

CLUB DE TU NEGOCIO

Sexta Edición

Tras el éxito de las pasadas Ediciones del Club de tu Negocio y con el animo de que se convierta en una constante en la Asociación, el próximo mes de noviembre realizaremos la VI Edición del mismo. Analizada las pasadas convocatorias y siguiendo el mismo criterio de habilitar un espacio para que podáis realizar y perfeccionar vuestro negocio.

Las veinte empresas participantes van a tener la oportunidad de realizar una acción formativa encaminada a potenciar herramientas que permitan el cambio de actitudes, para dotarlas del conocimiento necesario en técnicas y prácticas para alcanzar un mayor rendimiento negociador a través de diferentes empresas que sesión a sesión irán mostrando las píldoras formativas.

Cada empresa representara un sector, no pudiendo haber mas de una empresa del mismo sector.

El orden de selección de las mismas, será por rigurosa orden de presentación de solicitudes.

En las pasadas Ediciones hemos visto la importancia de la asistencia de todas las empresas a todas las sesiones, por ello requerimos un compromiso por escrito de la asistencia a todas ellas.

La cuota de inscripción y participación al Club de tu Negocio es de 60 €

Aquellas solicitudes que no puedan ser atendidas por estar completado el cupo de las mismas, quedaran en reserva para la siguiente convocatoria del Club de tu Negocio.

IMPORTANTE:

Las empresas que quieran inscribirse al Club de tu Negocio deberán comprometerse a la asistencia de las 10 sesiones, en el **horario de 13:00 a 15:00**.

En el caso de no poder asistir a alguna sesión, deberán tener previsto un sustituto de su empresa, que ocupe el lugar suyo durante la sesión que no pueda asistir, con motivo de no fomentar vacantes.

En la inscripción al Club de tu Negocio se deberán señalar la persona de referencia que les sustituirá en caso de no poder asistir alguna de las sesiones en el mismo instante de solicitar la participación.

Para poder participar deberán enviar un email con el formulario de inscripción relleno, a la siguiente dirección mlopez@ajemadrid.es indicando en el asunto ***el club de tu negocio***.

En total serán 20 empresas asociadas a AJE Madrid que tendrán la oportunidad de estar a lo largo de las 10 sesiones.

En cada sesión tendrán la oportunidad de participaran 4 empresas (no Asociados) de carácter invitado. Solamente podrán asistir a una sesión. Cada sesión tendremos 4 empresas nuevas.

Cronograma de las sesiones:

1.- Presentación de los participantes.

Cada empresa dispondrá de un minuto para exponer su servicio/producto.

2.-Después pasaremos a 45 minutos de formación por parte de la Empresa que imparta dicho modulo (temario indicado mas abajo).

3.- Por último tendremos el resto del tiempo para conocernos y saber a que nos dedicamos cada uno de forma mas personal, haciendo networking activo y tomando un pequeño almuerzo.

De cada una de las sesiones se llevara un control de las negociaciones y las maduraciones de cada una, así como el esfuerzo realizado para generar sinergias entre ellas

SESIONES FORMATIVAS

14 de noviembre SESIÓN 1ª: TÉCNICAS DE EXPRESIÓN Y MODULACIÓN DE LA VOZ

Ponente: Javier Clavero y Gema Moreno – Las Leyes del Éxito

Lugar de celebración: Vivero de Empresas de San Blas, C/ Alcalá, 586, 5ª planta

28 de noviembre SESIÓN 2ª: HABLAR EN PÚBLICO

Ponente: Laura Echevarría – Quattro Coaching

Lugar de celebración: garAJE, C/ Matilde Díez, 11

9 de enero SESIÓN 3ª: MODIFICACIÓN DE HÁBITOS Y COSTUMBRES

Ponente: Javier Clavero – Las Leyes del Éxito

Lugar de celebración: Vivero de Empresas de San Blas, C/ Alcalá, 586, 5ª planta

23 de enero SESIÓN 4ª: COMUNICACIÓN Y TÉCNICAS DE VENTA

Ponente: Eduardo Lorenzo – Freeman y la Luz

Lugar de celebración: garAJE, C/ Matilde Díez, 11

6 de febrero SESIÓN 5ª: ORGANIZACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL TIEMPO

Ponente: Javier Clavero – Las Leyes del Éxito

Lugar de celebración: Vivero de Empresas de San Blas, C/ Alcalá, 586, 5ª planta

20 de febrero SESIÓN 6ª: HABILIDADES DIRECTIVAS

Ponente: Luis Antonio Arias – Quattro Coaching

Lugar de celebración: garAJE, C/ Matilde Díez, 11

6 de marzo SESIÓN 7ª: CÓMO MONTAR UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIO

Ponente: Mónica Bustamante – Da un paso

Lugar de celebración: Vivero de Empresas de San Blas, C/ Alcalá, 586, 5ª planta

20 de marzo SESIÓN 8ª: LA GESTIÓN DEL CAMBIO HACIA LA ACCIÓN EFECTIVA

Ponente: Ofelia Cendón – TRCD Business

Lugar de celebración: garAJE, C/ Matilde Díez, 11

3 de abril SESIÓN 9ª: PRESENTACIONES EFICACES

Ponente: Laura Echevarría – Quattro Coaching

Lugar de celebración: Vivero de Empresas de San Blas, C/ Alcalá, 586, 5ª planta

17 de abril SESIÓN 10ª: COMO GESTIONAR NUESTRAS EMOCIONES PARA SACAR EL MAYOR PARTIDO EN NUESTRA COMUNICACIÓN

Ponente: Flor Melguizo – Salud Emocional

Comparativa y análisis con la presentación inicial

Lugar de celebración: garAJE, C/ Matilde Díez, 11

PROFESORADO

El profesorado está constituido por profesionales acreditados expertos en la materia garantizando el rigor de los contenidos teóricos y prácticos y contando además con experiencia docente dentro de grandes y pequeñas organizaciones.

MEDIOS DIDÁCTICOS

Carpeta completa con Cuaderno y Bolígrafo.

CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN

La Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid extenderá un Diploma acreditativo a las personas asistentes, tras la realización del curso

Organiza



Patrocinadores



B Sabadell