

En abril, el Uruguay no para y nosotros tampoco

CHARLAS ONLINE, ABIERTAS Y GRATUITAS VÍA ZOOM



COVID-19 EN EL MUNDO EMPRESARIAL ¿Y AHORA QUÉ?

Con más de 10 años apoyando a las empresas familiares en Uruguay, el Centro de Empresas Familiares los invita a un encuentro donde se acercarán a las empresas herramientas de gestión que les permitan continuar con los motores en marcha para retomar el impulso "cuando todo pase".

JUEVES 2 DE ABRIL | DE 10:30 A 11:30
VERÓNICA BALESTERO

ATENCIÓN TELEFÓNICA

Técnicas para la mejor atención telefónica al cliente.

VIERNES 3 DE ABRIL DE 10:00 A 11:00
ING. JORGE SAPELLI

¿CÓMO PREPARARNOS PARA MEJORAR LOS RESULTADOS EMPRESARIALES?

Cuando el pescador no puede salir a la mar, se queda preparando y mejorando las redes. Esta época es propicia para que reflexionemos y trabajemos en el fortalecimiento de los factores más importantes para mejorar los resultados empresariales de forma que estemos listos para cuando el entorno mejore.

LUNES 6 DE ABRIL DE 17:00 A 18:00
DR. JOHN MILES TOUYA

COMUNICACIÓN, EN DÓNDE PONEMOS EL FOCO ¡HOY!

Cuáles son hoy, por la sobresaturación de mensajes, la ansiedad y el miedo, las principales herramientas y habilidades de comunicación para desplegar ante nuestra comunidad.

MARTES 7 DE ABRIL DE 15:00 A 16:00
LIC. GUSTAVO REY

LA NEGOCIACIÓN EN TIEMPOS DE CORONAVIRUS

El contexto actual. ¿Cómo posicionarnos frente a un "enemigo común"? - "De esta salimos todos juntos". ¿Y después del coronavirus? ¿Qué entendemos por negociación? ¿Con quién negociamos? ¿Por qué medios negociamos? ¿Qué variables influyen en la negociación? Breve desarrollo de los tipos de negociación. Visualizar a las crisis como oportunidades. "No todo está perdido".

MARTES 14 DE ABRIL DE 9:00 A 10:00
DR. JOSÉ MIGUEL PRATO CASTRO

¿QUÉ ES EL MARKETING DE CONTENIDOS Y CÓMO UTILIZARLO PARA GENERAR OPORTUNIDADES DE NEGOCIO?

Transmitir a los empresarios la importancia del canal digital para sus negocios y el conocimiento de herramientas disponibles para la optimización del marketing digital en la empresa.

MIÉRCOLES 15 DE ABRIL DE 9:00 A 11:00
LUIS ARAÚJO

PROGRAMA BUSHIDO EMPRESARIAL: APOYO PARA QUE LAS PYMES INICIEN O MEJOREN SU VENTA Y PRESENCIA DIGITAL

Charla orientada a sensibilizar sobre la importancia y factores clave para vender por internet y en promover el programa Bushido Empresarial de la Cámara de Comercio y Servicios y ANDE entre pequeñas y medianas empresas que necesiten apoyo en su inserción al universo digital.

JUEVES 16 DE ABRIL DE 14:00 A 15:00
MARCELO TASSINO / JORDI LÓPEZ

¿QUÉ ES EL SOCIAL SELLING?

Linkedin se ha ido transformando con el paso del tiempo, y hoy en día es una herramienta fundamental para los vendedores de productos y servicios a empresas. En esta actividad se presentan cuáles son los pilares del social selling y cómo diseñar una estrategia de captación de nuevos clientes.

MIÉRCOLES 22 DE ABRIL DE 9:00 A 11:00
LUIS ARAÚJO

ACUERDOS FAMILIARES PARA DAR CONTINUIDAD A LA EMPRESA FAMILIAR

Un Protocolo Familiar es un documento que establece las reglas a aplicar dentro de la Empresa Familiar a fin de favorecer el relacionamiento interno de sus miembros. Gestiona las relaciones interpersonales a fin de favorecer la continuidad y el éxito del proyecto familiar. Para llevar adelante este proceso se recomienda contar con la asistencia técnica de un profesional externo que lidere el proceso, dado que es el mejor camino para garantizar neutralidad y objetividad para el beneficio del colectivo.

MARTES 28 DE ABRIL DE 9:00 A 11:00
DRA. ANDREA DELUCCI