

100%
on-line

adaptado
a **tu perfil**

herramientas
de **rápida
aplicación**

Programa de capacitación en **habilidades empresariales** para organizaciones y profesionales del sector de **la arquitectura, la ingeniería, el patrimonio y la construcción**

Introducción

Siglo XXI. La Sociedad evoluciona a un ritmo vertiginoso. Las necesidades se actualizan constantemente, las normativas surgen por doquier, las innovaciones nos rodean: nos encontramos ante un **escenario extremadamente complejo**. Las organizaciones están obligadas, no sólo a “nadar” en este escenario, sino a destacar para **posicionarse** siempre en el vagón delantero que garantice su **éxito y supervivencia**. Para ello, necesitan **herramientas** adecuadas, concretas y personalizadas, así como profesionales que piensen diferente, **líderes** que sean capaces de tomar decisiones y de gestionar en un mundo empresarial donde muchos de los

supuestos básicos del management clásico están entredicho.

Esto es tanto más crítico cuando hablamos de pymes y micropymes. En el **sector AECO**, alrededor del 99 % de las empresas son pymes; el 90 % cuenta con menos de 10 trabajadores y el 50 % con menos de 2. Pequeñas constructoras, estudios de arquitectura, gabinetes de ingeniería, arqueólogos y empresas de restauración, rehabilitadores, autónomos, etc, necesitan más que nunca elementos y **conocimientos de gestión “ad hoc”** para **competir con garantías y avanzar**.



DÉDALO, un programa específico para pymes y micropymes del sector del HÁBITAT (arquitectura, ingeniería, construcción, patrimonio, energía), adaptado a sus necesidades (eminentemente práctico, a través de herramientas de inmediata implementación en cada empresa) y a sus posibilidades (reducida carga de horas necesarias).

Impulsa



Organiza

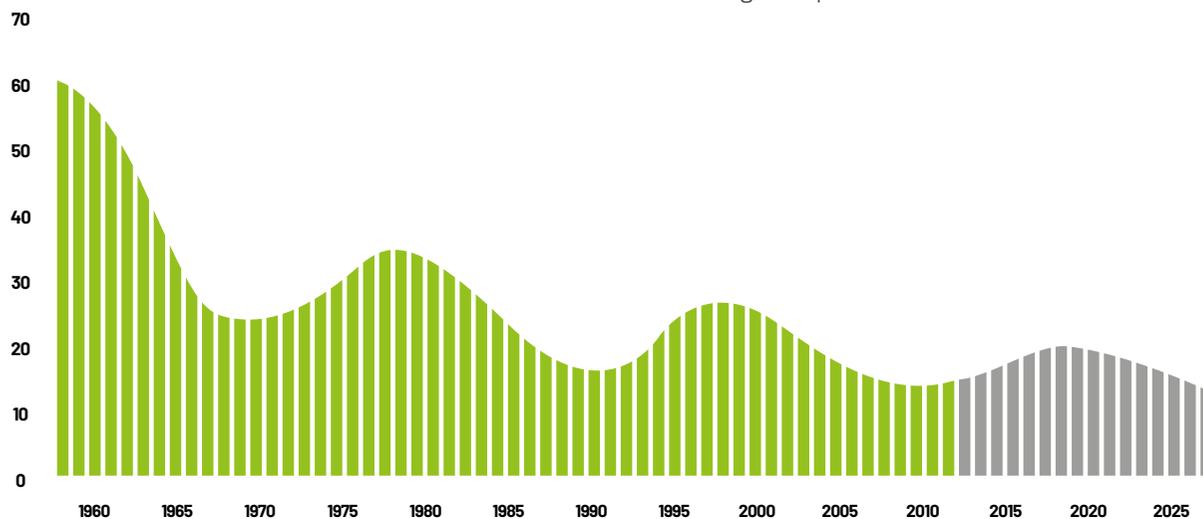


Colabora



1) La vida media de las empresas está disminuyendo.

Teniendo en cuenta un estudio de la prestigiosa consultora McKinsey, la vida media de las empresas está disminuyendo. Si en los años 60 la vida media de una empresa rondaba los 60 años, en la actualidad es menor de 20, y la proyección es que sea cada vez más corta.



Vida media de las empresas. (Fuente: McKinsey)

2) La necesidad de apostar por la innovación.

La crisis del COVID-19 y la turbulencia del entorno hacen más necesaria que nunca la realización de una **apuesta directa y decidida por la innovación**.

Si ya se decía que vivimos en un mundo VUCA (volátil, incierto, complejo y ambiguo), la pandemia ha generado un **sentimiento de urgencia** respecto al **cambio** y al **desarrollo de nuevos modelos**, productos y servicios. Cada vez queda más claro que la tan esperada recuperación en "V" no ha sido tal, por lo que la innovación ha de tomar fuerza como una política más de las empresas, al mismo nivel que las finanzas, los recursos humanos, el marketing, las operaciones etc.

3) Escasa dimensión de las empresas y entidades

Uno de los principales problemas a los que se enfrenta la economía de España y Castilla y León es el reducido tamaño de sus empresas. El tamaño medio de las empresas en España es de 4,7 trabajadores, mientras que en Francia es de 5,7, en Reino Unido de 11 y en Alemania de 11,7. Este hecho disminuye la productividad y la resiliencia de las empresas ante turbulencias económicas como la actual. Además, ello supone un hándicap muy importante ante la llegada de los Fondos de Recuperación Next Generation EU. Buena parte de ellos han de llegar a las pymes, quienes no poseen ni la formación ni las estructuras adecuadas para su gestión.

Es por ello que desde AEICE se quiere ofrecer a sus asociados y a los sectores con los que se trabaja un **programa enfocado y práctico**, dirigido a que adquieran las **herramientas de gestión necesarias para hacer frente al escenario actual, así como al futuro**.

IMPACTO EN LA ORGANIZACIÓN

(Impacto directo del COVID-19 / Impacto indirecto de la recesión económica / Capacidad de adaptación rápida)

GRAVEDAD Y DURACIÓN DEL IMPACTO ECONÓMICO
Previsiones del PIB / Evolución de la pandemia / Política económica

	Positivo Aumento de los ingresos mediante incremento de la demanda (Ej: e-commerce)	Medio-negativo Pérdida de ingresos sostenida del 0-15% del 2º al 4º trimestre de 2020 (Ej: bienes de consumo)	Severo Pérdida de ingresos sostenida del 15-50% del 2º al 4º trimestre de 2020 (Ej: gas y petróleo)	Catastrófico Pérdida de ingresos sostenida de más del 50% del 2º al 4º trimestre de 2020 (Ej: turismo)
Impacto a 0,5 años Recuperación en V Control efectivo de la pandemia y estímulos económicos.	Surfear la ola. Asegurarnos de tener capacidad para atender la demanda.	Adaptarnos y prepararnos para una vuelta rápida a la actividad normal.	Sobrevivir y prepararnos para una vuelta lenta a la actividad normal.	Sanear buena parte del negocio y prepararnos para la recuperación.
Impacto a 1,5 años Recuperación en U Medidas de distanciamiento social prolongadas, los estímulos económicos mitigan el daño.	Trabajar para el crecimiento y para ganar cuota de mercado.	Defender y mejorar la posición competitiva, y encontrar nuevas vías de crecimiento	Pivotar a través de la innovación orgánica y el crecimiento inorgánico, o desinvertir.	Pivotar a través de la innovación orgánica y el crecimiento inorgánico, o desinvertir.
Impacto a 1,5 años Fracaso en controlar la pandemia. Bancarrotas e impagos generalizados.	Trabajar agresivamente para el crecimiento y para ganar cuota de mercado.	Defender y mejorar la posición competitiva, y encontrar nuevas vías de crecimiento	Prepararse para la entrada agresiva de nuevos competidores. Reinventar y crear un nuevo modelo de negocio, o abandonar.	Abandonar el mercado.

OBJETIVOS

Objetivo general:

El programa busca el **fortalecimiento de las empresas pymes y micropymes del sector**, a través del desarrollo profesional de los participantes para que adquieran **habilidades de gestión** de forma sólida, **práctica e integrada, en un periodo breve de tiempo**. Persigue su capacitación y desarrollo para facilitar su adaptación a un entorno cada vez más cambiante. Las empresas necesitan profesionales que piensen diferente, líderes que sean capaces de tomar decisiones y de gestionar en un mundo profesional donde muchos de los supuestos básicos del management clásico están en cuestión

Los **objetivos específicos** que se persiguen son los siguientes:

- 1 Potenciar una **visión estratégica ágil**, que genere la confianza necesaria para la toma de decisiones, comprendiendo el funcionamiento global de las organizaciones y teniendo en cuenta tanto el entorno actual como el funcionamiento interno.
- 2 Adquirir las **herramientas básicas** para comprender los estados financieros y los principales **instrumentos de financiación**.
- 3 Desarrollar la **capacidad para liderar** y aumentar el compromiso de los equipos de trabajo, desarrollando su talento.
- 4 **Mejorar los procesos y herramientas** que incrementan el crecimiento y escalado de las organizaciones, con especial hincapié en los **enfoques colaborativos**.
- 5 Promover el **desarrollo de una mentalidad innovadora** dentro de la organización que se materialice en un sistema práctico y aplicado.
- 6 **Dominar los fundamentos del marketing** para poner en marcha planes y acciones que permitan cumplir con la estrategia.

DESTINATARIOS

El Programa se dirige a todos los sectores de los que forma parte AEICE, estando especialmente enfocado hacia los siguientes perfiles:

- * Directores, responsables de áreas funcionales, mandos intermedios etc. Personas que buscan desarrollar un conocimiento global sobre la gestión de la empresa.
- * Expertos que buscan el crecimiento dentro de su empresa o con necesidad de explorar nuevas opciones de negocio.
- * Profesionales que en la situación actual quieren ampliar sus conocimientos.
- * Emprendedores/as, autónomos y profesionales liberales.



METODOLOGÍA, ESTRUCTURA y CONTENIDOS

El programa se realizará en formato **e-learning**, con una sesión presencial opcional final (en el caso de que las condiciones sanitarias lo permitan). Se seguirá un **enfoque** eminentemente **práctico**, dirigido a la adquisición de herramientas plenamente aplicables en el contexto profesional de las personas participantes. Es por eso que se concibe en formato **“caja de herramientas”**, para que los participantes puedan adquirir las herramientas más aplicada posible.

6 módulos formativos.

Cada uno de ellos consta de las siguientes partes:

- * **12 clases en tiempo real.**
 - Cada clase tendrá una duración aproximada de 2:30h, con un turno de preguntas final.
 - Foro para la participación del alumnado.
 - Networking.
- * **6 experiencias profesionales en formato masterclass sobre temas del sector.**
- * **2 casos prácticos sobre empresas reales, donde se aplicarán los contenidos vistos durante el programa.**
- * **Evaluación final de los conocimientos adquiridos.**

Todos los recursos del programa quedarán grabados a disposición del alumnado.

Módulo 1 Planificación estratégica ágil

En los últimos tiempos, la planificación estratégica clásica se está poniendo más en cuestión que nunca. Los planes estratégicos basados en el tradicional enfoque de misión-visión-valores, con horizontes temporales a años vista etc. se han revelado como altamente ineficientes ante un entorno tan cambiante como el que estamos viviendo, máxime si tenemos en cuenta la pandemia. Este primer módulo **irá orientado a desarrollar una nueva fórmula de planificación estratégica, que bebe de los enfoques ágiles y lean.**

Se basa en cuestiones como la identidad estratégica o el propósito, y usa herramientas sencillas, directas y prácticas para determinar el rumbo de la empresa. Se adquirirán herramientas para realizar un plan estratégico ágil, así como instrumentos para su adecuado seguimiento.

Módulo 2 Finanzas aplicadas

Para poder tomar decisiones acertadas de carácter económico en una empresa, es imprescindible contar con datos e información financiera fiable y, sobre todo, saber interpretarlos. Además, es **importante distinguir entre los recursos de financiación más adecuados en cada momento**, así como evaluar su idoneidad de cara a desarrollar planes de futuro.

Se adquirirán herramientas para interpretar los estados financieros (balance, cuenta de resultados, flujo de tesorería...), así como instrumentos de financiación.

Módulo 3

Liderazgo y gestión de equipos

En cualquier organización, el liderazgo y la gestión de equipos está tomando cada vez un papel más protagonista. Se trata de una cuestión a la que muchas veces no se le presta atención, y sin embargo es una de las dimensiones críticas para el éxito de las organizaciones. Es módulo va **orientado a adquirir herramientas prácticas para gestionar el talento en la organización,**

tales como el modelo del liderazgo situacional, herramientas para mejorar la comunicación con los equipos de trabajo o herramientas para medir el compromiso en la organización.

Módulo 4

Crecimiento y escalado de empresas

El reducido tamaño de las empresas es sin duda uno de los principales hándicaps para soportar la crisis, así como para abordar procesos de crecimiento futuro. Este módulo va encaminado a **ofrecer a las empresas modelos y herramientas prácticas para abordar procesos de crecimiento y escalado.**

Se revisarán los principales instrumentos jurídicos para fomentar el crecimiento de empresas, así como estrategias aplicadas para fomentar la colaboración y el escalado.

Módulo 5

Innovación y transformación digital

La velocidad de adaptación al entorno se debe acelerar exponencialmente, dando lugar a procesos constantes de innovación, especialmente en el campo de la transformación digital. Para que todo ello fluya de manera equilibrada, las organizaciones han de implantar políticas y sistemas que les permitan desarrollar de manera continua nuevos productos, procesos y servicios, capturando las señales del entorno, y desarrollando sus capacidades.

En este módulo se aplicarán herramientas para desarrollar un plan de innovación estratégica e **implantar un motor de innovación dentro de la empresa**, sea del tamaño que sea.

Módulo 6

Marketing y comunicación

Peter Drucker, gran gurú del management, decía que en una empresa sólo hay dos funciones básicas: el marketing y la innovación, y que lo demás son costes. El módulo se enfoca a que los profesionales puedan **realizar un adecuado análisis del mercado, para definir las estrategias de marketing y comerciales** oportunas, implementando las herramientas necesarias.

Para ello, se adquirirán herramientas para realizar un plan de marketing, con especial foco en la parte digital.



Enrique M. Cobreros García

Director

Arquitecto. Máster MDI en Dirección de empresas constructoras e inmobiliarias



Carmen Devesa Fernández

Responsable del área Retos

Responsable del área "Retos" de AEICE. Licenciada en CC. Económicas y Empresariales por la Universidad de Valladolid. Máster en Comercio Exterior por EXCAL.



Marta Blanco García

Responsable de comunicación y del área HUB

Arquitecta urbanista por la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Madrid



Estefanía Ondicol Acebes

Técnica de Proyectos

Ingeniera industrial por la Universidad de Valladolid. Máster en dirección de proyectos. Gestora de I+D+i



Somos **Clúster**

Somos una asociación privada sin ánimo de lucro con más de 100 socios de la cadena de valor de la industria del hábitat y construcción que se interrelacionan entre sí y con los diferentes actores, públicos y privados, con el objetivo de dar una respuesta colaborativa a los retos a los que nos enfrentamos actuando de manera conjunta como agente del cambio mediante acciones estratégicas.

Somos **Competitividad**

Nuestra misión es promover la competitividad de nuestros asociados a partir de la innovación, la colaboración, la capacitación, la internacionalización y la comunicación como herramientas base del desarrollo económico y social de los mismos, de nuestro entorno y de los territorios.

Somos **Presente y Futuro**

Estamos orgullosos de ser una Agrupación calificada como excelente por la Junta de Castilla y León y por el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad Empresarial; contando con numerosos proyectos e iniciativas de ámbito local, regional, nacional e internacional.

COORDINACIÓN



Área académica
Álvaro Retortillo Osuna



Doctor y Licenciado en Ciencias del Trabajo por la Universidad de Valladolid. Programa de Desarrollo Directivo (PMD), Programa de Innovación Estratégica y Experto en Innovación y Liderazgo Social por ESADE Business School. Posee además otros másters, estudios de posgrado y certificaciones en desarrollo de negocio, innovación, marketing, recursos humanos, gestión de proyectos (Prince2), coaching (ICF) y roles de Belbin, entre otros.

En la actualidad es **Director Corporativo de Desarrollo en la Fundación Santa María la Real**



Área técnica
Manuel José Perucho Díaz



Licenciado de Grado en Filología Española por la Universidad de Valladolid. Máster MBA por la Escuela de Negocios CEU Castilla y León, titulado en "Leadership Essentials" por el Center for Creative Leadership (CCL), una de las organizaciones más importantes en formación para el liderazgo a nivel mundial. Ha realizado diversos cursos de formación específica en materias como el Marketing, Protección de Datos, PRL, Redes Sociales, Liderazgo, etc. **Dirige la Escuela de Negocios CEU Castilla y León** desde 1995 y ha sido director-gerente de la Fundación San Pablo Castilla y León.

FORMADORES



Prudencio Herrero Acebo



Marta Gil de la Hoz



Luis Sendino Hermosilla



Belén de Jesús



Juan Francisco Martínez



Marta Muelas



José Luis Vecilla Camazón



Ángel Catena Asúnsolo



Mireia Badía



Néstor Guerra Escohotado



Paula Conte García



Rodrigo Cerdá Orellana



Marta Blanco García

DOCENTES

MÓDULO 1. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA ÁGIL



Prudencio Herrero Acebo
Profesor

Director del Foro de Consejeros

Licenciado en CC. Físicas y AMP por el Instituto de Empresa, es especialista en estrategia y gestión empresarial e innovación aplicada, con una dilatada experiencia asesorando a empresas, centros tecnológicos y administraciones. Como profesor ha impartido clases en más de quince Master para la Universidad de Valladolid, la Universidad Pontificia de Comillas, la Universidad San Pablo CEU, la Universidad de Córdoba, la

Universidad de Salamanca, la escuela de negocios EESAE, El Innove Institute y la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Valladolid. Socio fundador de La Factoría de Proyectos y de Alentia Capital Alternativo para la inversión en proyectos de expansión empresarial.



Marta Gil de la Hoz
Masterclass

Directora de Estrategia e Innovación en Sacyr

Ingeniera de Telecomunicación por la Universidad de Valladolid, PDD (Programa de Alta Dirección de Empresas) por el IESE y Promociona (Programa Ejecutivo de Mujeres en la Alta Dirección) por ESADE y CEOE.

Inició su trayectoria profesional en el sector de la consultoría apoyando a empresas de diferentes ámbitos (banca, retail...) a transformar sus operaciones mediante la tecnología. Más de

15 años de experiencia en Sacyr, multinacional española del sector de las infraestructuras, asumiendo distintas responsabilidades en el ámbito de la tecnología, la organización, la calidad y el medioambiente... Actualmente es la Directora de Estrategia e Innovación. Mentora en iniciativas que fomentan el talento

DOCENTES

MÓDULO 2. FINANZAS APLICADAS



Luis Sendino Hermosilla
Profesor

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales, MBA por el Instituto de Empresa y Master en Dirección Estratégica de Empresas Familiares por la Universidad de León. Profesor y Consultor independiente por cuenta propia, siempre orientado a ayudar a la sostenibilidad económica de las empresas por medio del diseño de planes estratégicos basados en la propuesta de valor y diseñando planes de acción para su logro. Especialista en análisis de los resultados,

definición de objetivos y gestión de precios. Participo en programas formativos de CEU San Pablo, EOI Escuela de Negocios, Cámaras de Comercio, Ayuntamientos, Diputaciones, Universidades y Parques Científicos son sus clientes, además de empresas en su vertiente de consultoría.



Belén de Jesús
Masterclass

Socia Fundadora de Bolado de Jesús Asesores S.L. Licenciada en Ciencias Empresariales, Experta Contable por la Universidad de Valladolid y Economista de Profesión. Socia Fundadora de Bolado de Jesús Asesores S.L., con más de veinte años de experiencia en la Asesoría Fiscal, Contable, Mercantil y Financiera. Directora financiera en diferentes Empresas a nivel nacional. Asesora de Empresas Nacionales e Internacionales en materia de Habilidades de Dirección, Cuadro de Mando

Integral Financiero. Amplia experiencia sobre Peritaciones Judiciales en materia Contable-Fiscal, siempre trabajando para la Pequeña y Mediana Empresa desde el apoyo en todos sus procesos. Colegiada en el Ilustre Colegio de Economistas de Valladolid y miembro del Registro de Expertos Contables de España.

DOCENTES

MÓDULO 3. LIDERAZGO Y GESTIÓN DE EQUIPOS



Juan Francisco Martínez
Profesor

Es **socio fundador de WEMI**, consultora especializada en la evaluación y el desarrollo del liderazgo y el bienestar en equipos de trabajo. Ha participado en proyectos de liderazgo, desarrollo y gestión de equipos para empresas como IVECO, Philips, Cerealto Grupo Siro, Grupo Entrepinares, Grupo Caamaño o Hermanas Hospitalarias, entre otros. Licenciado en Psicología, Máster en RRHH por la Cámara de Valladolid, Experto en Coaching (PsEC) por el Colegio Oficial de Psicólogos de

Madrid y Doctorando en la Universidad Jaime I (Castellón) en Psicología Organizacional. Facilitador certificado en Pro.Play® y Roles de Equipo Belbin. Docente en diferentes máster y posgrado.



Marta Muelas
Masterclass

Responsable de RRHH Y RSC de la empresa 1AIngenieros. Licenciada en Psicología por la Universidad de Salamanca, Máster en Dirección y Gestión de Recursos Humanos, Técnica Superior en Prevención de Riesgos Laborales en las tres especialidades (Seguridad en el Trabajo, Higiene Industrial y Ergonomía y Psicología aplicada), Máster en Políticas de Igualdad y capacitada mediante el Programa Ejecutivo de Responsabilidad Social Corporativa.

Posee más de quince años de experiencia gestionando personas y atrayendo y potenciando el talento a través de los procedimientos y metodologías de motivación y liderazgo de personas que van más allá del área laboral, a través del desarrollo individual y de la responsabilidad social, siempre desde los valores de ética, aprendizaje y mejora continuos.

DOCENTES

MÓDULO 4. CRECIMIENTO Y ESCALADO DE EMPRESAS



José Luis Vecilla Camazón
Profesor

Abogado mercantilista con más de 20 años de experiencia en el asesoramiento a las principales empresas públicas y privadas, así como a la administración pública, en asuntos relacionados, entre otros, con materias de corporate, M&A, private equity, refinanciaciones, gobierno corporativo y contratación nacional e internacional, en sectores tales como el farmacéutico, distribución, promoción inmobiliaria, construcción, automoción y hotelera.

Comenzó su carrera profesional trabajando en el despacho Garrigues durante 15 años, desarrollando en la actualidad la profesión desde su propio despacho desde hace más de 5 años. Docente y ponente en diversos másters, cursos y seminarios.



Ángel Catena Asúnsolo
Profesor

Presidente de Fundación Ressa y ex Consejero Delegado de EPTISA

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Universidad Politécnica de Madrid y PADE (Programa de Alta Dirección de Empresas) por el IESE. Fue durante cinco años Director de Proyectos en la División de Consultoría de Arthur Andersen en los sectores de Construcción y Manufacturing. Trabajó más de 25 años en el Grupo EPTISA ejerciendo las responsabilidades de

Director Financiero y Consejero-Director General en sus empresas de Ingeniería, Construcción y Tecnologías de la Información. Siendo la última responsabilidad la de Socio-Consejero del Grupo de Empresas y Director General Corporativo. Actualmente es el Presidente y embajador de la Fundación Ressa y patrono de la Fundación Santa María la Real.

DOCENTES

MÓDULO 4. CRECIMIENTO Y ESCALADO DE EMPRESAS



Mireia Badia
Masterclass

CEO GROWLY

(Barcelona, 1990) es graduada en Ciencias Empresariales Internacionales por la Universidad Pontificia de Comillas y BA Degree in European Business por la Dublin City University. Es CEO y cofundadora de Grow.ly, plataforma de financiación donde personas prestan directamente a pymes y que ha logrado financiar más de 25 millones de euros entre más de 500 préstamos.

Mireia ha sido incluida en la prestigiosa lista 'Forbes

30 Under 30', premiada como Líder a la Iniciativa Empresarial 2020 de La información y premiada como Mujer Emprendedora Fintech en los Fintech Awards 2019. También quedó como finalista ese mismo año en Visa Everywhere Women's Edition.

DOCENTES

MÓDULO 5 INNOVACIÓN



Néstor Guerra Escohotado
Profesor

Consultor en Innovación corporativa y speaker internacional Ayuda a compañías a desarrollar planes de innovación y programas de intraemprendimiento corporativo. Compatibiliza esta función con la de Profesor de Innovación y Emprendimiento en los Programas MBA y sobre Business Design, Lean Startup y Agile en la Escuela de Organización Industrial EOI. Es uno de los expertos más reconocidos en el ámbito de emprendimiento e innovación

corporativa y especialista de metodologías como Design Thinking, Lean Startup, Agile y Scaling Up. Ha diseñado, co-dirigido e implementado programas de intraemprendimiento en compañías multinacionales como Repsol, Claro, Novartis, Ferrovial, Indra, Línea Directa, Clarel, Endesa, Banco del Pacífico, Telefónica ... en España como en varios países de Latinoamérica como en México, Ecuador y El Salvador.



Paula Conte García
Masterclass

Directora la Oficina de Proyectos e Innovación en la Fundación Santa María la Real

Licenciada en Ciencias Ambientales por la Universidad Salamanca. Máster en Gestión ambiental, auditoría y gestión pública del medio ambiente, PMP® (Project Management Professional), Scrum Master y Gestión de la Innovación. Más de 12 años de experiencia en el desarrollo de proyectos de I+D+i de ámbito regional, nacional y europeo como Interreg (SUDOE, Atlantic,

POCTEP, Europe, MED), H2020, COSME, Intelligent Energy, LIFE, Europa Creativa, DG Agri, Fundación Biodiversidad, etc. Ha trabajado en la dirección de proyectos del sector agrario y de desarrollo rural, y posteriormente en el sector de la cultura, el patrimonio y la innovación social, entre otros.

DOCENTES

MÓDULO 6 MARKETING



Rodrigo Cerdá Orellana
Profesor

Consultor y experto en marketing

Consultor especializado en marketing, ha trabajado en desarrollar planes y estrategias de marketing con diversas empresas y organizaciones, siempre en permanente búsqueda de nuevos desafíos, generando acciones ágiles y participativas. De profesión publicista, máster en Gestión Publicitaria y en Marketing Promocional por la Universidad Complutense de Madrid, y Executive Master por ESADE en Dirección de

Marketing y Ventas. Formación especializada en emprendimiento por la Escuela de Organización Industrial EOI y por Venture Lab de la Universidad de Stanford. Fundador de Miltrescientosgramos, BIA Boosters in Action y Twisters.



Marta Blanco García
Masterclass

Responsable de comunicación y del área HUB de AEICE

Arquitecta urbanista por la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Madrid (ETSAM). Especialista en Patología Constructiva y Técnicas de Intervención. Experta en Dirección de Proyectos de Innovación Social. Técnica Superior en Prevención de Riesgos Laborales. Master en Comunicación Empresarial y Corporativa. Cuenta con experiencia profesional de más de 18 años en el desarrollo de proyectos de

arquitectura y rehabilitación en su propio estudio de arquitectura y en colaboración con ingenierías, otros estudios y consultorías. En el ámbito de la comunicación ha sido responsable de producción de agencia de marketing y comunicación donde ha creado, organizado y coordinado eventos, festivales y acciones de RSC.

INFORMACIÓN

NÚMERO DE PLAZAS

El programa tendrá un número máximo de **50 alumnos**.

Criterios de selección:

- Orden de inscripción.
- Se podrán inscribir un máximo de 1 persona por empresa / organización. Si hubiese plazas disponibles, se podría inscribir a más de una persona, siempre con autorización previa por parte de la organización.
- Valoración del perfil.
- Tendrán preferencia los profesionales y directivos que pertenezcan a los colegios y organizaciones que apoyan el programa.
- (Ver organizaciones colaboradoras)

INSCRIPCIÓN

- Cumplimentar el formulario de solicitud de inscripción a través del siguiente [enlace](#).
- Fecha **tope inscripción 21 de marzo**.
- Una vez recibidas todas las solicitudes, la organización comunicará con los admitidos provisionalmente mediante correo electrónico. Los no admitidos por falta de cupo pasarán a formar parte de la bolsa de solicitudes de la siguiente edición del programa.
- Admitido provisionalmente el alumno, deberá realizar el pago de la matrícula de acuerdo a los precios establecidos, condición indispensable para recibir la admisión definitiva.
- Para cualquier duda, se pueden dirigir a: **comunicacion@aeice.org**, con el asunto "Programa Dédalo".

PRECIO

- Profesionales y directivos pertenecientes a colegios y organizaciones sectoriales de Castilla y León: 100€.
- Personas no incluidas en los colectivos anteriores: 500€.

Impulsa



Organiza



Colabora



Apoyan

