

Gran éxito de participación del 7º Congreso Empresarial

Las jornadas de como hacer presentaciones eficaces, PRL, comercio exterior y negociación centraron una semana que finalizó con la entrega de los Premios Excelencia Empresarial a las 14 mejores empresas

Marta Sanz / Guadalajara

70 personas, esta ha sido la media de las personas que han acudido a las jornadas programadas para el 7º Congreso Empresarial de CEOE-CEPYME Guadalajara celebrado recientemente. Una jornadas basadas en Cómo hacer presentaciones eficaces, prevención de riesgos laborales, comercio exterior, más concretamente el análisis del riesgo país y los medios de pago internacionales y la jornada de negociación con No sé, no quiero, no puedo. Cómo superar los bloqueos en una negociación ha sido del agrado

de los empresarios y mandos intermedios de la provincia de Guadalajara que han vuelto, con su asistencia, a dar el beneplácito a este congreso empresarial. La primera de las jornadas fue la de Cómo hacer presentaciones eficaces. Una sesión dinámica donde los más de 70 asistentes han tenido que participar y desarrollar diferentes actividades desde el primer momento de la ponencia. Una técnica que ha servido para quitar el miedo que hay para hablar en público y descubrir las mejores cualidades de cada uno para persuadir a la audiencia.

Porque organizar y presentar el mensaje ajustándolo a las necesidades de la audiencia ha sido uno de los puntos importantes de esta primera jornada que también ha enfatizado en la comunicación no verbal o cómo convertir el miedo a enfrentarse a un público desconocido en un arma positiva para el ponente.

PRL

La segunda de las jornadas tuvo tres ponencias, donde se trataron temas de gran importancia en la actualidad, tanto que suscitó un gran debate tras las intervenciones. Así, los más de

60 asistentes han podido ver los requisitos legales y la Tarjeta Profesional de la Construcción, aprender donde recibir formación de esta materia, su coste y las posibles subvenciones a las que pueden acogerse las empresas, así como ver la experiencia y problemática de la formación para la Tarjeta Profesional de la Construcción (IPC).

Comercio exterior

Javier Paredes, Socio-director del departamento internacional de analistas financieros internacionales, fue el encargado de llevar la batuta en esta jornada inte-

grada dentro del 7º Congreso Empresarial de CEOE-CEPYME

Guadalajara, quien expuso el riesgo país de Brasil, Japón, Marruecos e India. Así, tras un breve informe de cómo está la situación económica en cada estado, viendo la recuperación, la inflación de cada país e incluso, como la incertidumbre global les afecta en su crecimiento.

Por su parte, Rosana Martínez, técnico de Comercio Exterior del departamento Internacional del Banco CCM, explicó a los presentes los medios de pagos internacionales: riesgos de pago. Donde ha empezado explicado en que consisten, porque se utilizan, y las ventajas que éstos tienen, tanto para el vendedor como para el comprador.

Negociación

La última jornada del 7º Congreso Empresarial de la patronal alcarreña se cerró con la negociación, un tema que resultó de gran interés tanto a empresarios

como a los mandos intermedios de las empresas de la provincia de Guadalajara que abarrotaron el salón preparado para la sesión. Una sesión que les hizo reflexionar sobre la negociación y de su habilidad para la resolución de conflictos, de cómo se llega a los bloqueos en la negociación y estos puntos muertos donde parece que no hay una solución para el problema. De lo que piensan los negociadores en el momento del bloqueo, de las herramientas a utilizar para negociar y salir del punto muerto o de ver como influye una clave emocional en una negociación.

Para todas estas jornadas se contó con la presencia de ponentes de reconocido prestigio y gran experiencia, tanto a nivel nacional como internacional y que ha propiciado una gran asistencia de público a todas las jornadas organizadas dentro de 7º Congreso Empresarial de CEOE-CEPYME Guadalajara.



Auto Elia

Nueva exposición en Guadalajara
Francisco Aritio, 41 - tel. 949 21 21 06