



London



Tokyo



New Delhi



New York



Berlin



aquora  
BUSINESS EDUCATION



CONFEDERACIÓN DE CUADROS  
Y PROFESIONALES

## SEMINARIOS PROFESIONALES MAYO - JUNIO 2014 ALICANTE

### SEMINARIOS INTENSIVOS

Los seminarios intensivos de Aquora Business Education, permiten con una **inversión reducida** tanto en tiempo como dinero, **mejorar la productividad y el rendimiento de las personas**. Son actividades muy focalizadas en el **uso de herramientas** muy comunes en la **gestión de la empresa**.

Los cursos podrán **bonificarse total o parcialmente** según el crédito de formación disponible y el número de empleados de cada empresa.

**CONDICIONES PREFERENCIALES PARA**  
Afiliados a la **CONFEDERACIÓN DE**  
**CUADROS Y PROFESIONALES: 10%**



### DIRECCIÓN DE PERSONAS

En un entorno muy cambiante como el actual, muchos se preguntan si los directivos poseen las cualidades necesarias para afrontar estos cambios con éxito, por lo que podemos afirmar que el desarrollo de habilidades directivas y personales es fundamental para cualquier profesional que dirige equipos humanos y organizaciones.

**FORMADORES: FERNANDO BOTELLA Y CARMEN TORRALVO**



**Duración:** 24 horas

**Fechas:** Días 5, 12 y 26 de junio de 2014; de 9:00 a 18:30 horas.

### HERRAMIENTAS FINANCIERAS PARA LA DIRECCIÓN

Todo directivo debe entender y saber analizar la información económica de su empresa. Incluso sin ser

especialista en el área, es fundamental tener unos conocimientos mínimos que aseguren una correcta comprensión de la realidad económica de la empresa que le facilite la toma de decisiones.

## FORMADORES: **JOSÉ ANTONIO PICÓ Y JAVIER CERÓN**



**Duración:** 40 horas

**Fechas:** Del 2 de junio al 3 de julio de 2014; los lunes y jueves de 16:30 a 21:30 horas

## **CÓMO INCREMENTAR SUS VENTAS. VENTA CONSULTIVA: Con la experiencia no basta**

Vender, ya no es fácil. Por dura que parezca, ésta es la realidad a la que se enfrentan las empresas hoy. Una realidad que se traduce en mayor dificultad para vender y en mayor riesgo de supervivencia empresarial. Pero, ¿han cambiado las empresas la manera de vender para hacer frente a la actual situación?.

## FORMADOR: **EDUARDO ROSSER**



**Duración:** 8 horas

**Fechas:** 11 de junio de 2014; de 9:00 a 18:30 horas.

## **ORATORIA AVANZADA. Presentaciones eficaces**

Somos lo que comunicamos, por ello hablar en público con confianza y claridad es clave para poder impactar en la audiencia y conseguir que sus presentaciones profesionales sean exitosas.

## FORMADORES: **GABRIEL FERRER, JUAN CARLOS REQUENA Y FRANCISCO MIRA**



**Duración:** 20 horas

**Fechas:** Días 10 y 17 de junio y 1 y 8 de julio de 2014; de 16:30 a 21:30 horas.

## **TALLER DE MARKETING ONLINE PARA DIRECTIVOS**

Hablar sobre la importancia que lo digital tiene hoy en día en el mundo de los negocios resulta evidente para cualquier persona con responsabilidad en el ámbito empresarial. Incluso para empresas totalmente “físicas”, es necesario determinar el nivel de presencia y visibilidad que desean tener en el mundo virtual como escaparate o gestor de negocios de la organización.

## FORMADORES: RICARDO TAYAR Y FERNANDO MACIÁ



**Duración:** 16 horas

**Fechas:** Días 2 y 9 de julio de 2014; de 9:00 a 18:30 horas.

Advertencia: Este correo electrónico contiene información privada y estrictamente confidencial. Si usted no es el destinatario del presente mensaje, no tiene autorización para leerlo, retenerlo o difundirlo. El correo electrónico no permite asegurar ni la confidencialidad ni la correcta recepción de los mensajes, si usted estuviera disconforme con su utilización, le rogamos que nos lo haga saber.

De conformidad con la LOPD, le recordamos que sus datos han sido incorporados a un fichero automatizado de datos de carácter personal del que es titular CONSULTING EMPRESARIAL COACHING Y FORMACIÓN, S.L., debidamente registrado ante la AEPD y cuya finalidad es servir de soporte a los datos de contacto para publicidad y prospección comercial, habiéndose obtenido los datos de fuentes accesibles al público o del propio interesado. Así mismo le informamos que sus datos no serán cedidos a terceros sin su consentimiento, pudiendo ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición en [info@aquora.es](mailto:info@aquora.es)