

RESUMEN DE LAS ACCIONES FORMATIVAS PARA EL AÑO 2012

COMERCIO INTERNACIONAL

17 de febrero (viernes de 16.00 a 21.00 h)

09 de marzo (viernes de 16.00 a 21.00 h)

30 de marzo (viernes de 16.00 a 21.00 h)

20 de abril (viernes de 16.00 a 21.00 h)

TEMARIO COMERCIO INTERNACIONAL

Módulo 1: Aspectos Básicos de Gestión de la Empresa Internacional

- 1.1 La estrategia en el Comercio Internacional
- 1.2 Fundamentos prácticos de la Dirección estratégica
- 1.3 El plan de internacionalización en las pymes: Creación del plan de empresa
- 1.4 Introducción a la operativa del Comercio Internacional

Módulo 2: Habilidades Directivas Básicas

- 2.1 Trabajo en Equipo y creación de equipos de alto rendimiento
- 2.2 Técnicas de Negociación

Módulo 3: Finanzas para no financieros

- 3.1. Introducción a la contabilidad.
- 3.2. El balance de situación
- 3.3. La cuenta de resultados.
- 3.4. Análisis del balance y la cuenta de resultados.
- 3.5. Control de costos y control presupuestario.
- 3.6. Métodos de valoración de empresas e inversiones.
- 3.7. El control de gestión.
- 3.8. ¿Cómo, dónde y cuándo invertir mi dinero?
- 3.9. El Estado de Cambios en el Patrimonio Neto.

Módulo 4: Marketing Internacional

- 4.1. Marketing Internacional
- 4.2. Aplicaciones prácticas de Marketing

Módulo 5: Internet y las TIC

- 5.1 Internet y Comercio Exterior
- 5.2 La Promoción Internacional en Internet
- 5.3 Y-commerce
- 5.4 La creación de la web corporativa

Módulo 6: Contratación Internacional

6.1 Contratación Internacional

6.2 Conflictos en el comercio internacional: Arbitraje y Fraude

6.3 Introducción a la Gestión de compras

5.4 Gestión de compras internacionales

5.5 Gestión de la calidad

5.6 La marca. Imagen y protección

Módulo 7: Financiación

7.1 Medios de Pago Internacionales

7.2 Financiación del Comercio Exterior

7.3 Cobertura de riesgos

7.4 Ayudas oficiales a la Exportación

Módulo 8: Transporte Internacional y Logística

8.1 Organización del transporte internacional

8.2 Transporte aéreo, marítimo y terrestre

8.3 Transporte de mercancías perecederas

8.4 El seguro de mercancías

8.5 Aspectos económicos del transporte internacional

Módulo 9: Fiscalidad y Gestión Aduanera

9.1 Intercambios intracomunitarios

9.2 Intercambios con terceros países

9.3 El despacho en factoría

9.4 Controles en frontera

Módulo 10: Protocolo

10.1 Aspectos básicos del Protocolo Internacional

10.2 Protocolo empresarial

Módulo 11: Gestión de los Recursos Humanos en Terceros Países

11.1 Planificación y Gestión de los recursos humanos

11.2 El entorno jurídico laboral en terceros países

DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS DE CONFECCIÓN Y MODA

10 y 11 de febrero (viernes de 16.00 a 21.00 h y sábado de 09.00 a 14.00 h)
02 y 03 de marzo (viernes de 16.00 a 21.00 h y sábado de 09.00 a 14.00 h)
23 y 24 de marzo (viernes de 16.00 a 21.00 h y sábado de 09.00 a 14.00 h)
13 y 14 de abril (viernes de 16.00 a 21.00 h y sábado de 09.00 a 14.00 h)
27 y 28 de abril (viernes de 16.00 a 21.00 h y sábado de 09.00 a 14.00 h)

TEMARIO DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS DE CONFECCIÓN Y MODA

Módulo 1: Dirección Estratégica de Empresas de Moda

- 1.1 Introducción al mundo de la moda. Historia y Sociología de la moda
- 1.2 Dirección y empresa
- 1.3 Dirección estratégica
- 1.4 Planificación estratégica
 - Elaboración del plan estratégico
 - Análisis y diagnóstico
 - Estrategias de desarrollo empresarial
 - Consolidación e implementación
- 1.5 Organización Empresarial
- 1.6 Creación del plan de empresa

Módulo 2: Dirección Financiera

- 2.1 Introducción al análisis económico-financiero
- 2.2 Estados financieros
- 2.3 Análisis de los estados financieros
- 2.4 Autofinanciamiento y crecimiento
- 2.5 Recursos ajenos y políticas de endeudamiento
- 2.6 Productos bancarios: factoring, conforming, leasing, forfeiting, renting, líneas de descuento
- 2.7 Financiación internacional

Módulo 3: Dirección Comercial y de Ventas

- 3.1 Fundamentos de marketing
- 3.2 Estrategias de marketing
- 3.3. El nuevo marketing
- 3.4 El plan de ventas
- 3.5 Previsión de ventas
- 3.6 Marca: Imagen y protección
- 3.7 Dirección de tiendas

Módulo 4: Dirección de Compras y Logística

- 4.1 Gestión de compras: busca y evaluación de proveedores
- 4.2 Contratación internacional: compraventa de mercancías/franquicias
- 4.3 Transporte y logística internacional
- 4.4 Gestión aduanera de productos textiles

Módulo 5: Dirección de Recursos Humanos

5.1 Busca y selección de personal

5.2 Gestión del desempeño

5.3 Políticas retributivas

5.4 Clima organizacional

ALTA DIRECCIÓN DE EMPRESAS DE CONFECCIÓN Y MODA *(Pte fijar fecha inicio)*

Módulo 1: Reflexiones sobre lo Entorno Competitivo Actual

Módulo 2: Ventajas Competitivas en el Sector Textil en España

Módulo 3: Evolución Previsible de la Distribución Comercial

Módulo 4: Estrategias de Marca

Módulo 5: Oportunidades de Cooperación

Módulo 6: Modelos de Internacionalización para las Empresas de Moda y Confección

MEJORA DE HABILIDADES EN PUESTO DE TRABAJO EN CONFECCIÓN

3 y 4 de febrero (viernes de 16.00 a 22.00 h y sábado de 09.00 a 15.00 h)

TEMARIO MEJORA DE HABILIDADES EN PUESTO DE TRABAJO EN CONFECCIÓN

Módulo 1. Introducción.

Definición de mejora de acuerdo a: * ISO 9000:2000 * ISO/TS 16949:2002

Diferencias entre Mantener vs. Mejorar vs. Innovar.

Módulo 2. La mejora continua y su relación con las normas.

Elementos requeridos de acuerdo a ISO 9000:2000

Elementos requeridos de acuerdo a ISO/TS 16949:2002.

Módulo 3. Ciclo de mejoramiento continuo (PHVA).

Planear

Herramientas para la planificación

Hacer

Verificar

Medición de los procesos: eficiencia y eficacia.

Actuar

Acciones correctivas/preventivas

Módulo 4. Siete pasos para el mejoramiento continuo.

Uno. Definir al cliente del producto o servicio.

Dos. Definir al proveedor del producto o servicio.

Tres. Definir el proceso interno.

Cuatro. Establecer objetivos de mejoramiento.

Cinco. Implementar mejoramientos.

Seis Definir el sistema mejorado.

Siete. Evaluar y mejorar.

Módulo 5. Elementos de apoyo para la mejora continua.

Círculos de calidad.

Equipos Kaizen

Módulo 6. Técnicas para la mejora continua.

Índices de habilidad del proceso.

Diseño de experimentos

Benchmarking.

Módulo 7. Proyectos de mejora.

Identificación de proyectos de mejora.

MOTIVACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO: AUTOESTIMA

10, 11, 17, 18, 24 y 25 de febrero (viernes de 16.00 a 21.00 h y sábado de 09.00 a 14.00 h)

TEMARIO MOTIVACIÓN EN EL PUESTO DE TRABAJO: AUTOESTIMA

Módulo 1.- Qué es la auto estima.

Módulo 2.- Tus fortalezas y debilidades.

Cuestionario de autoestima

Como hacer que el curso sea más valioso para ti:

Módulo 3.- Las diez fortalezas hacia el éxito.

Identifícate a ti mismo:

Identifica a los otros:

Dale la vuelta a tus debilidades llevándolas hacia tus fortalezas.

Extiende tu poder

Desarrolla actitudes poderosas

Dale reconocimientos a otros

Encuentra tu espacio, zona interior

Encuentra tu espacio, zona interior

Relaciónate con las zonas de los otros

Consigue relaciones de igualdad

Exprésate libremente

Fortaleza 1 Auto aceptación- trampa resignación

Fortaleza 2 Tolerancia trampa- sumisión

Fortaleza 3 Da la vuelta a tus debilidades trampa- manipular anclándote en la víctima

Fortaleza 4 Extiende tu poder (apoyo) trampa, no confiar en el poder de los demás y sobreproteger

Fortaleza 5 Extiende tu poder a través de tu creatividad trampa quedarte atascado en la sombra de la mente.