

AULA DE INTERNACIONALIZACIÓN

Taller: 'Gestión Estratégica de Contactos Internacionales'

Ciudad Real, 09 de abril de 2019

Cámara de Comercio de Ciudad Real, de 09:30 a 14:30 h y de 16:00 a 18:30 h

El objetivo de la Gestión Estratégica de Contactos, es la mejora de la competitividad de profesionales y organizaciones a través del desarrollo de técnicas y habilidades sociales, orientadas a la aceleración de nuevas oportunidades de negocio en un contexto de trabajo internacional.

La visión estratégica del programa de este taller, se centra en dotar a los alumnos de los conocimientos y habilidades para entender cómo se trabaja la red de contactos alineándola a nuestros objetivos personales y profesionales. Es un taller 100% útil, orientado en definir estrategias para trabajar de forma eficiente la consecución de diferentes objetivos profesionales: actividad comercial; gestión de equipos y proyectos; relaciones institucionales; relaciones con los medios; gestión de imagen corporativa, e imagen personal, etc.

Nuestra red de contactos es uno de los activos más valiosos que creamos y deberíamos mantener a lo largo de nuestra carrera profesional. Saber cómo alinearla a nuestros objetivos o necesidades, como hacerlo crecer o como definir estrategias orientadas a optimizar su gestión, para interactuar en ella trasladando la sensación de ser un activo valioso, es esencial para ser un buen profesional. El taller se crea para dar respuesta a la necesidad de gestionar de forma eficiente las agendas de contactos e integrar en esta gestión algunas de las redes de networking profesionales como LinkedIn, Xing, Internations, etc.

La Cámara de Comercio de Ciudad Real, con la cofinanciación de Globalcaja a través del Aula de Internacionalización, organiza este Taller que tendrá lugar en la Cámara de Comercio de Ciudad Real, calle Lanza 2, el próximo 09 de abril, martes, en horario de 09:30 a 14:30 h. y de 16:00 a 18:30 h.

Dirigido a

Empresarios, directores y técnicos del departamento comercial, marketing e internacionalización, así como emprendedores y cualquiera interesado en la materia.

Programa

Duración: 7'5 horas presenciales

1. Introducción a la Gestión Estratégica de Contactos Internacionales.

- Concepto de Capital Relacional, y su importancia a nivel profesional.
- ¿Cómo surge la gestión Estratégica de Contactos?
- Primeros conceptos para analizar nuestra red y su valor potencial:
 - Grados
 - Valor
 - Tipología de los contactos

2. Alineación Estratégica de la red de Contactos Internacionales.
 - Reconocimiento de nuestra Red de Contactos.
 - Estrategias para acelerar los objetivos.
 - ¿Cómo fortalecer nuestra Posición política, en nuestra red?
 - Técnicas para trabajar con adversarios.
 - Recomendaciones para una comunicación eficiente.
3. Liderazgo y Principios Éticos, para trabajar la GECl.
 - Principios Éticos de un Líder.
 - El Líder y los Seguidores. (Trabajando en mi Red de Contactos)
 - La Confianza, como factor estratégico.
 - Tácticas para mejorar la Confianza.
4. Creer en uno mismo y en lo que hace.
 - Motivación y Autoestima, como mejorarla.
 - Desarrollar el proyecto personal.

Profesorado

Alberto García-Lluis Valencia, asesor experto en transformación digital y blockchain.

Más información

La cuota de inscripción en el Taller es de 50'00 euros por alumno, (socios del Club de Exportadores, inscripción gratuita previa solicitud) Para el desarrollo del Taller será necesaria la inscripción de un mínimo de 15 alumnos.

[CONVOCATORIA Y FICHA DE INSCRIPCIÓN](#)

En página web www.camaracr.org

Área de Formación - Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Ciudad Real

Juana Fernández-Luengo

Teléfono: 926 27 44 44

Fax: 926 25 56 81

formacion@camaracr.org