

TOP DIRECCIÓN

Castilla-La Mancha

top  **dirección**
seminarios

SEMINARIOS
2011

- **LIDERAZGO**
- **MARKETING DIGITAL.
REDES SOCIALES**

INTRODUCCIÓN

Tras el éxito manifestado en ediciones anteriores, una vez más, la Confederación Regional de Empresarios de Castilla-La Mancha (CECAM CEOE-CEPYME C-LM) organiza los Seminarios TOP DIRECCIÓN en colaboración con las Organizaciones empresariales provinciales y patrocinados por GlobalCaja, Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha y Fondo FEDER, ofreciendo a empresarios y directivos de la región un servicio formativo de alto nivel y valor añadido, como fuente generadora de ideas y de apoyo a la dirección estratégica de la empresa.

Con la experiencia que nos avala, se han seleccionado dos temáticas relativas a diferentes ámbitos de especial relevancia, como son **Liderazgo** y **Marketing Digital. Redes Sociales**, impartidas por *speakers* de reconocido prestigio a nivel nacional e internacional; con una metodología de impartición eminentemente participativa, propiciando la mejora de competencias y habilidades de los directivos y empresarios castellano-manchegos.

A través de un bloque de 10 seminarios de gran calidad y especialización formativa, que se celebrarán en las cinco capitales de provincias, se formará en aspectos innovadores a aquellas empresas de la región que persigan la excelencia empresarial, proporcionando y dotando a los asistentes de herramientas de trabajo, ideas innovadoras, que propicien nuevas culturas organizativas, mayor competitividad, posicionamiento y diferenciación.

Con este proyecto, pretendemos dar respuesta nuevamente, en Castilla-La Mancha, a las inquietudes y necesidades de empresarios y directivos en temas de máximo interés, en una época en que las ideas innovadoras son facilitadoras del éxito empresarial.

Saludos



LIDERAZGO

Las claves del éxito del Líder
del Tercer Milenio

José Manuel Casado



Contenido

Decía el afamado Paul Valery: «El problema de nuestro tiempo es que el futuro ya no es lo que era», algo especialmente cierto en lo que al mundo de los negocios se refiere. En el cambio de concepción han influido muchos elementos que han transformado la faz de la tierra, haciéndola mucho más plana, a la que deberíamos añadir también el calificativo de líquida; y a ello han contribuido de manera determinante fenómenos como la caída del muro de Berlín, la aparición de Internet, la configuración de herramientas de *workflow*, el acceso libre a los códigos fuentes con ejemplos exitosos como el de Linux, Wikipedia, etc., la aparición innovadora de fórmulas como el *insourcing*, el *outsourcing*, y el *offshoring*, el nacimiento de buscadores como Google, Yahoo! o MSN y la velocidad en el trasiego y traslado de datos e información con suficiente estructura como para tomar decisiones. Estos acontecimientos han cambiado el mundo, la forma como en él se trabaja y se dirigen las organizaciones.

En este contexto más global, virtual y complejo que preside la segunda década del **Tercer Milenio**, **sólo la imaginación de las organizaciones y la capacidad de sus líderes marca la diferencia entre el éxito y el fracaso**. Pero el liderazgo es un proceso complejo y dinámico de influencia sobre las personas para conseguir resultados; por lo que, podemos decir que **liderazgo es igual a atributos por resultados**.

¿Conoce los atributos básicos que garantizan los resultados de este Tercer Milenio? ¿Cuáles son las claves del éxito en este nuevo contexto? ¿Qué tiene que hacer hoy para seguir estando mañana en primer lugar?



Dirigido a

Empresarios y directivos que quieran conocer las capacidades y atributos del líder que imperará en el Tercer Milenio, como facilitadores del éxito, en un entorno cada vez más competitivo y globalizado.

Temática

- ¿Qué está pasando?: Globalización 3.0.
- La condición principal.
- La misión número 1 del líder del Tercer Milenio.
- Autoadministración personal:
La base del *self-management*.
- Nuestro modelo mental.
- Principios de eficiencia.
- Las claves del éxito del líder del Tercer Milenio.





MARKETING DIGITAL. REDES SOCIALES

**Cómo integrar las Redes
Sociales en nuestras estrategias
de Marketing**

Joost Van Nispen



Contenido

Qué funciona y qué no en las redes sociales.

Ningún elemento del marketing *mix* ha dado tanto que hablar últimamente como las redes sociales. Y sobre ningún asunto se han difundido tantos mitos. Joost Van Nispen, nos ayudará a separar el trigo de la paja. Expondrá cómo las redes sociales, lejos de sustituir a otras formas de marketing, aportan un ingrediente adicional que convertirá en aún más eficaces nuestras estrategias para generar tráfico a nuestras páginas web (y comercios) y convertirlo en ingresos para nuestras empresas.

En una ponencia iconoclasta llena de ejemplos y casos prácticos, Joost nos explicará los **aciertos y falacias del nuevo marketing digital, social y móvil**, qué nos puede aportar y cómo conseguirlo. Nos enseñará cómo escuchar mejor a los clientes, cómo adaptarnos a sus necesidades uno a uno, cómo implicarles en nuestras empresas y cómo convertirlos en difusores de nuestros valores. **Las marcas ya no se anuncian; se relacionan** y colaboran con sus clientes. **El principal ingrediente de las marcas actuales es nuestra REPUTACIÓN**, lo que los demás dicen de nosotros, no lo que nosotros decimos. Las nuevas tecnologías de la computación en la nube y de la geolocalización fomentarán aún más estas oportunidades, las convertirán en más poderosas y bajarán dramáticamente los costes de su implementación.

«Los clientes te dan dinero. Los fans te dan su corazón»



Dirigido a

Empresarios y directivos que quieran conocer las posibilidades que ofrece el marketing digital «redes sociales» y la búsqueda de nuevos modelos de negocio, incorporando dichas estrategias al desarrollo de marca y reputación.

Temática

- Mitos y realidades de las redes sociales y su papel en nuestro marketing.
- Clientes y fans, por qué la diferencia es importante.
- La escalera del éxito:
Escuchar - Adaptar - Involucrar - Participar.
- Las **marcas** ya no se anuncian, se **RELACIONAN**.
- Cómo gestionar la reputación de nuestra empresa a través de las redes sociales.
- Por qué la gestión de la relación con el cliente ya no es suficiente.
- La experiencia del cliente y cómo gestionarla.
- El nuevo marketing de proximidad: ofertas locales irresistibles a través del teléfono móvil.
- Marketing e innovación: cómo compaginar las revoluciones tecnológicas con un cliente cuyas motivaciones no han cambiado en 50.000 años.





Los 10 seminarios
TOP DIRECCIÓN 2011
se celebrarán en:

LIDERAZGO

Las claves del éxito
del Líder del Tercer Milenio

PONENCIA: José Manuel Casado

- Martes, 27 de septiembre en Albacete.
- Jueves, 29 de septiembre en Cuenca.
- Viernes, 30 de septiembre en Guadalajara.
- Miércoles, 5 de octubre en Ciudad Real.
- Jueves, 6 de octubre en Toledo.

MARKETING DIGITAL. **REDES SOCIALES**

Cómo integrar las Redes Sociales
en nuestras estrategias de Marketing

PONENCIA: Joost Van Nispen

- Martes, 8 de noviembre en Albacete.
- Miércoles, 9 de noviembre en Ciudad Real.
- Jueves, 10 de noviembre en Cuenca.
- Martes, 15 de noviembre en Guadalajara.
- Miércoles, 16 de noviembre en Toledo.



INSCRIPCIONES

www.cecarn.es/topdireccion

CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE ALBACETE (FEDA CEOE-CEPYME)

C/ Rosario, 29

02001 ALBACETE

Tfno.: (967) 21 73 00 / 21 73 01

Fax: (967) 24 02 02 / 21 21 49

CONFEDERACIÓN PROVINCIAL DE EMPRESARIOS DE CIUDAD REAL (CEOE-CEPYME de Ciudad Real)

Ctra. Ciudad Real - Valdepeñas, Km. 3

13170 MIGUELTURRA (Ciudad Real)

Tfno.: (926) 25 03 00

Fax: (926) 25 03 08

CONFEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DE CUENCA (CEOE-CEPYME Cuenca)

C/ Cardenal Gil de Albornoz, 2 - 5ª P.

16002 CUENCA

Tfno.: (969) 21 33 15

Fax: (969) 22 96 16

CONFEDERACIÓN PROVINCIAL DE EMPRESARIOS DE GUADALAJARA (CEOE-CEPYME Guadalajara)

C/ Molina de Aragón, 3

19003 GUADALAJARA

Tfno.: (949) 21 21 00 / 21 21 05

Fax: (949) 21 63 98

FEDERACION EMPRESARIAL TOLEDANA (FEDETO CEOE-CEPYME Toledo)

Paseo de Recadero, 1

45002 TOLEDO

Tfno.: (925) 22 87 10

Fax: (925) 21 18 12





PATROCINAN



"Una manera de hacer Europa"

www.cecama.es/topdireccion