



*L'ENF és un centre d'aprenentatge de cara als nous temps,
adreçat a empresaris i generat i concebut per empresaris.
A partir del 2012 també a Figueres.*



972 21 55 34



enf@foeg.cat



[@ENFgirona](https://twitter.com/ENFgirona)

Federació d'Organitzacions Empresarials de Girona (FOEG)

Bonastruc de Porta, 15 17001 GIRONA - www.foeg.cat



PÍNDOLES EMPRESARIALS ✓ curs iniciat

Sessió 1: Gestió de reunions: D'un espai de millora a un moment de desil·lusió.

Sessió 2: Fidelització dels clients: El repte comercial.

Sessió 3: Com definir polítiques de preu i el seu càlcul.

Sessió 4: Vendre i emocions.

Sessió 5: Sistemes de retribució variable.

Sessió 6: Direcció per objectius.

Sessió 7: Com gestionar una de les principals resistències: el canvi.

Sessió 8: Orientació a resultats.

Durada i calendari

8 sessions de 2 hores, a escollir una per una

Novembre de 2011

Professor

Lluís Matamala

Preu

De 50 a 320 euros segons el nombre de sessions.

NEW PRODUCT LAUNCH & RAMP UP MANAGEMENT



LLANÇAMENT DE NOUS PRODUCTES:

COM GESTIONAR AMB ÈXIT L'ARRENCADA DE LES NOVES FABRICACIONS

El llançament de la producció d'un nou producte, requereix una organització, uns recursos i unes metodologies específiques. Una operativa adequada en aquest moment clau, permetrà a tota la organització convertir finalment la innovació en èxit, i evitarà la necessitat de posar recursos extres dedicats a resoldre crisis industrials i clients insatsfets.

1. Objectius del Ramp up Management
2. Fases de l'arrencada. Ubicació dins el projecte global
3. Definició, càlcul i planificació de les fases pre-sèries (OFF-tool, OFF-process), ROC i sèries. Criteris en la decisió d'utilització de mitjans representatius o sèrie
4. FOOT PRINT específic d'una arrencada
5. La organització en la fase de ramp up: qui fa què. Canvi temporal i tornada a la situació inicial
6. Gestió del ARA. L'art de l'execució en una situació de canvi.
7. Definició de sobre costos d'arrencada. Càlcul i seguiment. Corbes de progressió i d'aprenentatge
8. Realimentació dels costos d'arrencada en l'escandall del producte. Visió global en la vida del producte
9. Metodologies específiques de validació i assegurament: JOINT CHECK i FULL RUN TEST
10. Gestió dels proveïdors en l'arrencada
11. La gestió visual: comunicació i reporting
12. Fase final i tancament

Durada i calendari

6 hores : 3 sessions presencials de 2 hores

Calendari 13, 16 i 20 de desembre de 8:00 a 10:00h. (amb esmorzar inclòs)

Professor

David Bartra

Preu

100 euros/associats

120 euros/no associats

Curs de màrqueting i comunicació digital per a empreses. (2a. Edició)



La web 2.0 ha canviat la manera de comunicar-se i fa que les empreses i organitzacions es trobin davant nous reptes i oportunitats. Estar ben posicionat als cercadors d'Internet, conèixer què es diu a la xarxa de nosaltres o de la competència, mesurar les visites al nostre web, utilitzar les tècniques de mail màrqueting, etc... Tots aquests són punts clau, ara mateix, per a la productivitat del nostre negoci. Si tenim en compte que de manera cada cop més habitual les decisions de compra passen per la xarxa, podem prescindir-ne?

- **Web social o 2.0:** Per què parlem de revolució del màrqueting i la comunicació?
- **Com pot aprofitar les eines socials o 2.0 el meu negoci?**
- **La conversa a la xarxa:** com mesurar i monitoritzar l'acció d'empreses, marques i productes a Internet.
- **Posicionament:** Claus perquè la nostra marca, producte o servei esdevingui rellevant als cercadors.
- **Màrqueting a cercadors:** Incrementar vendes en temps de crisi. Com crear una campanya de màrqueting a la xarxa mitjançant Google Ad words i com mesurar eficaçment l'èxit d'una campanya (analítica web).
- **E-mail màrqueting:** com crear una bona campanya mitjançant els butlletins electrònics. Punts bàsics per construir un bon correu electrònic que generi vendes.

Durada i calendari

16 hores : 4 sessions presencials de 4 hores
Calendari 13, 16 i 27 de gener i 3 de febre de 16:00 a 20:00h.

Professor

David Martí i Xevi Montoya

Preu

200 euros/associats
225 euros/no associats

E-MAILS EN ANGLÈS



El curs s'adreça a persones que pel seu lloc de treball utilitzen el e-mail com a mitjà de comunicació empresarial.

Durada i calendari

18h + 2h de pràctica (enviament de 6 e-mails amb el professor i correcció dels mateixos)
Gener de 2012

Professor

Dawn Egan

Preu

200 euros/associats
230 euros/no associats

Emotional Intelligence Tools for Managers and Entrepreneurs

The essential premise of Emotional Intelligence (EQ) is that success requires the effective awareness, control and management of one's own emotions, and those of other people.

EI is a basic tool for today's business manager and entrepreneur, and it embraces:

- ✓ Understanding yourself, your goals, intentions, responses, behavior and all.
- ✓ Understanding others, and their feelings.

Our seminars are based on developing a basic emotional intelligence competence framework. We understand that the best way to achieve this is to generate and practice case studies, examples, tests, role games and other information and related theory references. Therefore we will be offering a set of tools that the students will be able to start applying immediately to become more productive at what they do.

Following Daniel Goleman work we will work on the five 'domains' of EQs:

1. Knowing your emotions.
2. Managing your own emotions.
3. Motivating yourself.
4. Recognizing and understanding other people's emotions.
5. Managing relationships, ie., managing the emotions of others

Durada i calendari

4 sessions de 4 hores, de 16:00 a 21:00h.

Gener de 2012

Professor

Xavier Jané

Preu

230 euros/associats

260 euros/no associats

GESTIÓ DEL TEMPS: TÈCNiques I HABILITATS PER A MILLORAR LA PRODUCTIVITAT

En moments en els que la millora de la productivitat és una de les claus per a seguir sent competitiu, l'habilitat de gestionar el temps de forma adequada adquireix una importància extraordinària.

Una mala gestió del temps impacta de forma negativa i immediata a la productivitat, a la rendibilitat del lloc de treball, al desenvolupament professional de cada persona, a la productivitat de l'equip, a les relacions amb l'entorn, als nostres clients, etc.

Consolidar un sistema de treball que ens permeti optimitzar el nostre temps, aporta molt valor, tan a nosaltres mateixos com a la pròpia empresa.

Amb aquest curs els participants:

1. Identificaran i aprendran a gestionar les principals causes que els impedeixen ser més productius.
2. Dissenyaran un pla d'acció personal per a implementar les tècniques i eines apreses.

Aquest curs és impartit a Girona per BES – La Salle – Universitat Ramon Llull i el títol que s'obté l'expedeix la mateixa universitat.

Durada i calendari

1 sessió de 4 hores, de 17:00 a 21:00h.

Febrer de 2012

Professor

Jordi Molla Calaf

Preu

225 euros/associats

250 euros/no associats



ALEMANY BÀSIC NEGOCIS (2a. Edició)

El curs s'adreça a persones que pel seu lloc de treball s'han de saber presentar i donar informació sobre la seva empresa en alemany, fer viatges comercials o fires a Alemanya, moure's pel país, reservar hotel o poder demanar en un restaurant,

Durada i calendari

18 hores : 12 sessions presencials de 1.5 hores

Febrer de 2012

Professora

Adriana Vivas

Preu

175 euros/associats

200 euros/no associats



INTRODUCCIÓ ALS MERCATS FINANCERS (2a. Edició)

El curs està dirigit a professionals d'entitats financeres i empreses, altres professionals i a inversors en general, interessats en el funcionament i productes dels mercats financers.

Durada i calendari

10 hores: 5 sessions presencials de 2 hores

Març de 2012

Professor

Jordi Carlas i Angelats

Preu

90 euros/associats

100 euros/no associats

DISCUSSIONS AND MEETINGS

Giving and asking for opinions, developing an argument, agreeing and disagreeing, developing a complex argument, making suggestions, checking understanding, diplomatic language, chairing: opening the meeting, chairing: managing the discussion, topics for discussion, problems, what makes a good chairperson?, world leaders, product launch: WOW! Clothing, a public relations problem, personal training needs, reducing costs, appraisal meeting, economic predictions, bad news!, dialogue building: discussion, dialogue building: meeting,.....

Durada i calendari

30h : 20 sessions presencials de 1.5 hores

Abril de 2012

Professor

Adam Slaughter

Preu

315 euros/associats

350 euros/no associats



AUTOCONTROL DE GESTIÓ A LES MICRO-EMPRESSES

El curs s'adreça molt especialment al propietari-empresari de la micro-empresa que vulgui fer una bona gestió preventiva en el seu negoci.

Durada i calendari

7,5 hores en una única sessió de 9.30 a 18 hores

Abril de 2012

Professor

Pere Vilarrubias i Montserrat

Preu

225 euros/associats

250 euros/no associats



BUSINESS PROCESS MANAGEMENT

La gestió per processos aporta una visió i unes eines amb les que es pot millorar i redissenyar el flux de feina per a fer-lo més eficient i adaptat a les necessitats dels clients, que poden ser tant clients interns (d'altres serveis o altres activitats) com clients externs (compradors, pacients, usuaris, etc.).

Al final d'aquest curs els participants han de ser capaços de:

1. Comprendre les activitats basades en processos.
2. Aplicar les diferents metodologies revisades.
3. Utilitzar els passos del mapeig de processos i la metodologia RBG.
4. Ser capaços d'aplicar la reenginyeria de processos existents.
5. Definir KPIs i "dash boards".
7. Entendre la terminologia i els beneficis del 6 Sigma i Lean.
8. Utilitzar en els workshops les eines amb les que redissenyar i millorar els processos.
9. Aprendre a manejar la complexitat de les implantacions.

Aquest curs l'imparteix a Girona o 'in company' BES – La Salle – Universitat Ramon Llull, i el títol que s'obté l'expedeix la mateixa universitat.

