

L	M	M	J	V	S	D
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	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, 18 de noviembre de 10:00 a 12:00 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



### Seminario para la Creación de Empresas:

Miércoles, 11 y 25 de noviembre 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

## Concurso Experiencias Emprendedoras 2015

El Concurso organizado por el CEEI Valencia y con la colaboración de CEV, AJEV, Adlyse Valencia y el Club de la Oratoria CV, tiene por finalidad, fomentar el desarrollo de nuevos modelos de negocio entre los emprendedores de nuestra Comunidad.



Plazo presentación: hasta 16 de noviembre 2015

Más información: [www.ceei-valencia.com](http://www.ceei-valencia.com)

## Itinerario para la Creación y Consolidación de Empresas

El Itinerario está destinado a apoyar y fomentar la creación de empresas de carácter innovador. Las personas seleccionadas, realizarán un Curso de formación empresarial, organizado por el Ayuntamiento de Valencia e impartido por el equipo técnico del CEEI Valencia, de 100 horas de duración, combinando sesiones de contenido teórico y de acompañamiento y orientación práctica.



Plazo de presentación: hasta el 12 de noviembre 2015

Más información: [www.valenciaemprende.es](http://www.valenciaemprende.es)

## JORNADAS ABIERTAS

Jueves

### “Hablar en público para convencer y vender”

Objetivos:

Defender nuestra posición delante del público al que nos vamos a enfrentar. Aprender a hablar en base a Ventajas y Beneficios.

Conocer las técnicas de expresión verbal y no verbal útiles para defender tu presentación.

Vencer el miedo al ridículo, a hablar en público y a exponerse ante el auditorio.

Programa:

- Cómo hacer una presentación persuasiva; que capte la atención a través de la técnica ANSVA
- Los 4 magníficos de la expresión no verbal. Cómo controlarlos para que convengan
- Aprender a hablar de Ventajas y Beneficios
- Cómo hacer de mí, a través de la oratoria, mi mejor producto
- Cómo gestionar las objeciones y pasar a la acción

Jueves, 12 de noviembre de 16:30 a 20:00 h.

### “Investigación de mercados: Herramientas para reducir la incertidumbre”

Objetivos:

Analizar la vinculación entre “Marketing” e “Investigación de mercados”: Para qué sirve, para qué no sirve y cómo puede ayudar a tomar decisiones.

Conocer la caja de herramientas de un investigador de mercados: qué nos dice cada una y cómo se utiliza esa información. Explicar ejemplos de empresas que no tuvieron en cuenta la opinión del cliente y aplicar de forma participativa los conceptos explicados con un caso práctico.

Programa:

- Conceptos teóricos: evolución de la investigación de mercado y conceptos clave.
- Instrumentos utilizados en los estudios de mercado, sus ventajas y las razones para utilizar uno u otro dependiendo de qué queramos conocer.
- Conocer ejemplos reales de empresas y a aplicar lo aprendido con un ejercicio práctico.

Jueves, 26 de noviembre de 16:30 a 20:00 h.