

## PROGRAMACION IDEC 2016

<b>CONFERENCIAS Y DESAYUNOS DE TRABAJO</b>	
CD01	Actualidad y perspectivas económicas
CD02	El Coaching como medio para mejorar el clima laboral
CD03	Rentabilidad: Repensando la empresa desde sus procesos
CD04	Modelos societarios de la empresa familiar: ¿cuál es el adecuado?
CD05	El Protocolo en las empresas familiares: proceso e impactos
CD06	La importancia de la imagen personal y profesional
CD07	Resiliencia y motivación comercial en la empresa
CD08	Haga de su comercio una empresa profesional
CD09	Claves para el recambio generacional en la empresa familiar
CD10	El nuevo código civil y comercial y sus implicancias en las PyMES
CD11	Opciones de inversión y financiamiento para PyMES
CD12	La Argentina de fin de ciclo y los desafíos económicos inmediatos
CD13	Estrategias de negocios para el nuevo escenario económico
CD14	Contexto económico 2016: cuáles son las oportunidades de inversión emergentes?
CD15	Precio, dólar y salarios: análisis de posibles impactos para el sector comercial y de servicios
CD16	Desafíos macroeconómicos actuales: ¿gradualismo o shock?
CD17	Claves para entender el escenario económico de la Argentina actual
CD18	Cómo impactan las variables macroeconómicas en la micro de mi negocio?

<b>CONVERSATORIOS</b>	
CN01	Los números del negocio: Costos - Finanzas - Rentabilidad
CN02	Empresas de familia: Sucesión - Arquitectura Jurídica - Protocolo
CN03	Mujeres empresarias: Marketing personal - Comunicación - Imagen profesional

## CURSOS

<b>VENTAS, NEGOCIACION Y SERVICIOS</b>	
VN01	Atención de clientes
VN02	La Neuroventa; una nueva herramienta para los vendedores
VN03	Ventas profesionales
VN04	Resiliencia Comercial: Como sobreponerse a las ventas no logradas
VN05	El servicio como diferenciador para potenciar la retención y fidelización de clientes
VN06	Como aumentar la rentabilidad de la cartera de clientes
VN07	Como vender visitando al cliente
VN08	Marketing Profesional – Construyendo el FODA personal
VN09	Negociación - Los 4 pilares de la negociación efectiva
VN10	Retención y fidelización de clientes sustentadas en el servicio
VN11	Vendedores de salón: Técnicas de ventas y atención eficiente
VN12	Profesionalización de mozos y camareras
VN13	Claves para generar clientes

<b>COMUNICACIÓN E IMAGEN</b>	
CI01	El lenguaje gestual y corporal aplicado a la negociación efectiva
CI02	Oratoria 1 - Bases para la comunicación interpersonal
CI03	Oratoria 2 - Taller con prácticas
CI04	El protocolo y la imagen personal

<b>COMERCIO VIRTUAL</b>	
CV01	Utilización de las redes sociales para posicionar el negocio y sus marcas
CV02	Redes sociales eficientes para comercios / empresas
CV03	Como difundir tu emprendimiento en internet
CV04	Principales herramientas de marketing digital para comercios / empresas

<b>GERENTES Y MANDOS MEDIOS</b>	
MM01	Desarrollo personal y profesional en la empresa
MM02	Liderazgo efectivo y práctico
MM03	Tendencias 2016: ¿Cómo gestionar los RRHH en la PyME?

<b>DESARROLLO PERSONAL Y PROFESIONAL</b>	
DP01	Marketing profesional para mujeres
DP02	La inteligencia emocional aplicada a la eficiencia de la empresa
DP03	El coaching: una herramienta clave para las organizaciones modernas
DP04	Programación Neuro Lingüística: Mejorar los procesos de comunicación en la organización
DP05	Taller de aplicación práctica de PNL
DP06	Motivación en equipos de trabajo
DP07	Inteligencia emocional emocional para el desarrollo personal, laboral y profesional
DP08	Cómo fortalecer su trabajo en la empresa

<b>IMAGEN EXTERNA y DESARROLLO INTERNO</b>	
ID01	Puntos de Venta rentables: Lay-out y exhibición eficientes
ID02	Desarrollo de vidrieras y escenografía comercial

<b>COSTOS Y RENTABILIDAD</b>	
CR01	Como proceder ante inspecciones impositivas y laborales I
CR02	Como proceder ante inspecciones impositivas y laborales II
CR03	Fijación de precios: Una práctica definitiva en épocas de inflación
CR04	Estrategia financiera para PyMES

<b>ESTRATEGIAS Y DESARROLLO EMPRENDEDOR</b>	
DE01	Como pensar, armar y realizar un proyecto empresarial propio
DE02	Diez claves para mejorar la empleabilidad
DE03	Quiero ser un emprendedor: de la idea al proyecto y luego a la empresa

<b>EMPRESAS FAMILIARES</b>	
EF01	Liderando equipos intergeneracionales
EF02	Recambio generacional: proceso de acuerdos y protocolo familiar

<b>RIS</b>	
RI01	Pautas para pensar el futuro: de estudios o trabajo
RI02	Como armar un Curriculum Vitae que impacte
RI03	Como prepararse para ingresar al mundo del trabajo
RI05	Como prepararse para una entrevista de trabajo
RI06	La comunicación verbal, gestual y corporal
RI07	Como pensar, armar y realizar un proyecto empresarial propio
RI08	Diez claves para mejorar tu empleabilidad
RI09	Quiero ser un emprendedor: de la idea al proyecto y luego a la empresa
RI10	Oratoria I - La importancia de comunicarse adecuadamente
RI11	La imagen personal - La primera impresión es la que cuenta
RI12	Cómo descubrir y desarrollar mi talento para buscar empleo
RI13	Empléate: motivación personal
RI14	Trabajo en equipo: Competencia clave para el desarrollo de los jóvenes
RI15	Cómo analizar y elaborar un trayecto formativo y laboral

<b>PROGRAMAS MODULARES</b>	
PM01	Desarrollo profesional de jefes y supervisores – 12 horas
PM02	Oratoria: El arte de persuadir a través de la palabra – 12 horas
PM03	RIS - Cómo buscar, analizar y desarrollar ideas de negocios – 8 horas