

Calendario de Programas Enfocados 2009-2010

www.iese.edu/enfocados

<i>Dirección Estratégica y Empresa Familiar</i>			
La Misión del Family Office	NEW	14 y 15 abril 2010	Barcelona
Desarrollando la creatividad y la innovación en la empresa		27,28 abril y 11 y 12 mayo 2010	Barcelona
Implantación de la estrategia		8, 9, 10 junio 2010	Barcelona
El rol de la propiedad en la empresa familiar		2 y 3 junio 2010	Madrid

<i>Liderazgo y dirección de personas</i>			
Dirección de Recursos Humanos: la nueva responsabilidad estratégica		23, 24 y 25 marzo 2010	Barcelona
Coaching profesional: desarrollando el talento en la organización		10, 11, 12, 13 mayo, 28,29 y 30 junio 2010	Madrid
Mujer y liderazgo: competencias directivas ,networking y conciliación		7, 8, 9, 10 junio 2010	Madrid

<i>Competencias Directivas</i>			
¿Cómo mejorar mis competencias directivas?		15, 16 febrero y 15 marzo 2010	Barcelona
Negociar con eficacia: tarea diaria en la empresa		24, 25 y 26 noviembre 2009	Madrid
		6, 7 y 8 julio 2010	Barcelona
Como desarrollar mi capacidad relacional		8, 9 y 10 febrero 2010	Madrid
Descubre y desarrolla tu capacidad creativa	NEW	23, 24 y 25 de febrero 2010	Madrid
Comunicar con eficacia y persuasión		16, 17 y 18 marzo 2010	Barcelona
Develop your communication skills		20, 21 y 22 abril 2010	Madrid
Gestión del Tiempo	NEW	20, 21 y 22 abril 2010	Barcelona
Gestión de equipos de alto rendimiento (GEAR)		4, 5 y 6 mayo 2010	Madrid

<i>Finanzas</i>			
Finanzas operativas: gestión del circulante y de la tesorería		20, 21 y 22 octubre 2009	Madrid
		26, 27 y 28 de octubre 2010	Barcelona
Claves operativas del comercio internacional: contratación, riesgos y financiación	NEW	11 y 12 noviembre 2009	Madrid
Gestión de carteras: todo lo que el inversor individual quiso saber		18 y 19 noviembre 2009	Barcelona
Finanzas corporativas		4, 11, 18, 25 febrero, 4 y 11 marzo 2010	Madrid
Contabilidad y finanzas para directivos no financieros		8., 9, 15, 16, 22, 23 febrero, 1 y 2 marzo 2010	Barcelona
		11, 12, 18, 19, 25, 26 mayo, 1 y 2 junio 2010	Madrid

<i>Marketing y dirección de ventas</i>			
Dirección de ventas: dirigir, organizar y fidelizar al equipo de ventas		20, 21 y 22 oct. 2009 / 19, 20, y 21 oct 2010	Barcelona
		13, 14 y 15 abril 2010	Madrid
Cómo diseñar sistemas de remuneración variable en el equipo de ventas		17 y 18 febrero 2010	Madrid
Marketing estratégico		22, 23, 24 y 25 febrero 2010	Barcelona
Orientar la organización al cliente: clave para competir con éxito		18, 19 y 20 mayo 2010	Barcelona

<i>Operaciones y Tics</i>			
Excelencia en las Operaciones: clave para la competitividad	NEW	24 y 25 noviembre 2009	Madrid
Nuevos hallazgos en la gestión de proyectos		25, 26, 27 enero, 1 y 2 de febrero 2010	Barcelona
El impacto de la nuevas tecnologías en los modelos de negocio	NEW	4, 5 y 6 mayo 2010	Barcelona

<i>Sectoriales</i>			
Gestión de instituciones culturales		8, 9, 10 y 11 marzo 2010	Madrid