel como ICADE Comillas, IE, ESADE o The Warthon School



**Diego  
del Agua**

**EDEM**  
Escuela de Empresarios

# FORMWORKING

## 26 OCTUBRE

# Rafael Machín



**aesafor**  
Asociación Empresarios de La Safor

## Venta Comercial

Economista y MBA por la Escuela de Ingenieros Industriales.

Conferenciante y Profesor en diversos Máster y Programas de varias Universidades como EDEM.

Experto en Procesos Comerciales Físicos y Digitales, en Dirección en Venta Directa, Retail y Distribución y en Innovación Comercial.

Autor del libro "Supercomerciales"

30 años de amplia experiencia en Dirección Comercial, tanto en Redes de Distribución, como en equipos de Venta (dirección de equipos Nacionales de más de 2.000 profesionales) y Retail.

Trabajado para más de 300 empresas, entre las que se encuentran Vodafone, Seur, BAT, Prosegur, Toyota, Carrefour, Altran, Cepsa, MSD, Office Depot, Carrefour, Cobra, etc.

Director del Área de Conocimiento de la Asociación Española de Retail (AER) y de las aulas de Excelencia Comercial de la Universidad Autónoma de Madrid.

**EDEM**  
Escuela de Empresarios

# FORMWORKING

# 23 NOVIEMBRE

# JORGE GARCÍA



**aesafor**  
Asociación Empresarios de La Safor

## Gestión DEL TIEMPO

Consultor Certificado del Método FASE y socio de FASE® Tech.

Licenciado en Económicas y Empresariales y MBA de IESE Business School.

Coach de Negocio del Programa EIC Accelerator de la Comisión Europea.

Profesor Visitante de la Universidad Europea y Director de Investigación de la Cátedra de Excelencia Comercial de la Universidad Autónoma de Madrid.

Autor del libro "El Viaje de los Supercomerciales", que resume las conclusiones de la más ambiciosa investigación desarrollada en España sobre 'comerciales extraordinarios' realizada por la Cátedra de Excelencia Comercial de la Universidad Autónoma de Madrid.

**EDEM**  
Escuela de Empresarios

## Especificaciones del curso

Acción formativa de 3 conferencias coincidentes con las semanas de FORMWORKING de Aesafor:

- Número de asistentes: **limitado. Por orden de inscripción (con preferencia para los socios)**
- Horario: **8:30 a 12:00 h.**
- Fechas: **Octubre y noviembre de 2023**
- Perfil asistentes: **empresarios y directivos**



Instalaciones Urbalab Gandia  
C/ Fundació Vicente Ferrer, 6 46702  
GANDIA (Junto Plaça Prado)

## Tarifas del curso

VALOR DEL CURSO HABILIDADES DIRECTIVAS	
1.500€	
NO ASOCIADOS	ASOCIADOS
Formación + desayuno + Cofee break	Formación + desayuno + Cofee break
240€	120€

## Pack Empresas

Formación para tu equipo / Regalo para tus clientes

NO ASOCIADOS		ASOCIADOS	
1 asistente	240€	1 asistente	120€
3 asistentes	630€	3 asistentes	300€
5 asistentes	840€	5 asistentes	420€

**FIDELIZA A TUS  
CLIENTES  
REGALANDO CONOCIMIENTO**

Ofrece formación  
empresarial de calidad  
y construye relaciones sólidas  
que perduren en el tiempo.

**aesafor**  
Asociación Empresarios de La Safor



**FORMWORKING**

**POTENCIA A TU  
EQUIPO,  
IMPULSA TU EMPRESA**

Ofrece a tus empleados  
**formación  
empresarial de calidad.**  
Regala conocimiento,  
construye éxito.

**aesafor**  
Asociación Empresarios de La Safor



**FORMWORKING**

**aesafor**

Asociación Empresarios de La Safor