



Desde 1986, venimos formando al personal directivo, mandos intermedios y personal de apoyo de miles de empresas españolas

## BOLETIN : “LA EMPRESA AL DIA”<sup>®</sup> una publicación del



Instituto Europeo de Gestión Empresarial  
Formación & Consultoría

Este Boletín se publica desde 1.993. Al servicio de la Comunidad Empresarial española

18 de ABRIL '11

Nº29 - año 2011



Instituto Europeo de Gestión  
Empresarial.



**Prestamos nuestros servicios a las empresas, basándonos en la necesidad de gestión que tienen las mismas y, por tanto, de la siguiente manera:**

**1. Si la empresa dispone de información** necesaria, mensualmente la analizamos entregando un informe escrito, destacando en él la situación de la empresa, su evolución económica y financiera y aconsejando la gestión adecuada.

### La formación, clave para su desarrollo profesional

Invierta en su formación y cultive determinadas competencias lo que le ayudara a mejorar en su actual trabajo.

#### **CURSOS PRESENCIALES**

*(in company)*



#### **“MARKETING TELEFÓNICO” (24 HORAS)**

La competencia que existe entre las empresas a la hora de buscar nuevos sistemas de captación de nuevos clientes, nos lleva al descubrimiento del Marketing Telefónico como instrumento idóneo para aumentar nuestras posibilidades de participación en el mercado, a la vez que disminuye los costes y potencia las posibilidades de comunicación.



#### **“INTRODUCCION AL ANALISIS FINANCIERO” (24 HORAS)**

El principal objetivo del curso es introducir a los directivos y mandos intermedios de las compañías, en los conceptos básicos de la función financiera de la empresa. Al entender los procesos financieros que se producen en las empresas, y cómo interactúan las decisiones operativas en éstos procesos financieros, los directivos estarán más capacitados para incorporar los criterios de creación de valor a sus funciones directivas, y así alinear mejor su desempeño con la estrategia global de la empresa



#### **“NEGOCIACIÓN TÉCNICO-COMERCIAL” (24 HORAS)**

Este Curso ha sido diseñado partiendo de una investigación profunda de la problemática Técnico-Comercial. Rehuye la aplicación simplista de los sistemas de venta divulgados que ya han quedado obsoletos.

**II. Cuando la empresa no dispone de información,** procesamos a través de nuestros equipos informáticos, los datos contables y extracontables que usted nos ha facilitado, mantenemos al día su contabilidad y sus impuestos, y la información obtenida, la analizamos y tratamos como en el apartado anterior.

**“ENTENDEMOS LA CONTABILIDAD COMO UN MEDIO, NO COMO UN FIN, EL FIN ES LA GESTIÓN”**

iegroup@mixmail.com



**EMPRESAS QUE NOS HAN CONFIADO LA FORMACION DE SUS DIRECTIVOS, MANDOS INTERMEDIOS Y PERSONAL DE APOYO**

**DESDE 1.986**

-ACOFAL  
-ADAMICRO  
-ADESLASA  
-DM ELECTRONICA  
-AYUNTAMIENTO DE MANRESA  
-AYUNTAMIENTO DE MORON  
-AZCOYEN COMERCIAL S.A  
-BABCOCK & WILCOX  
-BACARDI Y CIA  
-BANCO DE CREDITO BALEAR



## **“ANALISIS Y ACTIVACION DE EMPRESAS” (100 HORAS)**

La constante evolución que tiene la empresa como ente dinámico que es, precisa, para ser armoniosa, de un conocimiento y control permanente de la misma. La falta de recursos, de tiempo o la continua presión a la que está sometido el pequeño y mediano empresario, hacen que la mayoría de ellos no controle su empresa o lo que es peor, no la conozcan. Usted como empresario debe permanentemente tomar decisiones. ¿Cómo serán éstas si no dispone de una información adecuada para hacerlo?, basándose siempre su intuición. ¿Cuántas veces se ha equivocado al tomar una decisión por no tener información para decidir.



## **“ANALISTA DE RIESGOS” (100 HORAS)**

Al iniciar las actividades de una empresa sus directivos o dueños deben tener en cuenta que el riesgo estará presente en todo momento de su desarrollo, debido a diferentes factores como lo son: intensos cambios del entorno, la intensificación de la competencia, las reducción de las barreras de entrada, y obviamente la parte tecnológica que va avanzando a pasos agigantados. Para minimizar estos diferentes factores es que hace un tiempo se viene incorporando a las entidades la “Gestión de Riesgos”, la que en nuestro país no esta implantada en todos los sectores.

(Mas de 70 cursos)

**Solicite información adicional de estos cursos a:**



**INSTITUTO EUROPEO DE GESTION EMPRESARIAL  
MADRID-ESPAÑA**

Departamento de información de programas: [iegroup@mixmail.com](mailto:iegroup@mixmail.com)

**EL INSTITUTO EUROPEO DE GESTIÓN EMPRESARIAL es una institución privada e independiente fundada en 1986 y desde este año viene formando a empresarios, ejecutivos y personal de apoyo dentro de la comunidad empresarial española.**

A partir de un estilo absolutamente pragmático, instrumental y aplicativo, profundamente útil, el **IEGE** organiza cursos y seminarios realmente enfocados a la lucha en un mercado abierto y sin fronteras: el de la Europa del siglo XXI. Dirigidos a la formación y reciclaje mental y práctico de quienes, a nivel ejecutivo, tienen la responsabilidad de alcanzar resultados rentables para la empresa, dentro de las distintas áreas funcionales de la misma.



-BANCA NAZIONALE DEL LAVORO  
 -BANCO PASTOR-BANCO HERRERO  
 -BANCO ZARAGOZANO  
 -BANCO ESPAÑOL DE CREDITO  
 -BANCO DE PREVISION SOCIAL  
 -BENDIX ESPAÑA S.A.  
 -BETTOR S.A.  
 -BODEGAS BOBADILLA S.A.  
 -CAJA DE AHORROS DE GUADALAJARA  
 -CAJA DE AHORROS DE MADRID  
 -CAJA DE AHORROS DE VALENCIA  
 -CAJA DE AHORROS DE SALAMANCA  
 -CANON ESPAÑA-CARLO GAVAZZI  
 -CEPSA  
 -COBASA INMOBILIARIA  
 -COMERCIAL COINTRA S.A.  
 -COMPOSICIONES RALI S.A.  
 -CUÑADO Y CIA  
 -CHEMAIDE ESPAÑA  
 -D.A.K.S.A.-DEIMOS S.A.  
 -DESTILERIAS ADRIAN & KLEIN  
 -DISTRIBUCIONES LAVALL SL.  
 -DON PISO  
 -EL CORTE INGLES  
 -EMPLEO SIGLO XXI  
 -FRINOVA  
 -FRUDESA  
 -GEOCONSULT ESPAÑA  
 -GEOFISICA E INSTALACIONES S.A.  
 -GESTIMAR S.L.  
 -GOODYEAR ESPAÑOLA S.A.  
 -GREEN HOTELES S.A.  
 -HOTEL LOS GALGOS  
 -HOTEL SANVY  
 -IBERCAJA  
 -IBERCONTA  
 -IBERCOP IBERICA  
 -IBICO IBERIA S.A.  
 -ICI ZELTIA  
 -I.M.A.D.E.  
 -INSTITUTO BAYER S.A.  
 -INSTITUTO ESPAÑOL DEL AHORRO  
 -INTERCOMPUTER S.A.  
 -JOHN HARVEY ESPAÑA LTD  
 -JUMBO COMERCIAL S.A.  
 -KALI-FARMA  
 -KELLOGG/FIGUE. ESPAÑA S.A.  
 -LABORATORIOS ALABALL  
 -LABORATORIOS SENORO  
 -LANDYS GYR ESPAÑOLA S.A.  
 -LEMMERZ ESPAÑOLA S.A.  
 -MATRA DATASYSTEM  
 -MCCANN ERICKSON  
 -METALBAGES S.A.  
 -MILES ESPAÑA S.A.  
 -MINAS DE POTASA S.A.

## AHORA ES EL MOMENTO PARA EMPEZAR A HACER LAS COSAS DE FORMA DIFERENTE.



**Luis José Vinante**  
 Director General de [www.iniciativasnet.com](http://www.iniciativasnet.com)

Hoy puede comenzar por hacer una cosa que le acercará adonde quieres estar.

**¿TIENE UNA ENTREVISTA LABORAL?** Tiene que mostrar que sus talentos y habilidades. Tiene que tener en cuenta que "la primera impresión es la que vale". La buena apariencia tiene importancia.

**ES UNA EPOCA DE CAMBIO.** Prepárese porque tiene que adaptarse a cambios permanentes. La buena fortuna llegará si entiende que necesita mas estudio y preparacion para estar al día, ser una persona actualizada.

**USTED ES LIBRE DE DECIDIR.** Usted es la única persona responsable de lo que sucede en su vida. No le eche la culpa a nadie, asuma su responsabilidad y pongase en acción para mejorar. ■

## COMO MEJORAR LA GESTION DE NUESTRA EMPRESA



**Pedro Rubio Domínguez**  
 Director General del IEGE

*"Mi empresa no debería quejarse de mi actuación. Le he dedicado todos los recursos financieros que podía necesitar a costa de entregarle todos mis ahorros, además de lo que he tenido que pedirle al Banco, con lo que cuesta eso, todo mi tiempo incluso el que debería haber dedicado a mi familia y quizás también a mis mismo, he contratado mas personal del que hubiera querido a ver si así funcionaba mejor y, sin embargo, las cosas no terminan de ir como parece que les va a otros. Es cierto que la empresa da dinero, las ventas van bien, no hay ahora los apuros de antes para pagar los vencimientos, podemos vivir holgadamente, incluso dispongo de reservas para invertir, pero... parece que los de la competencia van mejor que yo. Pueden hacer hasta publicidad con lo cara que es, y eso que sus productos son peores que los míos. Es incomprensible..."*

La reflexión de este empresario es mas corriente de lo que uno puede imaginarse. Creemos conocer nuestras empresas a la perfección porque las hemos creado o por que nos hemos criado con ellas y parece que nada de ellas nos es ajeno, pero **¿de verdad las estamos gestionando bien?**

-MINISTERIO DE AGRICULTURA  
 -NOGALDA S.A.  
 -OCCIDENTAL HOTELES  
 -OFIREX S.A.  
 -OVELAR S.A.  
 -PAPELERA PENINSULAR  
 -PASCUAL HERMANOS S.A.  
 -PFRIMMER Y CIA  
 -PIONEER ELECTRONICS ESP  
 -PROMOZIONA  
 -INMOBILIARIA  
 -PRODUCTORES DE SEMILLAS S.A.  
 -PROYMASA  
 -QUALITAS INDUSTRIAL S.A.  
 -RJ REYNOLD IBERIA S.A.  
 -RENTA 4  
 -REPSOL QUIMICA  
 -ROBERTO ZUBIRI S.A.  
 -ROWENTA ESPAÑA S.A.  
 -ROYAL INSURANCE  
 -ROYAL LIFE.  
 -SCANIA VEHICULOS S.A.  
 -SWISS LIFE  
 -SYNTHESE HISPANIA S.A.  
 -TALLERES REUNIDOS SA  
 -TAP- AIR PORTUGAL  
 -TBWA  
 -TECNASA  
 -TETRA-PAK  
 -TORREBLANCA DEL MEDITERRANEO  
 -UNION GENERAL DE TRABAJADORES  
 -UNILEASING  
 -VALEO- TERMICO  
 -VIMAR INDUSTRIAL  
 -VITA COMPAÑÍA DE SEGUROS  
 -VOITH IBERICA  
 -VOLVO HIDRAULICA S.A.  
 -WURTH ESPAÑA S.A.  
 -XUNTA DE GALICIA  
 -ZARDOYA OTIS S.A.



**Y mas de 1.500 alumnos independientes que se han formado en nuestro Instituto.**

Gestionar una empresa no es solo saber comprar bien, vender bien, tener un personal adicto, tener unos beneficios razonables... Todo eso, como el valor del soldado, se presupone. Los tiempos que estamos viviendo y más aún los que se nos avecinan, con las medidas de un Gobierno que ha perdido el rumbo y que no nos explica con claridad que medidas esta tomando, hacen que tengamos que estar preparados para afrontar situaciones que, con toda seguridad, serán muy duras y muy distintas a las del pasado.

Al margen de las medidas políticas, del grado de confianza del mercado, de la falta de interés de los bancos de apoyar a las pymes, será preciso reaccionar y reflexionar profundamente sobre lo que procede que hagamos una vez sepamos el alcance real de la situación económica y cual será el escenario donde se moverá nuestro negocio y tomar decisiones.

Es decir es el momento de sentarse, y establecer unos objetivos y programas adecuados y tomar las medidas para que se cumplan. La mejor manera de conseguirlo es aplicar las herramientas de control de gestión que, pese a la crisis, ya están utilizando las empresas que están funcionando bien.

Control es algo que todos los empresarios hacen de una u otra manera sobre todas las acciones de la empresa con el fin de asegurarse de que se cumplan los objetivos que se habían marcado; pero lo importante es poder reaccionar cuando los resultados son peores que los previstos y—mejor aún—con el tiempo suficiente para tomar las medidas correctoras oportunas.

Ello requiere disponer de la información necesaria en el momento oportuno y eso no siempre se consigue con los medios habituales (informes contables no siempre al día, estadillos de producción o de ventas, posición de tesorería, etc.).

Los modernos métodos de gestión aportan al empresario la información necesaria para saber lo que ocurre en su empresa, y como se están cumpliendo, paso a paso, los objetivos marcados. Es así como, a la vista de las desviaciones que se hayan producido, pueden tomarse medidas correctoras. Y eso es algo que todo empresario debe saber muy bien.

Pero la falta de recursos, de tiempo o la continua presión a la que está sometido el pequeño y mediano empresario, hace que la mayoría de ellos no controlen su empresa o lo que es peor, no la conozcan. El empresario debe permanentemente tomar decisiones, ¿Cómo serán estas si no dispone de información para hacerlo? Casi siempre basada en su intuición. ¿Cuántas veces nos hemos equivocado al tomar una decisión por no tener información para decidir?.

Cuando se consigue un eficaz grado de control sobre las acciones de la empresa ya no se teme aprender nuevos programas de racionalización a todos los niveles para adecuarse a nuevas situaciones, pues se dispone de las herramientas necesarias para no correr riesgos innecesarios.

Texto extraído del libro: **INTRODUCCION A LA GESTION EMPRESARIAL**  
 © Pedro Rubio Domínguez  
 Publicado y distribuido por el Instituto Europeo de Gestión Empresarial (IEGE).

**Puede consultar más de 100 artículos sobre GESTION, MARKETING, PUBLICIDAD, INTERNET, etc.**

[www.madridcentrodenegocio.blogdiario.com](http://www.madridcentrodenegocio.blogdiario.com)

<http://www.Iniciativasnet.com>

<http://www.universia.net>

<http://www.economiasencilla.com/>

<http://www.mundofranquicia.com/>

<http://www.apuntesgestion.com/>

<http://www.pymesyautonomos.com/>



## IDIOMAS



¿Ha pensado Ud. alguna vez en la importancia del idioma inglés en su empresa?



“Do you speak european?”

El reto del mercado nos obliga a plantearnos los problemas de comunicación que tienen actualmente muchos ejecutivos y hombres de negocio españoles a la hora de tomar contacto con empresarios de otros países.

La solución pasa por mejorar el conocimiento de la lengua inglesa, que en muchos sectores comerciales y/o industriales, es la lengua oficial desde hace muchos años. Pero el camino que hay que recorrer todavía es largo.



Si la educación a distancia es, desde sus orígenes, una opción para atender la formación de personas adultas, el **e-learning** tiene la ventaja de que los usuarios eligen sus propios horarios, y puede entrar a la plataforma desde cualquier lugar donde puedan acceder a un equipo informático y tengan conexión a Internet. La **educación on line** da la oportunidad de que el estudiante elija sus horarios de estudio convirtiéndose así en una muy buena opción para aquellas personas autónomas que trabajen y quieran estudiar en sus momentos libres. Por otra parte es importante mencionar que la formación on line es una excelente herramienta que puede ayudar a los usuarios no solo a aprender conceptos nuevos sino también a afianzar conocimientos, aumentando así la autonomía y la motivación de los estudiantes por diferentes temas.

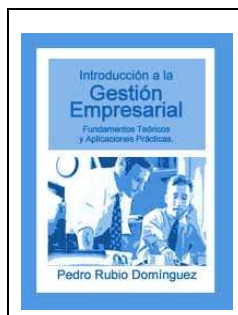


### ■ ¿Cómo llegar a ser un experto en Marketing?

¿Qué ventajas obtendrá usted y su empresa si pone en las manos de un experto en Marketing el desarrollo estratégico de la misma?

Esta es la pregunta que se hacen muchos pequeños y medianos empresarios que generalmente disponen de una estructura donde no tiene sentido un puesto de estas características. Si todo va bien, quizás algún día usted será un empresario con mucha experiencia, con una empresa ubicada estratégicamente en un mercado evolutivo, y se encuentre con alguien que le parece un tipo joven, entusiasta y válido. Contrátele y ofrézcale la oportunidad de realizar en su empresa su trabajo profesional. Se encuentra usted ante un **experto en Marketing**.

**Precio: 300,00€//información y matrícula: [iegroup@mixmail.com](mailto:iegroup@mixmail.com)**



### ■ Introducción a la Gestión Empresarial

El curso explica de forma clara y sistemática los conocimientos necesarios para un correcto control de la gestión empresarial. No es un texto más en la bibliografía sobre temas empresariales; es el primero, completo y puesto al día que se publica sobre la materia y dirigido exclusivamente a los que se inician en la dirección de empresas. Este curso no está destinado a los lectores que piensan que ya saben todo lo que hay que saber sobre la Gestión. Esta destinada a los jóvenes empresarios y a los menos jóvenes que siguen buscando nuevas formas de incrementar sus ingresos sin perder de vista su ilimitada vocación empresarial.

**Precio: 300,00€//información y matrícula: [iegroup@mixmail.com](mailto:iegroup@mixmail.com)**

**Más de trescientos alumnos de habla hispana, de España, Perú, Colombia, Ecuador, México y Panamá han realizado o están realizando estos cursos on-line desde abril de 2009 hasta la fecha.**



De acuerdo con una encuesta realizada por el **Instituto Europeo de Gestión Empresarial** entre 2.000 empresas españolas, el cincuenta y tres por ciento de los directivos encuestados, afirman poder leer un menú en inglés, pero sólo el 2,5% podría negociar un contrato.

## Descripción del Curso:

- 7 días (empiezan los sábados antes de la cena y termina el sábado siguiente después del desayuno).
- 7 horas y media de clase diarias.
- Máximo de 4 alumnos por grupo. En el caso que fuera necesario, se daría una clase individual. (One to one).
- Las clases van a cargo de profesores nativos altamente cualificados y con un alto grado de experiencia en este tipo de enseñanza.
- El enfoque pedagógico se basa en asegurar que los estudiantes hablen y comprendan el inglés, con el fin de comunicar eficazmente.
- Además habrá horas concretas dedicadas/dirigidas hacia las necesidades de cada estudiante.

## TRABAJO(OFERTAS Y DEMANDAS)

Este Boletín lo reciben quincenalmente 6.000 empresas españolas. De a conocer su propuesta de trabajo para conocimiento de éstas.



**Julia Rubio-Directora**  
Departamento RR.HH.-IEGE

### Ejecutivo/a:

El **Instituto Europeo de Gestión Empresarial**, les ofrece la posibilidad de un cambio evolutivo en su trayectoria profesional, si decide iniciar un nuevo trabajo mas ajustado a sus aspiraciones, tanto humanas, económicas y/o profesionales, ofreciendo usted a través de este Boletín sus servicios a las empresas que asiduamente reciben "**La Empresa al día**". Envíenos su historial profesional debidamente documentado, el cual haremos llegar a la empresa o empresas que soliciten conocer sus propuestas.

Le garantizamos total y absoluta confidencialidad y tratamiento personalizado por los especialistas en "Outplacement" del **IEGE**.  
Enviar C.V. a : [iegegroup@mixmail.com](mailto:iegegroup@mixmail.com)

### OFERTAS

**COMERCIALES**, selecciona entidad aseguradora y de productos financieros, formación a cargo de la empresa, posibilidades reales de promoción. **+INFO:** [madridcenter@mixmail.com](mailto:madridcenter@mixmail.com)

**SECRETARIA DE DIRECCION** con dominio de ingles, busca despacho de abogados en Madrid. Su herramienta de trabajo será preferentemente la informática. Se valoran conocimientos jurídicos. **+INFO:** [iegegroup@mixmail.com](mailto:iegegroup@mixmail.com)

**GESTOR DE COBROS** con experiencia demostrable precisa empresa de recuperación de créditos impagados. Se requiere buenos conocimientos de contabilidad y facturación. **+INFO:** [iegegroup@mixmail.com](mailto:iegegroup@mixmail.com)

**BUSCAMOS EJECUTIVA DE CUENTAS** para nuestra delegación de Madrid. Se ofrece contrato de larga duración a jornada completa de lunes a viernes. Salario según valía. Imprescindible: - Personas con experiencia previa en el puesto (coordinación de grandes cuentas, contacto directo con cliente, selección y gestión de personal, etc.) - Edad mínima 24 años - Disponibilidad incorporación inmediata Interesadas enviar CV y foto a **CPM Expertus Field Marketing** | Madrid [jose.sanchez@expertus.es](mailto:jose.sanchez@expertus.es)

### DEMANDAS

**EXPERTA** en Publicidad, lenguaje publicitario, gestión de mercado, diseño y creatividad. Comunicación. Relación con clientes, atención y Responsabilidad social. Imagen corporativa. Amplia experiencia, edad: 30 años. Puedo en enviarles mi C.V. [eabasfra@hotmail.com](mailto:eabasfra@hotmail.com)

**PROFESIONAL CON 25 AÑOS DE EXPERIENCIA** en áreas de carácter Técnico, Comercial ,Gerencia , Formación, Calidad y Recursos Humanos habiendo desarrollado su carrera tanto en compañías de ámbito Nacional, Multinacional así como empresario y profesional independiente. Habitado a la gestión e implantación de proyectos de carácter nacional y resolución de problemas. Destacando sus aptitudes de comunicación, negociación y motivación, así como la capacidad de gestionar equipos de trabajo. Orientado a la consecución de resultados por objetivos, gestión por competencia y procesos de calidad y mejora. Acreditado como formador – consultor para la impartición de formación continua y programas de formación subvencionados y coordinados por la Comunidad de Madrid y Fondo Social Europeo así como programas FIP en la familia de acciones en Administración y Gestión. [r.fernandez@teamworking.es](mailto:r.fernandez@teamworking.es)

**TÉCNICO CONTABLE Y FISCAL**, Gestión contable y fiscal. Administración, gestión de proveedores, reclamación de impagos, emisión de facturas, liquidación de impuestos, cierre contable, administración y tramitación fiscal, análisis de costes, gestión de tesorería, operativa bancaria, gestión de impuestos, gestión de infracciones y sanciones tributarias, amortizaciones, gestión de libros contables, control de cobros y pagos, control de saldos, conciliaciones contables. **Eloísa Giménez Martínez:** [egimenezm@hotmail.com](mailto:egimenezm@hotmail.com)

## Nuevo Seminario:

### ANÁLISIS Y ACTIVACIÓN DE EMPRESAS



**Madrid: sábado 30 de abril-2011**

**(plazas limitadas)**

Conscientes de las dificultades que lleva consigo dirigir una empresa, el INSTITUTO EUROPEO DE GESTIÓN EMPRESARIAL, pone a su disposición su gran experiencia en el análisis, diagnóstico, control y gestión de empresas, no para sustituirle como empresario, eso es imposible, pero sí para formarle y/o reciclarle para que usted la dirija y obtenga la mayor rentabilidad en todas sus acciones.

Todo ello a través de un Seminario específico 8 horas (sábado 9,30-13,30 y de 16,00-20,00 horas) que va directo a cubrir las necesidades de motivación que todo empresario necesita en estos momentos.

**DECORADORA DE INTERIORES** con gran experiencia como diseñadora creativa en estudio y boutique de decoración, manejo herramientas informáticas de última generación, se ofrece para trabajar en tienda como decoradora-vendedora. +INFO: [iegroup@mixmail.com](mailto:iegroup@mixmail.com)

**EJECUTIVO CON AMPLIA EXPERIENCIA** en diferentes sectores- Banca, financiación, servicios, promoción inmobiliaria, etc., se ofrece como consultor y/o gestor a empresas que quieran reestructurar su actividad y crecer en la diversificación. Tengo una visión generalista de las situaciones y se aportan nuevas iniciativas. Interesados pueden contactar con: [gsm08340@gmail.com](mailto:gsm08340@gmail.com)

**CONSULTOR-FORMADOR** Con amplia experiencia en la formación de equipos comerciales, se ofrece a Empresas comerciales y/o industriales o Redes de Franquicia de todos los sectores. Absoluta y total confidencialidad. +INFO: [iegroup@mixmail.com](mailto:iegroup@mixmail.com)

**PROFESIONAL DEL MERCADO INMOBILIARIO** con amplia experiencia como director financiero de una multinacional y como auditor, busca un empleo de calidad. Puedo remitirles mi C.V. si lo solicitan al e-mail: [jbueno@imyv.com](mailto:jbueno@imyv.com)

**AUXILIAR CONTABLE** con amplia experiencia en la aplicación de las nuevas tecnologías a las PYMES (Contabilidad, Nominas, Análisis de Riesgos, Gestión Financiera, etc.) se ofrece a empresa de la Comunidad Autónoma de Madrid, para cubrir un puesto que se ajuste a mi perfil profesional. Disponibilidad inmediata. Puedo enviarles mi CV para su consideración y estudio. [maty6069@hotmail.com](mailto:maty6069@hotmail.com)

**Nota: El IEGE ha tramitado durante 2010 más de 208 expedientes y ha recolocado a 52 personas en distintas empresas. (un 25% de éxito)**



**ISC** hace posible con su herramienta Web "IS Calidad" que cualquier PYME, por pequeña que sea, o por pocos euros que facture, pueda implantar y mantener uno o varios sistemas de calidad sin tener que dotarse de recursos adicionales, ni tener que realizar desembolso alguno por la "implantación de sus Sistemas de Calidad", pues tan sólo tiene que pagar una cuota por la inscripción de su empresa en la Web "IS Calidad" y una asequible cuota mensual en concepto de "Gestores". (La empresa puede darse de baja cuando lo crea oportuno sin penalización alguna, preavisando con un mes de antelación)

**Es decir que, tener implantado y mantenido un sistema de calidad... ¡¡Ya no es privilegio de unos pocos!!**

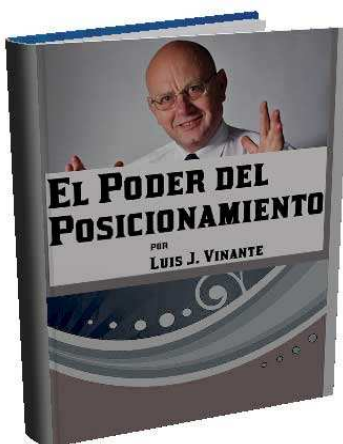


**AQF- ASSESSMENT QUALITY & FINANCES S.L.**

Director: Emiliano Vázquez

Teléfonos de contacto: 949 266 674 MOVIL.: 626 432 210 Fax: 949 205 705

E-MAIL: [aqf@aqf.name](mailto:aqf@aqf.name)



## El Poder del Posicionamiento

Haga que usted y su Negocio sean percibido como el mejor en su entorno de Negocios.

**Aumente Prestigio y Ventas.** Es un hecho que usted, para lograr resultados, debe convencer a su público objetivo de que su producto o servicio va a satisfacer su necesidad y mejor que el de la competencia.

Su tarea: crear una imagen especial del producto o servicio en la mente del cliente.

Por eso debe quedar claro que **Posicionamiento** no se refiere al producto, sino a lo que se hace con la mente de los clientes o las personas a las que se quiere influenciar.

+INFO: [www.iniciativasnet.com/07.htm](http://www.iniciativasnet.com/07.htm)

En virtud de las plazas limitadas (12) rogamos su confirmación previa.

Les esperamos.

+info: [iegroup@mixmail.com](mailto:iegroup@mixmail.com)

## SOLICITUD DE INFORMACION

### DATOS PERSONALES

Nombre y apellidos.....  
Domicilio..... Población.....  
Código Postal..... Teléfonos..... e-mail.....

### DATOS EMPRESA

Nombre.....  
Domicilio..... Población.....  
Código Postal..... Teléfonos.....  
e-mail.....  
Web.....

### DESEARIA RECIBIR MAS INFORMACION SOBRE LOS SIGUIENTES CURSOS

<input type="checkbox"/> SIMULACION GERENCIAL	<input type="checkbox"/> MANDOS INTERMEDIOS
<input type="checkbox"/> GESTION EMPRESARIAL	<input type="checkbox"/> PRINCIPIOS DE ORGANIZACION
<input type="checkbox"/> CONTABILIDAD (NUEVO PLAN)	<input type="checkbox"/> COMUNICACIÓN EMPRESARIAL
<input type="checkbox"/> FINANZAS (PARA NO FINANCIEROS)	<input type="checkbox"/> ESTILOS DE MANDO
<input type="checkbox"/> ANALISIS FINANCIERO	<input type="checkbox"/> MOTIVACION EN EL TRABAJO
<input type="checkbox"/> MARKETING ESTRATEGICO	<input type="checkbox"/> RECURSOS HUMANOS
<input type="checkbox"/> MARKETING BANCARIO	<input type="checkbox"/> SECRETARIADO-MANAGEMENT
<input type="checkbox"/> MARKETING INDUSTRIAL	<input type="checkbox"/> MARKETING TELEFONICO
<input type="checkbox"/> GESTION DE RIESGOS	<input type="checkbox"/> GESTION COMERCIAL
<input type="checkbox"/> GESTION DE CRISIS	<input type="checkbox"/> TODOS LOS CURSOS DEL IEGE

### DESEARIA RECIBIR INFORMACION BIBLIOGRAFICA SOBRE

<input type="checkbox"/> DIRECCION	<input type="checkbox"/> PRODUCCION
<input type="checkbox"/> CALIDAD	<input type="checkbox"/> FINANZAS
<input type="checkbox"/> MARKETING	<input type="checkbox"/> VENTAS
<input type="checkbox"/> RECURSOS HUMANOS	<input type="checkbox"/> OTROS.....

### DESEARIA RECIBIR PERIODICAMENTE

BOLETIN "LA EMPRESA AL DIA"  OTRAS PUBLICACIONES DEL IEGE

ENVILO POR E-MAIL AL [INSTITUTO EUROPEO DE GESTION EMPRESARIAL](http://www.ieggroup.com)  
[iegroup@mixmail.com](mailto:iegroup@mixmail.com)

© INSTITUTO EUROPEO DE GESTIÓN EMPRESARIAL-2011- B78404290