

## SEMINARIOS EMPRENDEDORES

Miércoles

Información por parte del personal especializado del CEEI Valencia, sobre aspectos técnicos, recursos y herramientas fundamentales para la creación de empresas.

**Programa Creación de Empresas**

**Objetivos básicos:**

- Factores clave de éxito en un negocio
- Cómo financiar proyectos innovadores

**Plan de Empresa: Aspectos técnicos**

- Plan de Marketing
- Plan de Operaciones/Producción
- Plan de Recursos Humanos
- Plan Económico-Financiero
- Estructura Jurídico-Legal
- Resumen Ejecutivo

Miércoles, 13 y 27 de Enero, de 16:30 a 20:00 h.



CEEI Valencia presenta 9 empresas innovadoras

Durante la 2ª quincena del mes de Enero, tendrá lugar la 20ª Presentación de Empresas CEEI Valencia. En la misma, se dará a conocer la actividad empresarial de 9 Empresas seleccionadas por su carácter innovador, que han sido apoyadas por el CEEI Valencia, desde su fase de creación hasta su consolidación en el mercado.

Dicho acto, permitirá difundir y promocionar su actividad, así como sus productos y servicios, en una exposición que estará abierta al público asistente.

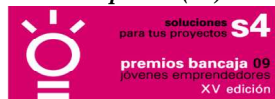
La XV Edición de Premios Bancaja ya tiene ganadores

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, que se clasifican en tres categorías: Empresas Base Tecnológica (10), Empresas Tradicionales y/o Sociales (10) y Proyectos de Empresas (20).

De los 40 premiados, 19 son empresas y emprendedores de la Comunidad Valenciana, siendo algunos de estos apoyados por el CEEI Valencia.

Más información: <http://www.jovenesemprendedoresbancaja.com>



¡Que tus Nuevos Proyectos se hagan realidad en 2010!

## JORNADAS ABIERTAS

Jueves

### “El proceso comercial perfecto”

**Objetivos:**

Conocer el proceso comercial perfecto.

Ser capaz de aplicarlo en la propia empresa: “El lunes siguiente”.

Desarrollar un modelo que mejore las ventas y el beneficio para el comercial y su empresa.

**Programa:**

- Las fases de la venta: Señalización, Negociación y Gestión.
- Tareas: Identificación, Concertación, Análisis de Necesidades, Cierre soft, Seguimiento, Fidelización, Mantenimiento y Desarrollo.
- Materiales de apoyo y comunicación con los clientes.
- Métodos para el crecimiento.

Jueves 14 de Enero, de 16:30 a 20:00 h.

### “Las personas en primer lugar: Recetas para una dirección más eficiente”

**Objetivos:**

Conocer las claves de una gestión de personas, eficiente y responsable.

Desarrollar actitudes del enfoque más humanista dentro de nuestra responsabilidad como directivos.

Facilitar recetas propuestas para que nuestros equipos se sientan más reconocidos y respaldados.

**Programa:**

- Las personas en nuestra estrategia empresarial: “Las personas como el activo más importante de su organización”.
- Puntos críticos de nuestras prácticas en dirección de personas: Errores a evitar.
- Recetas alternativas para una dirección de personas más eficiente.
- Elementos diferenciales en la gestión de personas: La marca de empleador.

Jueves 28 de Enero, de 16:30 a 20:00 h.