



**ONTINYENT**

**E S T R A T E G I A 2 0 2 3**



ONTINYENT

**FORMWORKING**

**¿Qué es?**



ONTINYENT



“

## Relaciones Empresariales

Fomentar  
y mejorar



ONTINYENT



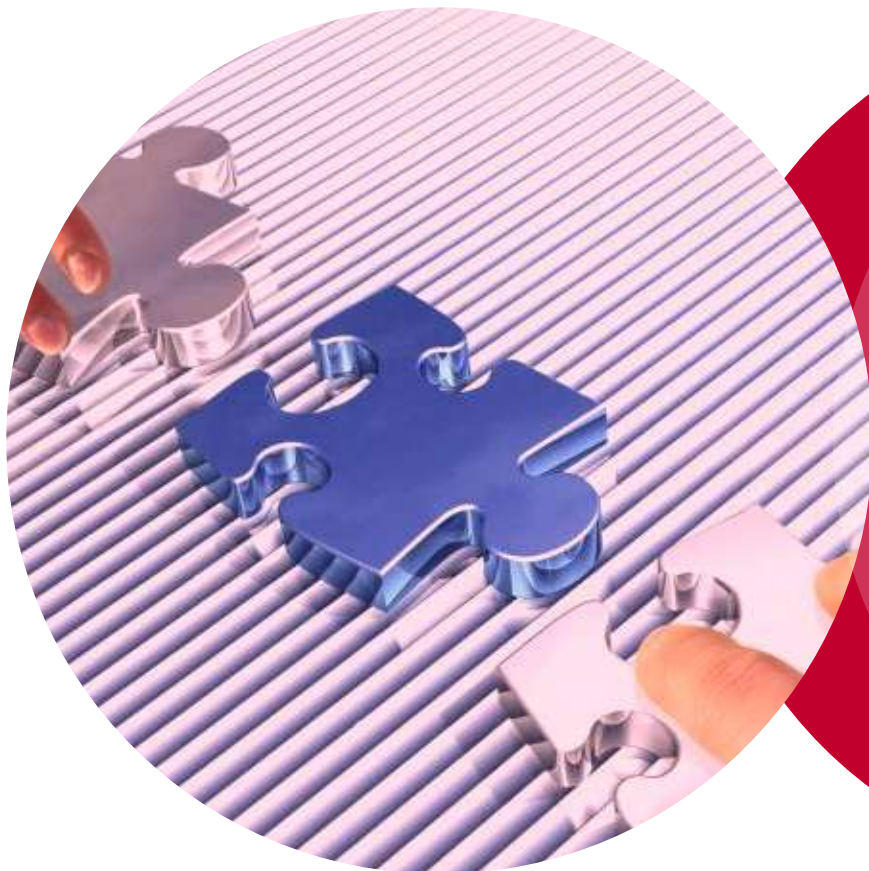
“

**Ponencias**

Ampliar  
conocimientos



ONTINYENT



“

**Sinergias**

Crear



ONTINYENT



“  
**Relaciones  
+Ponencias  
+Sinergias**

Trabajando  
en equipo



ONTINYENT

**FORMWORKING**

Habilidades  
**Directivas**

**2023**

## HABILIDADES DIRECTIVAS

Los objetivos de este ciclo de conferencias están orientados al desarrollo de habilidades clave en la gestión y dirección de la empresa. Los ponentes elaboran cada acción formativa en formato de conferencia, tratando los aspectos del programa de tal manera que los asistentes son capaces de realizar su propio

autodiagnóstico con áreas de mejora. Tras la exposición de cada ponente se genera un coloquio con los asistentes para resolver dudas y profundizar en aquellos temas que sean de mayor interés.

Contamos con la colaboración de:

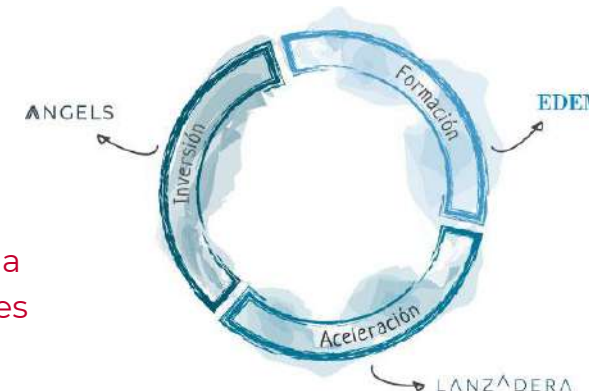




ONTINYENT

# UN GRAN POLO EMPRENDEDOR EN EL MEDITERRÁNEO

**Marina de Empresas**, tiene como misión formar, asesorar y financiar a los emprendedores de hoy y del futuro. Se trata de una iniciativa de Juan Roig, presidente de Mercadona y "Presidente de Honor" de EDEM, que apoya el ciclo completo del emprendimiento uniendo en un mismo complejo a **EDEM** (formación), **Lanzadera** (aceleración) y **Angels** (inversión). Todas ellas comparten una misma filosofía basada en el liderazgo, el impulso de empresas sostenibles y la cultura del esfuerzo.



**S** hay emprendedores, habrá empresas;  
hay empresas, habrá empleo  
hay empleo, habrá riqueza  
hay riqueza, y sabemos gestionarla,  
habrá bienestar".

**Juan Roig, Mecenaz de Marina de Empresas**

**EDEM**  
Escuela de Empresarios



ONTINYENT

# ¿Qué es EDEM?

**EDEM Escuela de Empresarios** es una Fundación sin ánimo de lucro cuya misión es:

**“La formación de empresarios, directivos y emprendedores y el fomento del liderazgo, el espíritu emprendedor y la cultura del esfuerzo”**

- 01** Escuela nacida desde el mundo empresarial
- 02** Programas impartidos por empresarios, directivos y docentes de máximo nivel
- 03** Alto rigor de calidad y formación



**EDEM**  
Escuela de Empresarios



ONTINYENT

# Metodología de la Formación IC-EDEM

**Fase 01** **Diagnóstico e Inmersión:** conocer la organización actual de la empresa, y las necesidades reales de la misma para la formación.

**Fase 02** **Ejecución:** puesta en marcha de temas logísticos y organización del curso (materiales, listado de alumnos, etc.).

**Fase 03** **Post Formación:** seguimiento y evaluación del curso y/o programa a su finalización, con el objetivo de conocer puntos de mejora y feed-back de los alumnos, los cuales pondremos en común con la empresa. De este modo, podremos desarrollar y mejorar las habilidades y conocimientos de nuestros alumnos.



**EDEM**  
Escuela de Empresarios

# DIGITALIZACIÓN para Pymes

## Emilio Llopis

Doctor Marketing.

PDD IESE. Master Dirección de Marketing en ESIC.  
Licenciado en Empresariales.

CEO GMR Marketing.

Socio de Garrigos + Llopis.

Socio de Huete & Co, Trusted Advisors.

Responsable Comercial Chocolates Elgorriaga.

Responsable Marketing Adult Food Hero España.

Consejero Marketing Omnicom Group.

Consultor Colaborador Foro de Marcas  
Renombradas Españolas. Autor del libro "Crear la  
Marca Global".

01



# NEGOCIACIÓN

## Eduardo Rosser

Sociólogo, Postgrado en RRHH y Coreógrafo comercial.

Director Comercial de Rosser Management.

Consultor y Coach en diferentes Escuelas de Negocio nacionales y Latinoamericanas.

Autor de los libros "Gestión Telefónica de Cobros", "Tú eliges", "Persuasión 2.0" y "Ventas para emprendedores"

Eduardo lleva 19 años desarrollando acciones formativas similares para empresas como: Galp, Nokia, Coca Cola, Desigual, Central Lechera Asturiana, Panama Jack, IBM, Nestlé, La Caixa, Race, Mapfre, Linea Directa, DHL, Mahou, Logista, El Pozo, Avantcard, Arsys, Cruz Roja, Seur, PSA Citroën-Peugeot, Banco Sabadell, etc...

02



# FINANZAS: La importancia de los números

## Eva Chornet

Dilatada experiencia profesional en puestos de responsabilidad en pequeñas y medianas empresas.

Diplomada en Ciencias Empresariales. Florida Universitaria.

Postgrado, EMBA, Master en Dirección y Administración de Empresas. ESIC Business & Marketing School.

Postgrado, MDF, Master en Dirección Financiera. ESIC Business & Marketing School.

Curso Superior de Seguros. CEU San Pablo.

Control de Gestión. Acreditación de Business Controller.

CEMAD Colegio de Economistas de Madrid. Cursando, finaliza en marzo 2021.

03



# LIDERAZGO

## Reme Egea

Creadora del proyecto Con los pies en el Aula, Blogger, Podcaster, Conferenciante, consultora y socia de Proformación, S.L.

Impacta en directivos, emprendedores y mandos intermedios para que desarrollen el máximo potencial de sus equipos desde la base

del Lean Management. Ha trabajado con clientes de muchos sectores

(Ford Motor Company, Acciona, Bayer, Hinojosa, Orange, Schneider

Electrics, etc.)

04



# 2 jornadas 4 sesiones

SALA GOMIS  
Ontinyent



ONTINYENT

**02 MAYO**

9:00 a 11:00h | 11:30 a 13:30h



**Emilio  
Llopis**



**Eduardo  
Rosser**

**09 MAYO**

9:00 a 11:00h | 11:30 a 13:30h



**Eva  
Chornet**

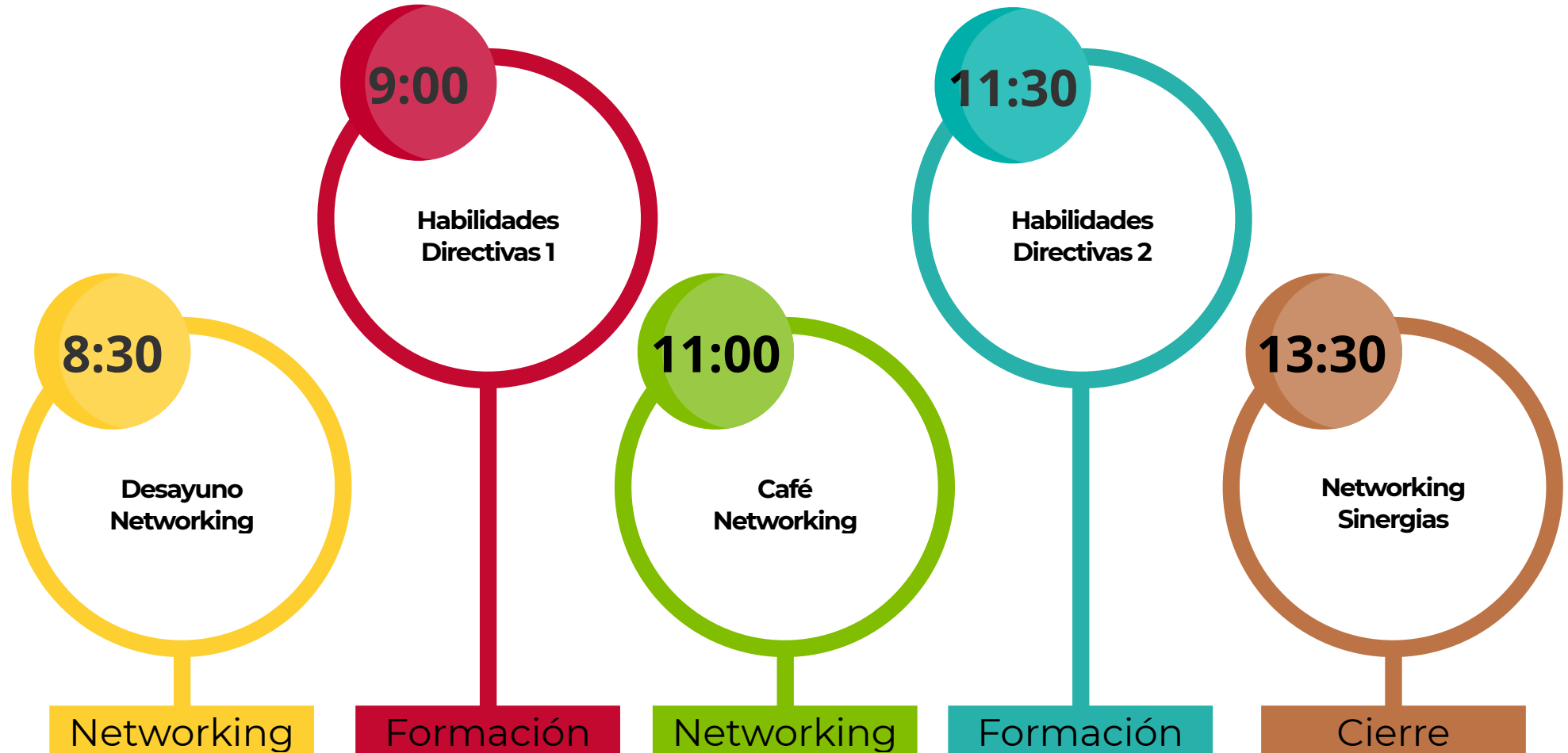


**Reme  
Egea**



# FORMWORKING

Planning 2023



# FORMWORKING

## Costes del curso

### TARIFAS FORMWORKING 2023 PRESENCIAL

PARTICIPANTES	COSTE	PLAZAS
Formulario Pre-inscripción	150 €	Plazas limitadas
Plazas asignadas por orden de inscripción	<a href="http://www.formworking.es">www.formworking.es</a>	Hasta 60 plazas



ONTINYENT



**ONTINYENT**