

L	M	M	J	V	S	D
	1	2	3	4	5	6
7	8		10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22		24	25	26	27
28	29	30				

SEMINARIOS EMPRENDEDORES

Miércoles

Actividades relacionadas con el emprendedurismo, impartidas por parte del personal especializado del CEEI Valencia:

Seminario de Motivación Empresarial y Autoempleo:

Miércoles, 16 de abril de 10:00 a 13:00 h.

Objetivos:

- Sensibilizar acerca del emprendedurismo, proporcionando información y recursos disponibles
- Reforzar la posibilidad de autoempleo como salida profesional
- Dar a conocer el Plan de Empresa



Seminarios para la Creación de Empresas:

Miércoles, 9 y 23 de abril de 16:30 a 20:00 h.

Objetivos:

- Motivos para emprender
- Cómo financiar proyectos innovadores
- Plan de Empresa. Aspectos técnicos:

Marketing; Operaciones/Producción; Recursos Humanos; Económico-Financiero; Estructura Jurídico-Legal



CEEI Valencia presentó 9 Empresas Innovadoras

El pasado 26 de Marzo se celebró la 24ª Presentación de Empresas del CEEI Valencia, en la que se dieron a conocer nueve de las firmas apoyadas por CEEI Valencia:

Bioinicia, Friomarkt, Hidmo Consultores, Idai Nature, Lioma Semen4ever, Myenergymap, Ready Fruit, (Lemon&Co) Mysphera y Vegeprot Ibérica



Con este evento, se busca el reconocimiento de las empresas que nacen y se desarrollan con el apoyo del CEEI.

4ª Edición del Programa Yuzz en Valencia

CEEI Valencia, IVACE y Centro Internacional Santander Emprendimiento y con el patrocinio de Banco Santander se unen por cuarto año para fomentar el talento emprendedor con el programa Yuzz, que pretende estimular ideas, susceptibles de traducirse en proyectos empresariales entre los jóvenes de 18 a 31 años. El Programa ofrece a los jóvenes:

- Espacio de trabajo
- Red de expertos profesionales
- Formación en materia empresarial
- Plataforma de trabajo colaborativo



www.yuzz.org

Convocatoria abierta hasta 23/04

JORNADAS ABIERTAS

Jueves

Análisis práctico de Balances y Cuenta de Explotación

Objetivos:

Tener una visión protocolizada para realizar un análisis práctico de balances y documentos contables. Ofrecer claves para maximizar nuestras fortalezas y minimizar nuestras debilidades económico-financieras.

Como interpretar los documentos públicos financieros, de nuestros clientes o de nuestros competidores.

Programa:

- Contabilidad para NO contables
- La contabilidad, rápida visión práctica
- Análisis de Balances y Cuenta de Explotación
- Los ratios ¿sirven?
- Como cerrar nuestro ejercicio 2013
- Casos prácticos y reales, “para jugar con los conceptos”

Jueves 10 de Abril de 16:30 a 20:00hrs.

Social Selling, la nueva forma de generar Ventas

Objetivos:

El mercado ha sufrido un cambio espectacular que hace que las viejas formas de trabajo no funcionen y se haga necesario realizar un **Social Selling**.

Saber diferenciar los procesos de ventas de hace unos años y cuáles son los correctos ahora.

Programa:

- Situación actual del nuevo modelo de sociedad y de mercado
- Tipos de clientes y tipos de ventas, años 90 y la era de las Social Media
- El embudo en la realización de procesos de venta
- Trabajo cruzado entre las Redes Sociales
- Llamadas a la acción, automatización de procesos
- Escucha activa y engagement
- CRM Social Media
- Demostración en vivo de todo el proceso de realización de captación de Lead (oportunidades) y la conversión de nuestros posibles clientes en ventas reales (demostración en real)

Jueves, 24 de Abril de 16:30 a 20:00 h.