



SEMINARIOS PROFESIONALES

LIDERAR MARCAS EN EL SIGLO XXI

Valencia, 27 y 28 de marzo de 2008

Dirigir empresas para mejorar la reputación y aumentar el beneficio

OBJETIVO

Un curso diseñado para mejorar las habilidades de los directivos en el ámbito del liderazgo, poner sus organizaciones al servicio de la innovación, la mejora y la búsqueda de la excelencia, e incrementar sus beneficios y su presencia en el mercado.

QUIÉN DEBE ASISTIR Y POR QUÉ

Directivos de empresas interesados en revisar los modelos de dirección, motivación y liderazgo de sus compañías, y mejorar sus resultados.

BENEFICIOS

- Obtención de una mayor eficiencia de sus recursos y mejora de su competitividad.
- Transformación de sus habilidades hasta alcanzar un mayor nivel de impacto en aquellos que le rodean.
- Compartir diálogos y puntos de vista con expertos en la materia y profesionales de otros sectores.

PONENTES

XAVIER OLIVER

Presidente de BBDO España desde 1980 a 2007.

Actualmente es profesor de Estrategia Comercial en el Instituto de Estudios Superiores de la Empresa (IESE). Profesor Asociado de la Facultad de Comunicación de la Universidad de Navarra. Doctor en Comunicación y consultor para diversas empresas e instituciones en los ámbitos de dirección, liderazgo, comunicación y marketing.

ALFONSO SÁNCHEZ TABERNEIRO

Catedrático de Empresa Informativa de la Facultad de Comunicación de la Universidad de Navarra y Director del *Centro Internacional de Empresas de Comunicación* del IESE.

Ha sido Decano de la Facultad de Comunicación de esa Universidad (1996-2005) y Presidente de la Consultora Mediación (1997-2005). Investigador y consultor especializado en gestión, dirección y liderazgo.

CONTENIDO

El curso está basado en el análisis de casos prácticos, que combinan el estudio de situaciones reales, el ejercicio de habilidades de liderazgo y el repaso de conocimientos y principios teóricos. Requiere trabajo previo y participación activa de los asistentes, en torno al siguiente programa:

LIDERAR EN TIEMPOS DE INCERTIDUMBRE - Liderar en mercados de intensa competencia; estrategia y liderazgo; la gestión del caos; el líder como elemento transformador y creador de proyectos.

LIDERAZGO E INNOVACIÓN -Reinvención y decadencia; innovación y rentabilidad; distintas opciones para innovar; el líder como agente de cambio; indicadores de innovación. Consolidación de la cultura innovadora.

LA TAREA DEL LÍDER -Rasgos que caracterizan al líder; defectos y virtudes clásicos; liderazgo y aprendizaje; las barreras para el liderazgo; motivación y desarrollo profesional; comunicación y liderazgo; aprender a liderar.

LIDERAR EMPRESAS PARA LIDERAR MERCADOS - Cómo innovar en sectores maduros; sectores dinámicos vs. sectores estancados; marketing, posicionamiento y liderazgo; anticipación y visión de futuro.

LIDERAZGO Y DIRECCIÓN DE PERSONAS - Liderazgo vs. gestión; identificación de colaboradores; gestión de equipos; motivación; autoridad, coherencia y respeto; liderazgo por valores; misión y liderazgo.

TIPOS DE LIDERAZGO - Liderar a los distintos niveles de la organización; carisma vs. Liderazgo gris; Liderazgo individual vs. Liderazgo colectivo.

INSCRIPCIÓN, LUGAR Y FECHAS

Lugar y Fecha: Valencia, Hotel Astoria Palace 27 y 28 de marzo de 2008

Precio: 725 Euros.

Inscripción Anticipada **antes del 20 de febrero:** (-20%): 580 €.

Inscripción Anticipada Suscriptores **antes del 20 de febrero:** (-25%): 543,75 €.

Inscripción **Suscriptores después del 20 de febrero:** (-10%): 652,50 €.

Contacto: Juan Antón de Salas / Cristina Muñoz

formacion@c4einteractive.com.

+34 963.692.408



FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN:

Te agradecemos que realices la inscripción enviándonos por fax el siguiente formulario a C4E Consulting Services, -Dpto. de Formación- SPAIN, Valencia. (+34) 963 608 597.

DATOS DE LOS PARTICIPANTES:

1. D./ Dña.	Empresa:
* E-mail:	Cargo:
2. D./ Dña.	Empresa:
* E-mail:	Cargo:
3. D./ Dña.	Empresa:
* E-mail:	Cargo:
4. D./ Dña.	Empresa:
* E-mail:	Cargo:
5. D./ Dña.	Empresa:
* E-mail:	Cargo:

(*) La información solicitada en este campos es necesaria para el puntual envío de información referente al seminario.

DATOS DE LA EMPRESA PARA LA FACTURA:

Nombre Fiscal	CIF:
Dirección:	C.P.:
Ciudad, Provincia:	Teléfono:

DETALLES PARA EL PAGO

	Precio	nº asistentes	Total
Inscripción Ordinaria			
Inscripción antes de 20/02/08			
Inscripción después de 20/02/08			
		TOTAL	
		+ 16% IVA	
		TOTAL +IVA	

OBSERVACIONES

La reserva de la plaza sólo puede realizarse a través del envío por fax de este formulario. La inscripción será válida en el momento en que se confirme el pago íntegro del total de la inscripción.

Forma de Pago: Transferencia Bancaria a nombre de C4E Consulting Services al Número de Cta: 2013 1109 80 0200168568

Cancelación: la cancelación por parte del participante deberá hacerse al menos 10 días hábiles antes del inicio del curso. En este caso se retendrá un 20% del importe pagado en concepto de gastos administrativos de cancelación. En caso de que la cancelación se produzca fuera de este plazo, no se realizará ninguna devolución.

En el caso poco probable de que el curso tuviera que ser cancelado, C4E devolverá el importe completo o bien otorgará un crédito por el mismo importe para asistir a otro curso o seminario. Sin embargo no se hará responsable del resto de gastos en los que haya podido incurrir el participante.