

L	M	M	J	V	S	D
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

15ª Época – Nº 152

Mayo 2011

**CEEI**  
VALENCIA

## SEMINARIOS EMPRENDEDORES

Miércoles

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

**Seminario de Motivación Empresarial y Autoempleo:**  
Miércoles, 18 de Mayo 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



**Seminario para la Creación de Empresas:**

Miércoles, 11 y 25 de Mayo, 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

## Premio Emprendedor XXI en la CV

El pasado 15 de abril se celebró la V Edición del Premio Emprendedor XXI. De las 40 empresas que se han presentado en la Comunidad Valenciana, Biocontech y TSB,



(dos empresas apoyadas por el CEEI Valencia), han resultado premiadas en la categorías: **emprendesXXI** y **crecesXXI** respectivamente. **Biocontech**, centrada en la investigación y desarrollo de una novedosa terapia contra el cáncer y **TSB**, dedicada al desarrollo de tecnologías para la salud y el bienestar.

## WebCongress Valencia

Los días 26 y 27 de Mayo llega a Valencia Web Congress, el Evento de Marketing en Internet para las empresas.

El Acto constará de conferencias y Workshops, efectuados por **speakers** venidos de toda Europa, y la **WebParty**, en la que poder consolidar contactos, lo que convierte este evento en una cita ineludible, si se quiere estar a la última en actualidad web. <http://www.webcongress.com/valencia>



## JORNADAS ABIERTAS

Jueves

**“Venta Avanzada, técnicas para aumentar las ventas”**

Objetivos:

Profundizar en el comportamiento del cliente. Aprender a interpretar señales de compra u objeciones no-verbales. Aumentar la capacidad de influencia mediante palabras clave. Mejorar las habilidades del vendedor para conseguir el cierre de la venta.

Programa:

- Venta consciente y venta subconsciente
- Venta avanzada, principios y herramientas
- Como crear la máxima confianza en un minuto, técnicas de sintonización
- Palabras clave para causar el máximo impacto en el cliente
- El proceso natural de una venta, método RISA
- Descubrir la escala de motivación del cliente y adaptar nuestro lenguaje
- El cierre natural de una venta, claves para saber cuando es el momento

Jueves 12 de Mayo de 16:30 a 20:00 h.

**“Estrategias personales para fomentar el Engagement: implicación en el trabajo”**

Objetivos:

Dar a conocer qué es el Engagement: (implicación en el trabajo) Averiguar nuestro grado de Engagement, a través de sus tres dimensiones: absorción, dedicación y vigor. Saber cómo desarrollar estrategias personales que nos puedan ayudar a sentirnos más engaged en el trabajo. Incorporar estrategias para mejorar nuestra calidad de vida psicosocial.

Programa:

- La salud psicosocial en el trabajo: el Engagement
- Las tres dimensiones del Engagement
- Instrumento de medida para calcular el grado de Engagement
- Cuál es mi nivel de absorción, dedicación y vigor
- Cómo ser más engaged: cuidado mente-cuerpo. Practicar fortalezas. Mejorar nuestras relaciones sociales. El pensamiento positivo. Encontrar el “flow”...

Jueves 26 Mayo, de 16:00 a 20:00 h.