

PROGRAMAS IN COMPANY

La Cámara promueve la formación a medida, adaptada a las necesidades específicas de la empresa, en cuanto a objetivos, expectativas, retos, ...

Nuestra Cámara, líder en Álava en Formación Empresarial y con más de 50 años de experiencia, está en condiciones de ofrecer a cualquier empresa una competitiva oferta de formación a medida y en las instalaciones de la empresa o en el propio centro de formación de la Cámara.

Organizamos cada año, una media de más de 100 acciones formativas presenciales en nuestra sede de Manual Iradier 17 y Dato 38, a los que asisten una media de unas 1.500 profesionales de empresa y otras organizaciones.

Esto nos permite:

- Tener un conocimiento privilegiado del mercado de la formación: mejores prácticas, lecciones aprendidas, metodologías,
- Conocer en general, las necesidades de las empresas y adecuarlos a ellas, hablar su mismo lenguaje.
- Conocer y tener poder de negociación, a través de las redes en las que nos movemos, con un parque de proveedores- formadores segmentados para todo tipo de necesidades, sectores, presupuestos, ...
- Además disponemos de una agrupación de empresas que nos permite gestionar el crédito de formación de la Fundación Tripartita, sin coste adicional.

Proceso

- **Análisis de la necesidad:** nos llama al tfno: 945 141800 y le hacemos una visita a su empresa para conversar sobre sus inquietudes, problemas, necesidades,...
- **Propuesta formativa.** A resultados de la conversación anterior le enviamos a la mayor brevedad una oferta que trate de adaptarse a sus necesidades y presupuesto.
- **Gestión de su crédito de formación.** La oferta lleva incorporada la gestión de su crédito de la Fundación Tripartita, sin coste adicional. Comunicando su solicitud dentro de los plazos establecidos.
- **Ejecución de la acción**
- **Análisis de los resultados**

Expecialidades:

- Habilidades directivas / Gestión
- Internacional / Marketing
- Calidad / Logística
- Finanzas
- Idiomas para los negocios

PROPUESTAS FORMATIVAS

2016

Habilidades directivas/Gestión

- Access. Cómo explotar la información de tu base de datos
- Access. Diseña tu propia base de datos
- Blogs
- Cómo hablar y persuadir en público
- Dropbox. Almacenamiento de información en Dropbox, trabajar en la nube
- El consejo de administración en la práctica
- Email marketing
- Excel. Empieza a gestionar tus datos en Excel
- Excel. Tablas dinámicas y otras herramientas de explotación de datos
- Internet. Publicidad en internet. Facebook ads, Google shopping y Adwords.
- Ipad para comerciales y empresa
- Mejora personal y profesional
- Motivación y liderazgo de equipos
- Word 2010.Herramientas avanzadas
- Zoho CRM
- Ciberseguridad
- Diagnóstico de la empresa a través del análisis económico financiero
- Método silva
- Apd - introduccion al design thinking
- Expres-arte
- Gestión ágil sistemas kanban
- Habilidades emocionales y trato con personas
- La magia de la comunicación
- Programa de reducción de estrés basado en mindfulness (mbsr)
- Seminario win
- Las 10 claves del éxito personal y profesional
- Cállate y vende
- Comunicación y expresión corporal
- Conferencia tienes 300 segundos
- De la queja a la propuesta de mejora
- Experto en compensación
- Formación 300: Presentaciones de altas prestaciones
- Gestión administrativa de la empresa
- Gestión estratégica
- Introducción a la recompensa total
- Modelo canvas
- Resiliencia organizacional en la práctica



Internacional/Marketing/Comercial

- Cómo hacer un buen diagnóstico previo a la internacionalización
- Curso básico de comercio exterior
- El posicionamiento de marca
- Incoterms 2100
- Investigación de mercados nacionales e internacionales
- Los 25 documentos más importantes en la exportación
- Los créditos documentarios
- Negotiating agency and distribution agreements in English
- Selección y gestión internacional de agentes y distribuidores
- Tributación aduanera y transporte internacional
- Plan de ventas
- Técnicas avanzadas de persuasión y ventas
- Uso comercial del teléfono y el email
- Identificación de la partida arancelaria
- Operaciones triangulares
- Poder sin límites en las ventas
- Fuerza de ventas
- Diseño de catálogos, folletos y publicidad de impacto
- Ecommerce neuromarketing
- Comercio exterior
- Cómo motivar y obtener el máximo de mi equipo
- Eficiencia comercial
- Los 25 documentos más importantes en la exportación
- Programa superior ventas



Calidad/Logística

- Responsabilidad social empresarial
- Iso 9001
- Logística interna
- Logística LEAN operacional
- Claves para optimización de los costes almacén
- Claves para optimización costes preparación pedidos
- Herramientas LEAN aplicadas a la Logística
- Estandarización y codificación logística
- Herramientas satélites para la gestión logística
- Indicadores y Cuadro de Mando Logístico
- Caracterización (ABC) Logística
- Comunicaciones logísticas con clientes y proveedores
- Técnicas logísticas de aprovisionamiento
- Gestión de stocks en tiempos de crisis (siglo XXI)
- Externalización logística
- Logística Inversa operacional
- Integración en la cadena de suministro
- Control de stocks – Inventarios y recuentos
- Técnicas avanzadas de almacén
- SGA para la gestión eficiente del almacén
- Reducción de stocks mediante técnicas de cross docking
- RFID y reducción de costes logísticos
- Prueba móvil de entrega en la logística de distribución
- Claves para la reorganización de la logística interna
- Proceso óptimo de logística interna
- Logística Inversa operacional
- Integración en la cadena de suministro
- Control de stocks – Inventarios y recuentos
- Técnicas avanzadas de almacén
- SGA para la gestión eficiente del almacén
- Reducción de stocks mediante técnicas de cross docking
- RFID y reducción de costes logísticos
- Prueba móvil de entrega en la logística de distribución
- Claves para la reorganización de la logística interna
- Proceso óptimo de logística interna



Finanzas

- ABC de la gestión financiera
- Análisis de balances y estados financieros
- Financiación a corto. Gestión de tesorería y circulante
- La empresa y las entidades financieras
- Contabilidad financiera para pymes
- Gestión de compras
- Nóminas y seguros sociales
- Interpretación de los estados contables
- Finanzas para no financieros

Servicios de coaching y acompañamiento

- Coaching ejecutivo para el alto rendimiento
- Coaching de Equipos
- Coaching empresarial / organizacional
- Coaching personal

Idiomas

- Inglés
- Francés
- Chino
- Alemán





MÁS INFORMACIÓN EN

CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y SERVICIOS DE ÁLAVA
Centro de Formación y Asesoramiento

Manuel Iradier, 17 01005 Vitoria-Gasteiz (Álava-Araba)
Tlfno. 945 150 190

www.camaradealava.com/formacion

formacion@camaradealava.com