

# Formadores

---

**Eduardo Rosser**

Sociólogo y Postgrado en RRHH. Director Comercial de Rosser Management. Consultor y Coach en empresas multisectoriales de ámbito nacional. Imparte clases en Universidades y en diferentes Escuelas de Negocios nacionales y latinoamericanas. Conferenciante habitual en foros y seminarios profesionales. Autor de los libros "Gestión Telefónica de Cobros" (Editorial Fundación Confemetal, Madrid 2004) y "Tú eliges. Persuasión 2.0" (Editorial Fundesem, 2012) y de numerosos artículos en revistas especializadas. También escribe en su propio blog personal: <http://eduardorosser.wordpress.com>.

**Marisa Trigueros**

Socióloga y Postgrado en RRHH. Consultora en Rosser Management. Formadora y Coach en empresas multisectoriales de ámbito nacional. Imparte clases en Universidades y en diferentes Escuelas de Negocios. Autora del libro "Olvida las técnicas de venta. Otra forma de vender" (Editorial Fundación Confemetal, Madrid 2004)

**Miguel Toledo**

Socio Gerente de Grupo T&T, Abogado de Empresa, Experto en Comercio Internacional, Marketing y Ventas, Management y Liderazgo, consultor y coach. Consultor en empresas de ámbito internacional. Colaborador con algunas de las principales escuelas de negocios de España. Conferenciante habitual en seminarios y charlas sobre gestión de cobros e internacionalización de empresas. Mentor de jóvenes empresarios en colaboración con distintas Universidades. Su blog personal es: <http://www.migueltoledo.es>, donde comparte su visión en estos y otros temas.



# Ciclo de habilidades directivas

# Inscripciones

---

Las solicitudes de información e inscripciones al ciclo puede realizarse directamente en IBIAE:



966 551 730



[comunicacion@ibiae.com](mailto:comunicacion@ibiae.com)

El precio total del ciclo es de 500 euros para asociados a IBIAE y de 550 para no asociados. El importe es bonificable mediante el crédito de la fundación tripartita. La inscripción es por empresa. Cada empresa podrá designar a la persona que asistirá a cada seminario por separado.

El aforo del ciclo está limitado a 16 plazas. La fecha límite de inscripción es el jueves día 13 de marzo de 2014



# Ciclo Habilidades Directivas

Marzo - Abril 2014

## DIRECCIÓN ESTRATÉGICA

### ¿Qué precio pagas por la incertidumbre?

¿Has pensado si todas las decisiones que tomas cada día te acercan a tu objetivo? ¿Tienes perfectamente definido ese objetivo a largo plazo? La toma de decisiones es la parte más difícil del trabajo de un directivo y de esas decisiones depende el buen funcionamiento de la empresa. Una buena estrategia a largo plazo facilitará la toma de decisiones a corto plazo y te acercará un poco más a ese objetivo final.

- ¿Conoces la forma de ganar dinero en tu sector?
- Importancia de los KPI en la estrategia
- El cuadro de mando, monitorizando la información
- Ahora sí, Toma de decisiones desde la estrategia



Jueves 3 y 10 de abril, de 16:00 a 20:00h  
Modalidad: Curso - 8 horas

## DIRECCIÓN COMERCIAL

### ¿Está obsoleta nuestra forma de vender?

Definitivamente las cosas se ven diferente cuando eres el encargado de dirigir el barco y, a la larga, no podemos confiar sólo en nuestra intuición. Necesitamos disponer de las herramientas para diseñar una planificación óptima de nuestro departamento comercial. No es fácil tomar el camino correcto, pero una vez conseguido podremos optimizar al máximo la toma de decisiones.

- Gestionar eficazmente la actividad comercial
- Descubrir cuáles son los errores en los que suelen incurrir hasta los profesionales con mayor experiencia en ventas.
- Diseñar nuevas herramientas para adaptar los métodos de venta a clientes cada vez más difíciles y exigentes.
- Instrumentar una nueva actitud capaz de afrontar la situación actual sin caer en el pesimismo o derrotismo.



Martes 8 y 15 de abril, de 16:00 a 20:00.  
Modalidad: Curso - 8 horas

## DIRECCIÓN RRHH

### ¿El entorno afecta a nuestro clima laboral?

Normalmente es difícil resolver los conflictos de forma unilateralmente. En cualquier conflicto hay al menos dos partes bien diferenciadas y el correcto desarrollo de la negociación es clave para alcanzar la mejor solución posible a cualquier situación. Aplicando las herramientas adecuadas, la consecución del escenario del “win-win” se encuentra un poco más cerca.

- Tipos de conflictos y tipos de cambios.
- ¿Por qué se estancan o se enquistan los conflictos?
- Del conflicto a la negociación: Estrategia y reglas de conducción.
- ¿Cómo detectar las claves ocultas de un conflicto y operar sobre ellas?
- Diferentes soluciones para diferentes conflictos.



Martes y Jueves 22 y 24 de abril, de 16:00 a 20:00h  
Modalidad: Curso - 8 horas

## DIRECCIÓN DE EQUIPOS

### ¿La motivación se compra?

El desánimo se convierte, en ocasiones, en un compañero nada agradable de viaje. Cuando además no se tiene derecho a parar a descansar, no queda más remedio que continuar de cualquier forma. Esto provoca un desgaste formidable que termina pasando factura. ¿Crees que es posible automotivarte? ¿Puede lucharse contra el desánimo y la abrasión? Sí, existen herramientas que pueden ayudarte en esa lucha interior del directivo y buscar ese estado de motivación que te permita llevar a cabo tus proyectos.



Jueves 20 y 27 de marzo, de 16:00 a 20:00h  
Modalidad: Curso - 8 horas