

foro Creación de empresas

22ª Época – Nº 226
Febrero 2018

El objetivo de este boletín mensual es establecer una comunicación con el entorno sobre el tema de creación y consolidación de empresas e informar de las actividades previstas en el Foro de Creación de Empresas.



Febrero						
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				

ACTIVIDADES PARA EMPRENDEDORES

Miércoles

¿Te has planteado alguna vez trabajar por tu cuenta y montar un negocio?, el **MIÉRCOLES** en sólo 2 horas, expertos del CEEI, te darán las claves para acelerar el proceso de convertir tu idea en empresa.

Claves de éxito para Emprender:

Miércoles, 7 de febrero en horario de 10:30 a 12:30 y
Miércoles, 21 de febrero en horario de 16:30 a 18:30

Contenido:

- *Coolhunting*: Búsqueda de oportunidades de negocio
- Modelo de Negocio: cómo diseñarlo
- La prueba del 3
- ¿El plan de empresa ha muerto?
- La síntesis: Resumen Ejecutivo
- Elevator Pitch: Cuéntalo y comparte
- Cómo financiar tu negocio
- Financiación Privada y Pública



Talleres y Cursos para Pymes y Startups

En el CEEI, se están organizando Talleres y Cursos, para ayudar a gestionar la empresa, con sesiones prácticas y utilizando técnicas y metodologías innovadoras.

Próximos Talleres previstos:

- Gestión Comercial para Pymes (20h.) del 13 al 27 de febrero
- Facebook Ads (8h.) 21 y 28 de febrero
- Analítica Web (8h.) 1 y 8 de marzo

Más información: www.ceei-valencia.com

Programa Europeo Scale Up

El proyecto avalado por Comisión Europea a través de la Enterprise Europe Network, liderado por el IVACE y con apoyo del CEEI, ha seleccionado 10 empresas innovadoras: Aquareturn, Bionline, Bionos Biotech Casfid, Code Prisma, FruitsApp, Koibox, Play and Go Experience, Cronoshare y Uncovercity, un programa de Training de más de 30 horas de formación con destacados expertos y 12 meses de un plan de Mentoring que les permitirá diseñar e implementar su estrategia de crecimiento en un SCALE UP Plan.

scale up

JORNADAS ABIERTAS

Jueves

“Negociar es fácil si sabes cómo. La Inteligencia Comercial”

Objetivos:

Negociar es el valor añadido y la ventaja competitiva de los mercados actuales. Aprender a preguntar y a obtener información de valor. Generar conexión e influencia mediante el ejercicio de distintos roles.

Conocer un modelo sencillo y humano de negociación comercial. Adquirir conocimientos claves para desarrollar la inteligencia comercial.

Programa:

- Cambio de paradigma: De vencer a convencer
- Perfil del consumidor actual: Target y tipología de clientes. Perfil del profesional actual: Detectar necesidades y ofrecer soluciones
- El embudo de la venta: Método RISA
- Roles adecuados en cada fase del proceso
- El momento del cierre. Implementación de acuerdos

Jueves, 8 de febrero de 16:30 a 20:00 h.

“Plan de Marketing para 2018”

Objetivos:

Conocer la estructura de plan de marketing enfocado a una PYME y aprender a enfocar su propio plan para enfrentarse a los retos del mercado actual.

Manejar el proceso de reflexión necesario para asentar los fundamentos del plan de marketing.

Dar respuesta a las preguntas: ¿qué vendo, a quién vendo y cómo lo vendo?. Comprender la importancia de la estrategia. Determinar unos objetivos SMART para marketing que permitan alcanzar el éxito.

Programa:

- Quién soy como empresa, mis fortalezas y debilidades
- Cuál es el entorno en el que me muevo, qué cliente y objetivos quiero
- Determinar la estrategia que voy a seguir desde una perspectiva dinámica e integradora
- Cuánto me cuesta en tiempo y dinero

Jueves, 22 de febrero de 16:30 a 20:00 h.

www.ceei-valencia.com

www.emprenemjunts.com



TOTS A UNA VEU



Proyecto cofinanciado por los Fondos FEDER, dentro del Programa Operativo FEDER de la Comunitat Valenciana 2014-2020

Parc Tecnològic. Avda. Benjamín Franklin, 12
46980 PATERNA (Valencia)
Tel. 96 199 42 00
informacion.foro@ceei.net
www.ceei-valencia.com

GRATUITO!!
Y previa inscripción
mínimo
24h.