FORO creación de empresas

Boletín mensual de comunicación sobre las actividades de creación y consolidación de empresas



23ª Época - Nº 237

Febrero 2019

ACTIVIDADES PARA EMPRENDEDORES Miércoles

¿Te has planteado alguna vez trabajar por tu cuenta y montar un negocio?, o ¿has creado hace poco una empresa y no consigues los resultados previstos? expertos del CEEI, te darán las claves para acelerar el proceso de convertir tu idea en empresa y/o a mejorar los resultad os de tu negocio.

Claves de éxito para Emprender: (dos al mes) Fechas en febrero: miércoles 13 a las 10:00h., y miércoles 27 a las 16:30h.

- 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



Programas de Ayudas para Empresas IVACE

Recientemente el **IVACE** ha publicado los programas de incentivos a la Innovación e **I+D** a disposición de las empresas:

- ❖ INNOVA-CV Innovación Pyme
- DIGITALIZA CV- (digitalización de pyme)
- ❖ PIDI-CV -- I+D Pyme
- * PIDCOP-CV I+D en Cooperación
- CREATEC CV- (creación de empresas de base tecnológica)

Para más información y plazos: www.ivace.es

CEEI Valencia en cifras

CEEI Valencia que tiene como objetivos fomentar el emprendedurismo la innovación y la consolidación de empresas, ha organizado a lo largo de 2018, diversas actividades a la que han asistido más de 7.600 personas. La web del CEEI, que forma parte del portal web Emprenemjunts, ha obtenido la cifra de 811.679 visitantes, que han visualizado 13.223.842 de páginas.

Por su parte, los expertos en desarrollo de negocio han asesorado a **370** emprendedores y fruto de esa labor se han creado **45** empresas.

JORNADAS ABIERTAS Jueves

Descubre las ventajas del Email Marketing para tu empresa

Objetivos:

Conocer la técnica del email marketing "one to one", que va a mejorar nuestra marca, el posicionamiento y la fidelización de nuestros clientes. Saber cómo generar una buena base de datos y segmentar. Conocer la parte legal que debemos observar en nuestras campañas.

Aprender a optimizar nuestros envíos analizando cada informe de resultados.

Programa:

- Saber cómo generar una buena base de datos y segmentar
- Como aplicar el Inbound Marketing en mis envíos de email
- Técnicas para ganar leads y mejorar nuestras bases de datos
- Requisitos legales que debo observar: LOPD Y LSSI
- Consejos para mejorar nuestros envíos y conseguir mejores resultados

Jueves, 14 de febrero de 16:15 a 19:30 h.

Genera experiencias positivas en tus clientes, liderando la comunicación

Objetivos:

Considerar la comunicación como el eje del trabajo en equipo y una necesidad en el entorno líquido actual.

Conocer un protocolo sencillo y eficaz de comunicación a través de 4 pasos. Identificar patrones de comportamiento que afectan negativamente a la comunicación, la relación y al trabajo en equipo.

Programa:

- Cambio y mundo V.U.C.A.: volatilidad, incertidumbre, complejidad y ambigüedad
- Claves y principios de la comunicación humana
- Perfil VAK. Las 3 dimensiones sensoriales en PNL: visual, auditivo y kinestésico
- · Conectar con tu cliente desde la comunicación no verbal
- Alianzas: acuerdo de necesidades, actitudes y comportamientos
- · Roles adecuados en cada fase del proceso
- Tipos de preguntas: cerradas, abiertas, alternativas...
- Objeciones y cierre en el proceso de comunicación

Jueves, 28 de febrero de 16:15 a 19:30 h.