

L	M	M	J	V	S	D
		1	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		

SEMINARIOS EMPRENDEDORES

Miércoles

Actividades relacionadas con el emprendedurismo, impartidas por parte del personal especializado del CEEI Valencia:

Seminario de Motivación Empresarial y Autoempleo:

Miércoles, 8 de julio, de 10:00 a 12:00 h.

Objetivos:

- Sensibilizar acerca del emprendedurismo, proporcionando información y recursos disponibles
- Reforzar la posibilidad de autoempleo como salida profesional
- Dar a conocer el Plan de Empresa



Seminario para la Creación de Empresas:

Miércoles, 15 de julio 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

Convenio de colaboración CESIC y ANCES

El Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC) y la Asociación Nacional de CEEIs Españoles (ANCES) aúnan esfuerzos para incrementar la cooperación fomentar el emprendimiento y la creación de empresas de base tecnológica. El CSIC aportará asesoramiento científico-técnico a las empresas de los 29 Centros Europeos de Empresas e Innovación que conforman la asociación.



El objetivo de este acuerdo es fomentar la transferencia de conocimiento, permitiendo que los resultados científicos lleguen al sector empresarial.

PREMIOS CEEI - IVACE 2015 Valencia

Con el objetivo de potenciar el tejido socioeconómico, fomentar el emprendimiento y la innovación, y reconocer el esfuerzo a la puesta en marcha y consolidación de las empresas innovadoras de la provincia de Valencia, se establecen los Premios CEEI-IVACE con dos Categorías diferentes a premiar:

- Creación de Empresas (un ganador y dos finalistas)
- Trayectoria Empresarial (un ganador)

La dotación económica será de 1.500€, a la mejor empresa en cada categoría, además de otros apoyos adicionales.

www.ceei-valencia.com

Plazo: 13 de julio

JORNADAS ABIERTAS

Jueves

“Claves para obtener financiación bancaria”

Objetivos:

Se darán a conocer pautas eminentemente prácticas para acceder a este tipo de financiación teniendo en cuenta que no es suficiente con conocer los productos bancarios, sino que es imprescindible saber cómo “piensa” la banca y qué aspectos son fundamentales en su proceso de evaluación.

Que cualquier empresa y en particular empresas nuevas, sepan transmitir a la banca aquellos aspectos más importantes en la solicitud de líneas de financiación.

Programa:

- Documentación solicitada por la banca para el estudio: el análisis del crédito
- Análisis cualitativo: administración de la empresa, management del equipo directivo, mercado, producto, competencia, etc.
- Análisis de las variables más importantes en el estudio.
- Pautas para negociar el precio.

Jueves, 9 de julio de 16:30 a 20:00 h.

“Factores clave en la Negociación Empresarial”

Objetivos:

En el contexto de la negociación, el diálogo y las relaciones adquieren un papel especialmente relevante: negociar es el valor añadido y la ventaja competitiva de los mercados actuales. Concienciar de la importancia de la preparación previa en toda negociación. Conocer una metodología sencilla y eficaz para abordar la negociación.

Aprender a cerrar acuerdos de manera satisfactoria para ambas partes.

Programa:

- Cambios de paradigma: De vencer a convencer
- Sistema Harvard: Ganar – ganar
- Los 7 elementos de la negociación empresarial
- El método R.I.S.A como estructura del proceso de comunicación
- El valor de las objeciones
- Los roles adecuados en cada fase del proceso
- El momento del cierre e implementación de acuerdos

Jueves, 23 de julio de 16:30 a 20:00 h.