

17 de septiembre de 2013, mañana

MARKETING PERSONAL. Habilidades para la búsqueda de empleo.

Ponentes: Juan Antonio Carrasco, Director del dpto. de Carreras Profesionales de ESIC.

Duración: 3 horas

Requisito: inscripción (gratuita)

Organiza: UNED Tudela y ESIC Navarra

Lugar: Mutilva, ESIC-Club de Marketing.

Dirigido a alumnos universitarios y recién licenciados que deseen prepararse para afrontar con éxito un proceso de selección.

El curso analiza las claves para poder afrontar con éxito un proceso de selección. El programa consta de las siguientes partes:

1. El marketing personal - saber venderte en un proceso de selección.
2. Marketing y marketing personal – para conseguir el puesto que quieres tienes que identificar necesidades, ofrecer beneficios y diferenciarte de la competencia.
3. Tu currículum y la carta de presentación – la mejor publicidad para los beneficios que tú puedes aportar a la empresa.
4. Prepararte para un proceso de selección
 - a. Aspectos verbales y no-verbales
 - b. Ensayo - anticipar preguntas y respuestas
 - c. Avalar tu capacidad para comunicarte en situaciones relacionadas con el trabajo

17 de septiembre de 2013, tarde

MARKETING PERSONAL. Habilidades para la búsqueda de empleo.

Ponente: Juan Antonio Carrasco, Director del dpto. de Carreras Profesionales de ESIC.

Duración: 3 horas

Requisito: inscripción (gratuita)

Organiza: UNED Tudela y ESIC Navarra

Lugar: Tudela, UNED

Dirigido a alumnos universitarios y recién licenciados que deseen prepararse para afrontar con éxito un proceso de selección.

El curso analiza las claves para poder afrontar con éxito un proceso de selección. El programa consta de las siguientes partes:

1. El marketing personal - saber venderte en un proceso de selección.
2. Marketing y marketing personal – para conseguir el puesto que quieres tienes que identificar necesidades, ofrecer beneficios y diferenciarte de la competencia.
3. Tu currículum y la carta de presentación – la mejor publicidad para los beneficios que tú puedes aportar a la empresa.
4. Prepararte para un proceso de selección
 - a. Aspectos verbales y no-verbales
 - b. Ensayo - anticipar preguntas y respuestas
 - c. Avalar tu capacidad para comunicarte en situaciones relacionadas con el trabajo

18 de septiembre de 2013, mañana

QUIERO MONTAR MI EMPRESA, POR DÓNDE EMPIEZO?

Ponente: Jesús Sancho, Profesor de ESIC y Gerente en Pastelerías La Mallorquina

Duración: 4 horas

Requisito: inscripción (gratuita)

Organiza: UNED Tudela y ESIC Navarra

Lugar: Mutilva, ESIC-Club de Marketing.

Dirigido a todas aquellas personas interesadas en iniciar un proyecto empresarial.

En época de crisis y tal y como se encuentra el mercado laboral, una de las opciones de futuro es crear tu propia empresa. Seguro que tienes una idea que ronda tu cabeza pero que por inseguridad, desconocimiento o falta de decisión para dar el paso, no la llevas a cabo.

En esta sesión 100% práctica, te ayudaremos a que venzas tanto la inseguridad como el desconocimiento, tan solo quedará por tu parte dar el paso. Te detallaremos todo lo necesario para que puedas crear tu propia empresa desde cero. Además, trataremos cada una de las buenas prácticas recomendadas para que puedas conseguir la viabilidad que buscas para tu idea de negocio y conseguir que se convierta en una empresa real.

PROGRAMA:

1. Tengo una idea, ¿qué hago?

- Ideas nuevas, originales en el mercado, que nos llevan a abrir nuevos mercados, despertar nuevas necesidades en el consumidor,...
- Productos o servicios ya existentes pero a los que les incluimos nuevas ventajas competitivas, o los orientamos a nuevos mercados y/o sectores.

2. ¿Quién va a formar parte del proyecto?

- Los promotores
- Socios capitalistas / Business Angels
- Socios trabajadores

3. ¿Cómo se va a implementar la idea?

- Plan de empresa

4. ¿Dónde se va a establecer la empresa?

- ¿Es importante estar cerca de nuestros clientes o proveedores?

5. ¿Cuándo vamos a comenzar a trabajar?

- El momento en el que la empresa debe empezar la andadura es una decisión puramente estratégica.

6. ¿Con qué contamos para empezar?

- Recursos económicos
- Recursos humanos
- Recursos materiales

- Contactos

7. ¿Para qué queremos realizar el proyecto empresarial?

- Objetivos de la empresa a corto, medio y largo plazo

8. ¿De qué forma vamos a crear el negocio para aprovechar la legalidad vigente?

- Formas jurídicas
- Beneficios económicos

9. ¿A quién le vamos a vender nuestro producto o servicio?

- Público objetivo
- Segmentación del mercado

10. Viabilidad del proyecto

18 de septiembre de 2013, tarde

NUEVOS CANALES DE DISTRIBUCIÓN: ECOMMERCE

Ponentes: Juan Luis González, Profesor de ESIC y Director General en Orange3

Duración: 3 horas

Requisito: inscripción (gratuita)

Organiza: UNED Tudela y ESIC Navarra

Lugar: Mutilva, ESIC-Club de Marketing.

Dirigido a empresarios/as y Directivos de PYMES, Profesionales del Marketing, Comunicación, Publicidad y Venta o aquellas personas interesadas en el Comercio Electrónico.

PROGRAMA:

1. Introducción y datos generales del sector
 2. SEO y SEM qué son y cómo se gestiona
 3. Nuestra web como debe ser
 - a. Landing Page
 - b. Catalogo
 - i. Cross Selling
 - ii. Up Selling
 - c. Carrito
 - d. Plataforma de pago
 - e. Registro
 4. Logística y envíos
 - a. Con almacén
 - b. Sin almacén
 5. Gestión de Pedidos
 6. Comunicación con clientes
 - a. Canales y herramientas
 - b. PostVenta
 - c. Devoluciones-Logística Inversa
 7. Medios de Pago y seguridad
 8. mCommerce (mobile) como parte del proceso de eCommerce
 9. Caso Práctico ORANGE3
-

22 de septiembre de 2014, tarde.

DOS PYMES NAVARRAS EN EL MERCADO INTERNACIONAL, CLAVES DEL ÉXITO

Ponente: Juan Ramón Tellería, Profesor de ESIC, Gerente y Consultor senior en CIP , Consultor en los programas NEXT y PIPE en ICEX

Duración: 3 horas

Requisito: inscripción (gratuita)

Organiza: UNED Tudela y ESIC Navarra

Lugar: Mutilva, ESIC-Club de Marketing.

Dirigido a Empresarios/as y Gerentes, Directores de exportación, Responsables de operaciones internacionales, Consultores de comercio exterior y a todas aquellas personas que tienen una inquietud por los mercados internacionales.

A lo largo de este curso de verano explicaremos cómo se puede alcanzar el éxito en los mercados exteriores, diseñando la estrategia correcta y aplicando las técnicas adecuadas, incluso en situaciones de caída del mercado o de gran competencia.

Veremos lo que significan los conceptos Nicho de Mercado y Diferenciación, y la importancia que tiene la selección de los países objetivo.

Incluiremos un interesante ejercicio de estudio del caso, con toma de decisiones por equipos de trabajo respecto de la salida al exterior de dos empresas, dos PYMES reales de Navarra, y compararemos las propuestas con las decisiones reales que se tomaron en los dos casos.

Septiembre

LA SEGURIDAD DE LOS MENORES EN INTERNET