

# EG

ESCUELA DE GESTORES



## ESCUELA DE GESTORES XXI

*“Tu primer y más importante trabajo como líder es hacerte cargo de tu propia energía y luego ayudar a orquestar la energía de los que están a tu alrededor”*

Peter Drucker

### METODOLOGÍA

#### FORMACIÓN EN CONOCIMIENTOS, METODOLOGÍA DE GESTIÓN Y DESARROLLO DE HABILIDADES DEL GESTOR.

63 horas de formación presencial en sesiones de 4,5h.

Consultores expertos en gestión empresarial y desarrollo de habilidades y personas de Inforges te transmitirán los principales conceptos que debes dominar como gestor, y te aportarán la metodología para desarrollarlos en tu carrera profesional, siempre a través de sesiones eminentemente prácticas.

#### CAMPUS VIRTUAL.

135 horas de formación online.

#### AUTODIAGNÓSTICO DE DESARROLLO DEL TALENTO CON LA HERRAMIENTA INNERMETRIX + 1 SESIÓN DE COACHING INDIVIDUAL

A través de INNERMETRIX vas a disponer de tu perfil de personalidad, motivaciones y valores de vida y competencias en la toma de decisiones. Después, realizaremos 1 sesión de coaching individual en la que comentaremos tus resultados.

*“Una radiografía de tu persona, con tus fortalezas y áreas de mejora. ¡Te vas a sorprender!”*

### ¿QUÉ VAS A CONSEGUIR CON ESCUELA DE GESTORES?

- Conocer su perfil de competencias profesionales, así como sus fortalezas y debilidades.
- Diseñar un plan de carrera personal y profesional orientado a la consecución de sus objetivos profesionales.
- Disponer de los conocimientos y metodología necesaria para desarrollar el rol de gestor en su carrera profesional.

### NOS DIRIGIMOS A TÍ

Directivo junior, autónomo, emprendedor, mando intermedio y profesional con potencial de desarrollo.

EG es compatible y complementario con la formación de un Master MBA o similar.

» Del 21 de Abril  
al 22 de Junio

ENAE Business School  
Campus Universitario de Espinardo  
30100 MURCIA

Precio: 1.980 € / 100% bonificable F.E.F.E.

## EQUIPO HUMANO / CONSULTORES



**María Jesús Martínez Nicolás.**  
*Directora del Programa Escuela de Gestores.  
Responsable Desarrollo de Personas en Inforges.*

La Sra. Martínez se incorporó a Inforges en 2004. Licenciada en Psicología con especialidad en Recursos Humanos en 1996 por la Universidad de Murcia. Master de Especialización en Dirección de Personal y Gestión de Recursos Humanos. Actualmente desarrolla proyectos de consultoría en RR.HH Inforges Formación.



**Carlos Vicente Caballero.**  
*Coach - Fundador de La Era de los Valientes.*

Coach Asociado a Success Unlimited Network L.L.C., Ingeniero Industrial y Executive MBA. Mas de 15 años desarrollando proyectos como especialista en gestión del cambio, empleabilidad, emprendimiento, consultoría, estratégica y desarrollo del talento. Fundador y responsable de [www.laeradelosvalientes.com](http://www.laeradelosvalientes.com).



**Mª Cruz Marín.**  
*Consultora RRHH*

Licenciada en Psicología por la Universidad de Murcia, RR.HH y en Psicología Clínica. Imparte formación en desarrollo de habilidades, diseño y desarrollo de proyectos de RRHH y consultoría integral. Desarrolla procesos de coaching para directivos y mandos medios. Colabora en procesos de selección para clientes de Inforges. Desarrolla desde 2001, actividad de terapeuta en psicología clínica y orientación personal y familiar.



**Pedro Juan Martín Castejón.**  
*Director de Programas Sociales de la Cátedra de RSC de la Universidad de Murcia. Profesor de Marketing y Habilidades Directivas. Escritor y Conferencista.*

Ingeniero y Economista. Master en Gestión Empresarial por la Universidad Autónoma de Madrid y Master en Antropología Social y Cultural por la Universidad de Murcia. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y Doctor en Antropología Social. Además de impartir docencia en las Universidades de Almería, Granada y Valencia, cuenta con una sólida carrera profesional como Director Comercial y de Ventas en empresas como el grupo Multinacional Donut-Panrico, Vigaceros y Transmisiones Energéticas. Miembro del proyecto europeo REBORN (2020), destinado a la investigación en temas de reemprender y generar una segunda oportunidad a los emprendedores



**Dimas Agudo Carrasco**  
*Diseñador, especializado en investigación para el diseño y la innovación centrada en el usuario: Design Thinking;*

Ha sido investigador en Diseño e Innovación, Design Thinker en Lékué S.L., Director Asociado Design Thinking e Innovación en Quid, y en el Proyecto Frustration Free de Danone Research donde se ocupó de la coordinación de la Investigación Usuarios y Target Senior, implementando metodologías de Design thinking e investigación de todo el departamento de I+D+R, centrándose en el usuario.&#10. Le interesa la co-creación, siendo capaz de unir a empresas y a usuarios, fabricantes y clientes, para juntos poder conseguir dar respuestas y significados a nuevos productos, estrategias, experiencias o servicios.



**Antonio Planes Buitrago.**  
*Socio Director Inforges Consultores*

El Sr. Planes se incorporó a Inforges Consultores en 2008. Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Murcia. Ha sido Director de Organización de Industrias y Director Financiero del grupo Prieto y Grupo Forte. Cuenta con más de 25 años de experiencia en finanzas, organización, gestión empresarial y turn-around corporativo.



**Laura Botella Bernal**  
*Consultora Habilidades - Desarrollo de personas en Inforges*

Licenciada en Psicología en 2012 por la Universidad de Murcia. Máster de Especialización en Dirección de Personal y Gestión de RRHH. Actualmente desarrolla proyectos de consultoría de RRHH en Inforges Formación.



**Ricardo Moreno Meseguer**  
*Director de Operaciones e Innovación de Juver Alimentación. Director del Máster Universitario en Logística y Dirección de Operaciones de ENAE Business School.*

Ingeniero Industrial con especialidad en Organización Industrial por ICAI (Universidad Pontificia Comillas). PDG (Programa de Dirección General) por IESE Business School. Con una trayectoria profesional de más de 20 años de experiencia en Control de Operaciones y Logística. Director de la Catedra Universitaria de Empresa "Juver Alimentación, nutrición y salud" de la Universidad Católica San Antonio (UCAM) y Presidente de la Asociación Española de Autocontrol de Zumos y Néctares (AEAZN).



**Jose Antonio García-Calvo Fernández**  
*Responsable de Operaciones y del área de Business Intelligence & Analytics en nforges Seidor*

Ingeniero en Informática por la Universidad de Málaga. Master en Dirección y Administración de Empresas por ENAE Business School. Cursa actualmente Doctorado en Gestión Corporativa de la Información por la Universidad de Murcia. Ha desarrollado su labor profesional durante más de 30 años en la empresa privada, destacando su paso durante más de 12 años por la multinacional Capgemini. Profesor colaborador en ENAE Business School y miembro de la Junta de Gobierno y Cuerpo Oficial de Peritos del Colegio Profesional de Ingenieros en Informática de la Región de Murcia.



**José Francisco González Rubiño.**  
*Consultor de RRHH - Desarrollo de Personas en Inforges.*

Licenciado en Psicología por la Universidad de Granada. Máster de Especialización en Gestión y Desarrollo de RRHH y Técnico Intermedio en Prevención de Riesgos Laborales. Posee una trayectoria de más de 15 años desempeñando diferentes puestos de responsabilidad en las áreas de selección y formación en Grupo Carrefour. Actualmente desarrolla proyectos de consultoría en Inforges Desarrollo de Personas.



**Raquel Aullón.**  
*Experta en Oratoria.*

Licenciada en Ciencias de la Información, especialidad de Periodismo, por la Universidad Complutense de Madrid, Raquel Aullón ha estado más de una década ligada a los medios de comunicación. Experta en Arte Dramático Aplicado por la Universidad de Alicante, Raquel Aullón ha compaginado su carrera periodística con una extensa formación teatral e interpretativa.

## 21/04 **LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO**



- Metodología Innermetrix y planificación 360°
- Los equipos
- Los equipos de alto rendimiento
- Liderazgo situacional
- Conducción de reuniones

## 23/04 **EL GESTOR COMO CATALIZADOR DE CAMBIOS**



- Bienvenidos a un mundo V.U.C.A.
- Los motivos de nuestra resistencia al cambio
- Las claves para conseguir lo que nos proponemos:
- Motivación y foco
- Como gestionar un proceso de cambio
- Nuevos retos, nuevos hábitos
- La curva de aprendizaje y los estilos de gerencia
- Gestión de proyectos en un mundo cambiante
- Uso de métodos ágiles de gestión de proyectos

## 28/04 **EFICACIA PERSONAL**



- Visión general del tiempo
- Estrategias y método de trabajo
- Planificación y gestión del calendario
- Uso de tareas
- Organización de reuniones
- Colaboración
- ¿Qué hay que hacer para aprender a delegar y como obtener los resultados esperados?
- Razones para no delegar como mayor frecuencia
- 10 pasos que integran el proceso para poder delegar con eficacia.

## 05/05 **VENTA PERSONAL Y DIRECCIÓN DE VENDEDORES**



- ¿Qué es vender?
  - La venta y la influencia en la decisión de un cliente
  - Diferencia entre necesidades y motivaciones de compra
  - Desarrollo del esquema de venta / convencimiento
- Fases en el proceso de ventas
  - Captación, presentación y primeros objetivos a conseguir
  - Etapa de conocimiento del cliente.
  - El descubrimiento de los motivos de compra
  - De las características de una oferta a los beneficios
  - Las objeciones
  - El cierre. Distintas opciones
  - Seguimiento
- Cómo dirigir y motivar al equipo de ventas
  - El proceso de la dirección de ventas
  - La motivación del equipo comercial

## 07/05 **INNOVACIÓN**



- Conocer la metodología System Thinking de Lets Flow
- Desarrollar el pensamiento sistémico para la exploración de conceptos.
- Poner al usuario en el centro del desarrollo de producto.
- Analizar las necesidades, deseos, barreras y frustraciones con el uso de creativity tools.
- Entender la importancia del diseño centrado en el usuario.
- Definir y entender el concepto de valor.
- Analizar el valor económico.
- Entender la cadena de valor y detección de fallos en la misma.
- Visualización de escenarios futuros.

## 12/05 **LA FUNCIÓN FINANCIERA I**



- Finanzas y control de gestión
- Cuenta de resultados y balance. Interpretación
- Indicadores económicos-financieros

## 14/05 **LA FUNCIÓN FINANCIERA II**



- Planificación económico-financiera.
- Control presupuestario y de costes
- Planificación de inversiones
- Productos financieros
- El gestor en tiempos de crisis

## 19/05 **INTELIGENCIA EMOCIONAL, MOTIVACIÓN Y AUTOMOTIVACIÓN**



- La inteligencia emocional, nueva forma de interactuar
- Entender y transformar nuestra estructura emocional: las competencias personales
- Dirigiendo con inteligencia emocional: anticiparse, reconocer y satisfacer las necesidades de los demás
- Convertir dificultades en oportunidades
- ¿Qué es y cómo funciona en el comportamiento humano?
- La teoría de Maslow. El punto de partida
- Una cuestión de actitud: ¿Cómo se mantiene?, ¿es fácil? ¿quién debe mantenerla?
- Principios básicos de la motivación del gestor
- ¿Qué nos mueve y qué nos paraliza en la vida?
- Estrategias de éxito para auto-motivarnos y motivar al equipo.

## 21/05 **GENERANDO VALOR A TRAVÉS DE LA CADENA DE SUMINISTRO**



- Las diez decisiones estratégicas en la gestión de la cadena de suministro
- Organización del área de operaciones: de la aproximación clásica a la gestión por procesos
- La gestión de la cadena de suministro como generadora de valor y de ventaja competitiva
- Sistemas de información para la gestión de la cadena de suministro.

## 26/05 **LA FUNCIÓN ORGANIZATIVA DEL GESTOR**



- Elementos básicos de la estructura organizativa
- Gestión de procesos y Sistemas de Información
- Introducción a los sistemas de gestión de calidad y excelencia
- Organización ejecutiva
- El gestor de equipos humanos

## 28/05 **TRANSFORMACIÓN DIGITAL**



- Transformación vs Digitalización
- La experiencia digital de los clientes
- Competencias duras. Conocimientos y metodología
- Áreas funcionales implicadas
- Competencia blandas. Eligiendo al mejor líder de la transformación
- Plan estratégico de transformación Digital. Caso Práctico

## 02/06 **RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS Y NEGOCIACIÓN**



- Conocimiento de la negociación
- Filosofía y estilo de la negociación
- Clima de negociación
- Tácticas de negociación
- Fases de preparación y sesión de negociación

## 04/06 **LA ORATORIA COMO HERRAMIENTA DE IMPACTO E INFLUENCIA**



- De la idea al mensaje persuasivo
- Lenguaje paraverbal
- Lenguaje corporal
- Perdiendo el miedo escénico

## 11/06 **GESTIÓN DEL ESTRÉS Y MINDFULNESS**



- ¿Qué es el estrés laboral?
- Factores desencadenantes
- Recursos personales y mucho más ...
- Estrategias de prevención y manejo del estrés laboral para gestores. ¿Qué es mindfulness?
- Aplicaciones prácticas: Relajación en visualizaciones  
Relajación en respiración diafragmática, Relajación muscular progresiva de Jacobson y mindfulness.

63 horas presenciales  
135 horas online  
+ 1 Hora de coaching individual

*“Descubre por qué tantas empresas  
y profesionales han hecho que ya vayamos  
por la Edición 21”*

**REALIZA TU INSCRIPCIÓN EN ESCUELA DE GESTORES XXI EN LA WEB DE ENAE:**

The image shows a laptop displaying the ENAE website registration form. The form is titled 'ENAE ESCUELA DE GESTORES' and includes a 'Conectar' button. A red banner at the top right states: 'Si ya ha sido alumno de ENAE, puede recuperar sus datos para el formulario de preinscripción pulsando en Conectar.' Below this, there is a dropdown menu to 'Seleccionar la edición en la que desea inscribirse'. The form is divided into sections: 'Datos personales' (with sub-section 'Identidad' containing fields for Tipo de Documento, Nombre, Apellidos, Sexo, Nacionalidad, Fecha de nacimiento, and Número de pasaporte) and 'Domicilio y medios de contacto' (with fields for País, Provincia, Estado, Municipio, Ciudad, Correo electrónico, Teléfono móvil, and Teléfono fijo).

<http://www.enaes.es/url/eg>