

## **CLUB DE TU NEGOCIO**

### **Sexta Edición**

Tras el éxito de las pasadas Ediciones del Club de tu Negocio y con el ánimo de que se convierta en una constante en la Asociación, el próximo mes de noviembre realizaremos la VI Edición del mismo. Analizada las pasadas convocatorias y siguiendo el mismo criterio de habilitar un espacio para que podáis realizar y perfeccionar vuestro negocio.

Las veinte empresas participantes van a tener la oportunidad de realizar una acción formativa encaminada a potenciar herramientas que permitan el cambio de actitudes, para dotarlas del conocimiento necesario en técnicas y prácticas para alcanzar un mayor rendimiento negociador a través de diferentes empresas que sesión a sesión irán mostrando las píldoras formativas.

Cada empresa representara un sector, no pudiendo haber mas de una empresa del mismo sector.

El orden de selección de las mismas, será por rigurosa orden de presentación de solicitudes.

En las pasadas Ediciones hemos visto la importancia de la asistencia de todas las empresas a todas las sesiones, por ello requerimos un compromiso por escrito de la asistencia a todas ellas.

**La cuota de inscripción y participación al Club de tu Negocio es de 60 €**

Aquellas solicitudes que no puedan ser atendidas por estar completado el cupo de las mismas, quedaran en reserva para la siguiente convocatoria del Club de tu Negocio.

## **IMPORTANTE:**

Las empresas que quieran inscribirse al Club de tu Negocio deberán comprometerse a la asistencia de las 10 sesiones, en el **horario de 13:00 a 15:00**.

**En el caso de no poder asistir a alguna sesión**, deberán tener previsto un sustituto de su empresa, que ocupe el lugar suyo durante la sesión que no pueda asistir, con motivo de no fomentar vacantes.

En la inscripción al Club de tu Negocio se deberán señalar la persona de referencia que les sustituirá en caso de no poder asistir alguna de las sesiones en el mismo instante de solicitar la participación.

Para poder participar deberán enviar un email con el formulario de inscripción relleno, a la siguiente dirección [mlopez@ajemadrid.es](mailto:mlopez@ajemadrid.es) indicando en el asunto ***el club de tu negocio***.

En total serán 20 empresas asociadas a AJE Madrid que tendrán la oportunidad de estar a lo largo de las 10 sesiones.

En cada sesión tendrán la oportunidad de participaran 4 empresas (no Asociados ) de carácter invitado. Solamente podrán asistir a una sesión. Cada sesión tendremos 4 empresas nuevas.

Cronograma de las sesiones:

1.- Presentación de los participantes.

Cada empresa dispondrá de un minuto para exponer su servicio/producto.

2.-Después pasaremos a 45 minutos de formación por parte de la Empresa que imparta dicho modulo (temario indicado mas abajo).

3.- Por último tendremos el resto del tiempo para conocernos y saber a que nos dedicamos cada uno de forma mas personal, haciendo networking activo y tomando un pequeño almuerzo.

De cada una de las sesiones se llevara un control de las negociaciones y las maduraciones de cada una, así como el esfuerzo realizado para generar sinergias entre ellas

## **SESIONES FORMATIVAS**

**14 de noviembre** SESIÓN 1ª: MODIFICACIÓN DE HÁBITOS Y COSTUMBRES

Ponente: Javier Clavero – Las Leyes del Éxito

Lugar de celebración: Vivero de Empresas de San Blas, C/ Alcalá, 586, 5ª planta

**28 de noviembre** SESIÓN 2ª: HABLAR EN PÚBLICO

Ponente: Laura Echevarría – Quattro Coaching

Lugar de celebración: garAJE, C/ Matilde Díez, 11

**9 de enero** SESIÓN 3ª: TÉCNICAS DE EXPRESIÓN Y MODULACIÓN DE LA VOZ

Ponente: Javier Clavero y Gema – Las Leyes del Éxito

Lugar de celebración: Vivero de Empresas de San Blas, C/ Alcalá, 586, 5ª planta

**23 de enero** SESIÓN 4ª: COMUNICACIÓN Y TÉCNICAS DE VENTA

Ponente: Eduardo Lorenzo – Freeman y la Luz

Lugar de celebración: garAJE, C/ Matilde Díez, 11

**6 de febrero** SESIÓN 5ª: ORGANIZACIÓN Y PLANIFICACIÓN DEL TIEMPO

Ponente: Javier Clavero – Las Leyes del Éxito

Lugar de celebración: Vivero de Empresas de San Blas, C/ Alcalá, 586, 5ª planta

**20 de febrero** SESIÓN 6ª: HABILIDADES DIRECTIVAS

Ponente: Luis Antonio Arias – Quattro Coaching

Lugar de celebración: garAJE, C/ Matilde Díez, 11

**6 de marzo** SESIÓN 7ª: CÓMO MONTAR UNA ESTRATEGIA DE NEGOCIO

Ponente: Mónica Bustamante – Da un paso

Lugar de celebración: Vivero de Empresas de San Blas, C/ Alcalá, 586, 5ª planta

**20 de marzo** SESIÓN 8ª: LA GESTIÓN DEL CAMBIO HACIA LA ACCIÓN EFECTIVA

Ponente: Ofelia Cendón – TRCD Business

Lugar de celebración: garAJE, C/ Matilde Díez, 11

**3 de abril** SESIÓN 9ª: PRESENTACIONES EFICACES

Ponente: Laura Echevarría – Quattro Coaching

Lugar de celebración: Vivero de Empresas de San Blas, C/ Alcalá, 586, 5ª planta

**17 de abril SESIÓN 10ª: PRESENTACIÓN FINAL**  
Comparativa y análisis con la presentación inicial  
Lugar de celebración: garAJE, C/ Matilde Díez, 11

## **PROFESORADO**

El profesorado está constituido por profesionales acreditados expertos en la materia garantizando el rigor de los contenidos teóricos y prácticos y contando además con experiencia docente dentro de grandes y pequeñas organizaciones.

## **MEDIOS DIDÁCTICOS**

Carpeta completa con Cuaderno y Bolígrafo.

## **CERTIFICADO DE PARTICIPACIÓN**

La Asociación de Jóvenes Empresarios de Madrid extenderá un Diploma acreditativo a las personas asistentes, tras la realización del curso

## **Organiza**



## **Patrocinadores**



**B Sabadell**