



INSTITUTO EUROPEO DE GESTION  
EMPRESARIAL  
Formación & Consultoría

Proyectos de  
racionalización

Cursos de Formación



## **GESTION DE LOS RECURSOS HUMANOS**

Estructura  
jerárquica y  
funcional.

Tareas y  
Funciones.

Determinación  
responsabilidades.

Niveles de  
competencia.

Perfiles de  
cargo.

Organigramas  
funcionales.

Relaciones de  
coordinación.

Formación de  
mandos.

Comités  
directivos.

Control de  
personal.

Comunicación.

Motivación.

## **PRESENTACION**

**La empresa, en su concepción mas humanista, es un desarrollo armónico social y cultural, donde la formación permanente de sus componentes es la garantía de su continuidad.**

La empresa española desde hace unos años, por fin, se ha dado cuenta de la importancia que la formación sólida de sus directivos, técnicos y personal de apoyo, es la mejor inversión que puede realizar, lo que propiciará positivamente su evolución funcional y económica.

El objetivo de muchas empresas de formación y consultoría es conseguir en este campo de la formación empresarial el mayor número de profesionales que a su vez formarán a los directivos de las empresas mediante un sistema funcional de economía de mercado. Con la preparación de estos monitores o profesores, o el concurso de empresas externas, se conseguirá una correcta preparación de los responsables de la gestión, en sus diversas áreas funcionales, que tendrán la responsabilidad de afrontar los retos de los mercados en los tiempos actuales.

El interés del **Instituto Europeo de Gestión Empresarial** es difundir, a través de su variada y completa oferta formativa, las últimas técnicas de gestión empresarial para que los pequeños y medianos empresarios puedan acceder a estas enseñanzas, bloqueadas muchas veces por el enorme costo que supone estudiar o formarse en una de las llamadas escuelas "elitistas" cuya oferta formativa y el precio de las mismas, dificultada la entrada de muchos empresarios o ejecutivos. Todavía no se ha hecho un esfuerzo serio para homogeneizar una oferta ajustada a las características personales de estos empresarios, y no se han divulgado las ventajas de este tipo de formación necesaria desde el punto de vista de la calidad y precio, es decir, una propuesta al empresario ajustada a la dimensión de su empresa.

Y lo más importante, que no se elija la escuela de formación solo por su nombre exclusivo, sino por la calidad de sus enseñanzas. Muchas veces la formación empresarial es puesta en evidencia por los múltiples fracasos de una oferta formativa financiada por el Estado, por la proliferación de cursos que propicia una calidad en la enseñanza que deja mucho de desear.



**En definitiva, si el empresario, su personal o los estudiantes de temas empresariales busca información sobre la oferta formativa existente en nuestro país, que no se quede solo en la publicidad atractiva de muchas escuelas de negocio o empresas de formación o en una oferta gratuita del Estado, sino que investigue por su cuenta sobre qué rendimiento práctico, real y efectivo va a obtener de esta formación y si realmente le va a ser útil su aplicación en su empresa o desarrollo profesional.**

Evaluación  
cuadros  
directivos.

Selección de  
Personal.

Sistemas de  
evaluación de  
personal.

Valoración de  
puestos de  
trabajo.

Política de  
personal.

Política salarial.

Sistemas de  
incentivos.



## ESTRATEGIA

Política general.

Dirección  
estratégica.

Objetivos a  
medio y largo  
plazo.

Política  
financiera.

Estrategia de  
liderazgo.

Estrategia de  
diversificación

Planes de  
viabilidad.

Sistema  
directivo.

Investigación y  
Desarrollo.

Proyectos de  
empresa.

Dirección  
participativa.

## ¿QUIENES SOMOS?

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.



Esta década es una época decisiva para la dirección. Totalmente apartada del efecto 2000 en relación con el mundo de los negocios, surge una tendencia demográfica indicadora que será necesario tener muy en cuenta los recursos humanos. Irá aumentando cada día la demanda de altos niveles de destreza de la dirección.

Hemos de reconocer, no obstante, que dentro de la pirámide de la organización empresarial de nuestro país, a niveles superiores existe una gran formación de los directivos. Es en los niveles intermedios donde se pone en evidencia la falta de preparación. Satisfacer esta demanda es la vocación del **IEGE**. Durante estos últimos años hemos conseguido una posición única en el mercado de la formación y el desarrollo. El éxito puede verse reflejado a través de las empresas que nos han confiado la formación de su personal directivo y de apoyo.

La oferta formativa del **IEGE** aglutina todas las disciplinas en materia de gestión empresarial, y divide su oferta en tres áreas temáticas con un conjunto amplio de cursos que, a su vez, pueden ser presenciales u on line y de duración diversa (desde cursos cortos para la formación específica en áreas concretas hasta seminarios y cursos de larga duración). Además, también disponemos una formación a medida dirigida a las empresas (in company)

**Estos programas se imparten regularmente en nuestro Centro de Formación en Madrid, en las propias empresas, y en plan residencial en diversos Centros de Formación vinculados al IEGE, tanto en España como en el extranjero.**

Planificación  
estrategia.

Planes de  
inversión.

Protocolo  
familiar.

Estrategia  
corporativa.

Plan director.

Sistema de  
delegación.

Valores e  
imagen de  
marca.



## POLITICA COMERCIAL

Política  
estratégica.

Plan de  
marketing.

Política de  
precios.

Política de  
contratación.

Control del  
personal de  
ventas.

Fijación de  
objetivos.

Formación de  
vendedores.

Ordenación  
superficie de  
venta.

Publicidad y  
Promoción.

Argumentario de  
venta.

## FUNDADO EN MADRID EN 1986



**24 años colaborando con pequeñas y medianas empresas con notable éxito, porque nos apasiona lo que hacemos e intentamos mejorar permanentemente.**

**El Instituto Europeo de Gestión Empresarial (IEGE)** nació con la voluntad de convertirse en un instrumento al servicio de la comunidad empresarial española, mediante la evaluación de las **acciones formativas** que esta necesitaba.

De esta forma a los responsables de la formación de las empresas-clientes se les aporta la información necesaria para el control y perfección de los ciclos formativos del personal de la empresa.



A través de nuestros consultores en formación especializados en el diseño e impartición de las distintas acciones formativas que nos confían estos responsables, permiten a estos dar un *feedback* objetivo sobre los resultados que se esperan obtener de dichas acciones formativas, con vista a su presentación a los agentes implicados: **la Dirección General, los Jefes de Departamento y personal en proceso de formación y/o reciclaje.**



## ¿COMO SON LOS CURSOS DEL IEGE?

- Cada curso constituye un package training que permite en poco tiempo, no solo el aprendizaje, sino también el dominio en la aplicación de los conceptos.
- Los packages están basados en un sistema **ACTIVO** que denominamos **IE (Integración Empresarial)**.
  - Durante el Curso el participante se siente estimulado por la diversidad de los métodos pedagógicos y por el trabajo individual y en pequeños grupos.
  - Continuamente van alternándose secuencias audiovisuales, estudio individual, estudios de casos y ejercicios de aplicación práctica, y finalmente, cuestionarios de evaluación del progreso obtenido.
  - El material que integran la mayoría de los cursos son: libros de estudio, de trabajo, cuestionarios y glosario de términos y se complementan con sistemas audiovisuales de última generación que sintetizan los temas ayudando al repaso y retención de los conceptos y situaciones.

Análisis de los márgenes.

Estudios de mercado.

Análisis del mercado.

Política de condiciones.

Canales de distribución.

Desarrollo comercial.

Marketing Mix.

Política de remuneración vendedores.

Rendimiento por vendedor y zona.

Sistema de retribución por objetivos.

Estudio penetración mercado.

Determinación de zonas y rutas.

Organización del servicio post-venta.

Convenciones y concursos.

Control de eficacia comercial.

Marketing on-line

Prevision de ventas.

El nivel de conocimientos teóricos-prácticos aumenta en un 75% al finalizar el Curso. Se trata de una media general establecida entre los asistentes a nuestros Cursos, durante más de 20 años.

### Algunos comentarios de nuestros alumnos:



**Contenido:** *“Contempla los puntos más concretos interesantes, muy condensados y claros. Es práctico más que científico”.*

**Presentación:** *“Muy concisa. Va al grano”.*

**Administración:** *“Dosificación entre estudio, trabajo individual y de grupo, proyecciones audiovisuales amenas y útiles”.*

**Utilidad:** *“Me ha servido para aclarar conceptos algo difusos por demasiado extensos (me refiero a los estudios universitarios)”.*



## CURSOS PRESENCIALES



El Instituto Europeo de Gestión Empresarial (IEGE) a través de sus cursos presenciales ha dotado a la empresa española de un instrumento esencial: ***El Profesor.***

La estrategia del **IEGE** se resume en las siguientes líneas de actuación:

- Ofrecer profesores especialistas muy cualificados en cada materia.
- Calidad en la enseñanza.
- Capacidad de respuesta a las nuevas necesidades de las empresas.
- Incrementar los lazos de colaboración con las Administraciones Públicas y con los grupos empresariales que apuestan e invierten en formación.

De esta manera el **IEGE** a través de la **Formación Continua**, integra la experiencia, la metodología y la oferta formativa presencial, ampliando de esta forma su oferta de formación.



## PRODUCCION

Gestión industrial.

Desarrollo de productos.

Normalización de productos.

Logística.

Planificación y control de la producción.

Adaptación tiempos de trabajo.

Programación y lanzamiento.

Control de la productividad.

Control de los rendimientos.

Margen operacional.

Control de los trabajos en curso.

Control de eficacia.

Estado de producción.

Planes de mantenimiento.

Mantenimiento preventivo.

Mantenimiento predictivo.

Distribución en planta.

Control de tiempos y actividades.

Sistemas de retribución.



## Empresarios y Directivos

Nombre del Curso	Duración	Dirigido a
<b>Simulación Gerencial</b>	24 horas	Gerentes y Directivos de Empresa( no importa su dimensión)
<b>Introducción a la Gestión Empresarial</b>	200 horas	Gerentes y Directivos de Empresa, emprendedores y estudiantes de materias empresariales.
<b>Contabilidad</b>	24 horas	Gerentes, Directores Financieros, Jefes de Contabilidad y personal administrativo
<b>Introducción a las Finanzas</b>	24 horas	Gerentes y Directivos de Empresa(no importa su dimensión)
<b>Análisis Económico Financiero</b>	24 horas	Responsables área administrativa-financiera de la empresa.
<b>Marketing Estratégico</b>	200 horas	Responsables del área comercial, Jefes de venta, vendedores, gerentes de Pymes y sus colaboradores
<b>Organización y Marketing Bancario</b>	24 horas	Bancarios y no bancarios que vayan a incorporarse al Sector.
<b>Marketing Industrial</b>	24 horas	Directores Comerciales, Jefes de Venta y Gerentes de Pymes Industriales
<b>Introducción al Control de Costes</b>	24 horas	Gerentes, Directivos y Mandos Intermedios de Pymes.
<b>La resistencia a los cambios.</b>	20 horas	Gerentes, Directivos y Mandos intermedios



## Técnicas de Mando

Nombre del Curso	Duración	Dirigido a
<b>Mandos Intermedios de Fabrica</b>	20 horas	Mandos intermedios, jefes de talleres y otros empleados de empresas industriales
<b>Principios Básicos de Organización</b>	8 horas	Mandos intermedios de empresas industriales
<b>La comunicación en la Empresa</b>	8 horas	Ejecutivos, Mandos Intermedios y Personal de Apoyo
<b>Estilos de Mando</b>	8 Horas	Gerentes de Pymes, Ejecutivos y Mandos Intermedios
<b>La Motivación en el Trabajo</b>	8 horas	Gerentes de Pymes, Ejecutivos y Mandos Intermedios
<b>Comunicación y Relaciones Humanas</b>	8 horas	Gerentes de Pymes, Ejecutivos y Mandos Intermedios

Montaje y equilibrado de cadenas.

Lotes económicos de producción.

Procesos productivos.

Métodos de trabajo.

Proyectos y presupuestos.

Estudio capacidad de producción.

Circuitos y documentos.

Cuadro de mando de producción.

■ **COSTES, COMPRAS Y ALMACEN**

Determinación de los centros de costes asociados.

Implantación sistemas de costes.

Umbral de rentabilidad.

Organización de almacenes.

Ubicación de productos.

Optimización y preparación de pedidos.

Gestión de materias primas

Inventarios permanentes y rotativos.

Formación de los responsables.



### Personal de Apoyo

Nombre del Curso	Duración	Dirigido a
Secretariado y Management	24 horas	Secretarías de Dirección, de División o Departamento
Marketing Telefónico	24 horas	Comerciales, y demás responsables de la atención telefónica a clientes
La Negociación Técnico-Comercial	24 horas	A los que venden soluciones basadas en Servicios o Bienes de Equipo.
Técnicas de Gestión Inmobiliaria	24 horas	Personal Comercial y de Captación (16 cursos sobre diversos aspectos de la gestión inmobiliaria)



## IDIOMAS

### CURSOS DE INGLÉS INTENSIVOS



Intensive English®

¿Ha pensado Vd. 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.

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.



**CALCULO Y CONTROL PERMANENTE**

Análisis de circuitos.

Puntos de control.

Duración de los ciclos.

Análisis De valor.

Valoración de existencias.

Valoración de productos en curso.

Valoración de la empresa.

Análisis de la rentabilidad.

Control de los costes.

Política de compras.

Circuitos documentarios.

Simplificación de procesos.

Previsiones de tesorería.

Control de riesgos.

Dirección por objetivos.

Cuadro de mando de administración.

Política de inversiones y de ganancias.

Estudio de rentabilidades.

## 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.

Nombre del Curso	Duración	Dirigido a	Fecha
<b>Inglés Intensivo (Inmersión Total)</b>	100 horas (7 DIAS)	Todos los miembros de la empresa que quieran dominar este idioma en tiempo record	Consultar  <b>* También cursos de: Francés, Alemán, y Español para Extranjeros</b>



## SEMINARIOS



<b>Semanario Gestión de Crisis</b>	100 horas	Directores financieros y personal adscrito al departamento.	Consultar Fechas.
------------------------------------	-----------	---	-------------------

En estos momentos de incertidumbre económica las empresas deben tener en cuenta que el riesgo estará presente en todo momento de su evolución, debido a diferentes factores como 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.**

Control de existencias.

Análisis funcional.

Cuadro de mandos.

Racionalización contable.

Optimización fiscal.

Racionalización de los espacios administrativos.

Análisis de ingresos-gastos.

Presupuestos alternativos.

Control presupuestario.

Análisis de desviaciones.

Gestión económica.

Planificación financiera.



## CALIDAD

Sistema de calidad.

Aseguramiento de la calidad.

Gestión de la calidad.

Calidad Total.

Grupos de mejora.

Planes de mejora continua.

Gestión medio-ambiental.



**Análisis y Activación de Empresas**

24 horas

Empresarios pymes, Ejecutivos

Consultar fechas

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?**



## CURSOS ON LINE

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.

El **Instituto Europeo de Gestión Empresarial (IEGE)** ha creado estos Cursos pensando en personas, que como usted, están interesadas en ahorrar tiempo y en conseguir una enseñanza personalizada que se adapte a sus necesidades.

Los profesores y consultores de formación del **IEGE**, le asesorarán de forma permanente y on-line para seguir estos Cursos y para que vea solucionados y/o aclarados sus problemas o dudas, al instante.

Estudios  
impacto  
medioambiental.

Expedientes de  
declaración CE.

Tutoría de las  
normas ISO  
aplicables a  
calidad y  
medioambiente.

Estudios de  
adecuación de  
maquinaria,  
equipos e  
instalaciones a  
la Ley de  
Prevención de  
Riesgos  
Laborales

(R.D. 1215/1997)



## INFORMATICA

Selección de  
medios.

Adaptación de  
procesos.

Estudio de  
cargas.

Análisis de  
necesidades.

Estudio de  
operatividad.

Verificación de  
sistemas.

Selección y  
montaje de  
programas  
comerciales.

Diseño de  
soluciones de  
programaciones  
espaciales.

Diseño,  
instalación y  
puesta en  
marcha de  
redes.



## CURSO: ¿Cómo llegar a ser un experto en Marketing? 200 horas-- 4/5 semanas aproximadamente.

¿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. Contrátelo y ofrézcale la oportunidad de realizar en su empresa su trabajo profesional. Se encuentra usted ante un experto en Marketing. Pero existen en España miles de pymes, que conforman casi el 90% de nuestro tejido empresarial, que no contratan a un profesional preparado, sino que delegan estos trabajos al responsable del departamento comercial, que no siempre es la persona idónea. La misión del responsable del departamento comercial es organizar su departamento para que el equipo de ventas promocióne y comercialice los productos y/o servicios de la empresa, con la técnica y metodologías adecuadas para ello.



## CURSO: Introducción a la Gestión Empresarial. 200 horas-- 4/5 semanas aproximadamente.

El Curso **INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN EMPRESARIAL** que ofrecemos a los alumnos en lengua española, consta de **10 Unidades desglosadas en 40 Temas**, en la que se reúne en una exposición clara y sistemática los conocimientos necesarios para un correcto control de la gestión empresarial.

Pero además, es un curso que recoge y condensa el conocimiento y la experiencia de los trabajos de consultoría del IEGE en el análisis y activación de empresas durante más de 30 años. Los temas tratados ofrecen al alumno una exposición razonada y completa de los problemas que se pueden plantear en la gestión empresarial.



## **CURSO: Análisis Financiero y Control Presupuestario. 100 horas-- 2/3 semanas aproximadamente.**

En el Curso **ANÁLISIS FINANCIERO Y CONTROL PRESUPUESTARIO** se estudian las distintas áreas de responsabilidad financiera en las cuales un analista financiero debe intervenir, sin entrar en la explicación de otros métodos más complejos pero que también son utilizados por los responsables financieros de las empresas para alcanzar sus objetivos.

La función financiera es un componente vital en la gestión empresarial y está directamente relacionada con los objetivos básicos de la actividad administrativa, donde las decisiones financieras pueden afectar las proyecciones o decisiones de la Gerencia. El Balance General, el Estado de Resultados y los demás datos y cifras contables y extracontables pueden aportar abundante información sobre la empresa, pero también reflejan el aspecto humano de la gestión de los negocios que puede ser un factor muy importante para conocer el éxito de la misma así como su solvencia o solidez económica. Las empresas antes de entrar en crisis pasan por dificultades de muy diversa índole. Dificultades que no son solo de índole financiero y que permiten hablar de su estado previo a la insolvencia, difícil de caracterizar, jurídica y económicamente, que podríamos denominar "pre-insolvencia". Es decir: de riesgo de insolvencia inminente.

### **Metodología de los cursos on-line**



Estos Cursos, como módulos, se subdividen en diez Unidades, a su vez compuesto por diversos Temas. Como todo estudio que se basa en la **AUTO-FORMACION**, no existe un tiempo "fijo" para completar el Tema. Todo dependerá de su capacidad y de la motivación que hayamos creado en usted.

Le recomendamos, no obstante, que durante media hora lo dedique a "ojear" el material. Trate de no ser ambicioso al principio y practique periodos regulares, pero breves, de estudio. Así conseguirá mejores resultados que con periodos largos de vez en cuando.

Las preguntas que figuran al final de cada Tema, son un componente vital de estos Cursos. El éxito que consiga de ellas le indicará como avanza. Si ve que no va bien, puede volver y probar otra vez. A lo mejor es que corría demasiado.



## FASCICULOS



Los fascículos editados por el **Instituto Europeo de Gestión Empresarial (IEGE)** cuyos contenidos han sido elaborados por su Grupo de Consultores, comprenden actualmente 4 temas imprescindibles para el empresario o estudiante de temas empresariales. El contenido de los mismos de forma sucintamente indicativa se detalla en las páginas siguientes.

- **Lanzamiento de Nuevos Productos**
- **Apuntes de Franquicia**
- **Diagnóstico de Empresa**
- **Emprendedores**



## LANZAMIENTO DE NUEVOS PRODUCTOS



¿Tiene una **idea**? ¿Ha creado un **producto único** en el mercado? ¿No sabe **cómo promocionar su patente**?

Estos fascículos le muestran todos los pasos a seguir. Al finalizar el mismo, usted conocerá:

- Cómo y donde realizar un prototipo de su idea.
- Dónde y en qué países patentar su invento.
- ¿Cómo conocer el interés del mercado?
- Las diferentes formas de comercialización.

Un Curso apto para todos los miles y miles de emprendedores que un día crearon algo y quieren intentar darle la salida adecuada.



## APUNTES DE FRANQUICIA



La primera pregunta que debemos hacernos a la hora de evaluar la calidad de un sistema de franquicia es, **¿Cómo ser excelentes y demostrar que lo somos?**

Esta pregunta se la hace normalmente un empresario que quiere conocer si su franquicia soportara el juicio crítico de aquellos que analizan la misma para incorporarse o no a la misma, o el emprendedor que tiene una buena idea y que quiere traducirla en empresa a través del sistema de franquicia.

Cuando una empresa inicia su singladura en el mundo de la franquicia sabe de antemano que gracias al sistema puede multiplicar su producción o sus ventas. En los últimos años la franquicia ha adquirido mucha notoriedad y son también muchos los fabricantes o prestadores de servicios los que han elegido este sistema de comercialización, hasta el punto de que hoy, después de unos años de implantación en nuestro país, casi todos los sectores de la economía han apostado por la franquicia; el divulgar su saber-hacer como valor de la propia enseña, la búsqueda de una rentabilidad inmediata, etc. han aportado a las empresas franquiciadas un valor añadido para atraer hacia la franquicia un numero creciente de empresarios.

En este plan estratégico de las empresas reside fundamentalmente su éxito y en algunos sectores de la Franquicia ha propiciado para el nuevo franquiciado de una determinada marca o enseña un indiscutible modus operandi que le ha reportado al franquiciado un incremento año a año su cuenta de resultados, con plusvalías muy interesantes sobre la inversión inicial, ventajas a la que ningún emprendedor perspicaz puede pasar inadvertido. Existen ejemplos muy notorios en este sentido.

El franquiciador aporta al franquiciado un apoyo permanente y adaptado a sus necesidades, le forma continuamente, le anima a seguir pese a que los primeros momentos son duros, le aprovisiona, le asesora en los sistemas de comunicación, publicidad y gestión que el mercado precisa.

Desde la selección del local u oficina hasta la apertura, el franquiciado es asistido en todo momento: trámites oficiales, soluciones financieras, contratos con terceros etc., incluso en el periodo de formación previo el franquiciador “enseña su oficio” al franquiciado y realiza un seguimiento posterior a la puesta en marcha.

Estas premisas son cumplidas por las empresas franquiciadoras, e incluso invierten mucho dinero en el diseño y edición de dossiers para información de sus futuros franquiciados, con el fin de atraer su atención para persuadirles y motivarles en la elección de una determinada empresa o marca.



## DIAGNOSTICOS DE EMPRESAS



La constante evolución que tiene la empresa, como ente dinámico que es, para ser armoniosa precisa de un conocimiento y control permanente de la misma. La falta de recursos, de tiempo o la continua presión a la que está sometido la Gerencia, hacen que la mayoría de los responsables de la gestión, los empresarios en definitiva, no controlen su empresa o lo que es peor, no la conozcan.

La valoración de empresas: "El análisis del valor económico se ha convertido en un elemento fundamental para la toma de decisiones financieras en la empresa (financiación, inversión, retribución al capital, etc.). Esta cada vez mayor orientación al valor, hace necesario que los agentes internos (propietarios, accionistas,..) y externos (inversores, entidades financieras...) sean capaces de saber como se mide ese valor y de determinar su cuantía".

Para realizar una evaluación ordenada de las capacidades de su empresa o hacer frente a una crisis interna o externa; para llevar adelante una reestructuración, una fusión, una compra o una venta; y para enfrentarse a cambios o aprovechar oportunidades de mercado; el **Instituto Europeo de Gestión Empresarial (IEGE)** presenta: **Diagnóstico de Empresas**, en fascículos.

Se trata de una herramienta desarrollada para que el empresario pueda verificar con mayor facilidad la salud y capacidades de su empresa. Aplicable a los más diversos tipos de empresas, el objetivo de estos fascículos no es que usted alcance soluciones a los problemas sino que los sepa analizar, definir y entender correctamente en el contexto general del negocio y pueda, tomar medias de forma realista.



## EMPRENEDORES



¿Pensó alguna vez en crear **su propia empresa**, ser **independiente** y **no tener que soportar más jefes**? ¿Le falta coraje para lanzarse a la aventura de **trabajar para usted mismo**? ¿No cree que sea posible hacer realidad ese sueño?

Las empresas que en estos momentos tienen más problemas son aquellas que más se han opuesto al cambio. La mayoría de las empresas -- en estos críticos momentos—están obligadas a apostar por el cambio porque todo se está modificando debido a la situación de crisis que viven los mercados mundiales: el comercio, los competidores, la competitividad de nuestro país, etc., incluso nos vemos obligados a cambiar el enfoque de nuestra vida.

En los últimos tiempos estamos asistiendo a innumerables procesos de regulación de empleo, los llamados ERE's que están produciendo cierto desasosiego entre los profesionales de los distintos sectores de la economía. El fantasma del paro es ya una realidad y hoy ya es normal ver en las colas del Inem a profesionales perfectamente preparados que deambulan sin rumbo a la búsqueda de una solución a sus problemas que ellos mismo—sorprendentemente—no son capaces de resolver.

Sin embargo, la experiencia demuestra que el crecimiento de los ERE es inversamente proporcional al incremento de los programas de recolocación, algo que tal vez no parezca extraño dado que los despidos se están produciendo por la falta de recursos.

Y entre estos trabajadores están los denominados “del conocimiento” a los cuales se les plantea un verdadero reto y deberán sufrir un proceso largo y duro para regularizar su situación. Apostar por el “networking” y consultar todos los portales de Internet es una salida válida para permanecer en mercado de trabajo, lo que le va a requerir actuar con sentido común y ser dinámicos y entusiastas.

Y como vía rápida contra el paro, estos trabajadores, ejecutivos y directivos deben aunar sus esfuerzos para la creación de nuevas unidades de negocio lanzándose al mercado e incorporarse a estas empresas dotándolas de capital y experiencia para garantizar su continuidad y que resistan sobre todo, la prueba del tiempo. ¿Pero como hacerlo?



El **Instituto Europeo de Gestión Empresarial (IEGE)** le da la solución: fascículos prácticos para que se convierta en un verdadero emprendedor: *perseverante, realista, imaginativo y valiente*.

El Curso contempla una serie de cuestiones—entre otras-- que interesan a los nuevos empresarios, como:

- ¿Que tengo que tener en cuenta para pedir un préstamo para financiar mi actividad?
- Si me doy de alta como autónomo ¿me tengo que poner un sueldo?
- ¿Puedo financiar mi empresa con subvenciones?
- ¿Para analizar la viabilidad de un negocio es necesario saber contabilidad?
- ¿Cuándo es rentable una empresa?
- ¿Cómo se puede saber el precio de mercado de un producto?
- ¿Cómo puedo abrir un mercado?
- ¿Qué se puede hacer para que la gente te preste atención cuando expones una idea?
- ¿Por donde debería empezar para evaluar la implantación de un sistema de calidad?
- ¿Como se puede determinar la dimensión óptima de una empresa?

Etc. Etc.



## REFERENCIAS

### EMPRESAS QUE NOS HAN CONFIADO LA FORMACION DE SU PERSONAL DESDE 1.986

<ul style="list-style-type: none"><li>-ACOFAL</li><li>-ADAMICRO</li><li>-ADESLASA</li><li>-DM ELECTRONICA</li><li>-AYUNTAMIENTO DE MANRESA</li><li>-AYUNTAMIENTO DE MORON</li><li>-AZCOYEN COMERCIAL S.A</li><li>-BABCOCK &amp; WILCOX</li><li>-BACARDI Y CIA</li><li>-BANCO DE CREDITO BALEAR</li><li>-BANCA NAZIONALE DEL LAVORO</li><li>-BANCO PASTOR-BANCO HERRERO</li><li>-BANCO ZARAGOZANO</li><li>-BANCO ESPAÑOL DE CREDITO</li><li>-BANCO DE PREVISION SOCIAL</li><li>-BENDIX ESPAÑA S.A.</li><li>-BETTOR S.A.</li><li>-BODEGAS BOBADILLA S.A.</li><li>-CAJA DE AHORROS DE GUADALAJARA</li><li>-CAJA DE AHORROS DE MADRID</li><li>-CAJA DE AHORROS DE VALENCIA</li><li>-CAJA DE AHORROS DE SALAMANCA</li><li>-CANON ESPAÑA-CARLO GAVAZZI</li><li>-CEPSA</li><li>-COBASA INMOBILIARIA</li><li>-COMERCIAL COINTRA S.A.</li><li>-COMPOSICIONES RALI S.A.</li><li>-CUALITAS INDUSTRIAL S.A.</li><li>-CUÑADO Y CIA</li><li>-CHEMAIDE ESPAÑA</li><li>-D.A.K.S.A.-DEIMOS S.A</li><li>-DESTILERIAS ADRIAN &amp; KLEIN</li><li>-DISTRIBUCIONES LAVALL SL.</li><li>-DON PISO</li><li>-EL CORTE INGLES</li><li>-FRINOVA</li><li>-FRUDESA</li><li>-GEOCONSULT ESPAÑA</li><li>-GEOFISICA E INSTALACIONES S.A.</li><li>-GESTIMAR S.L.</li><li>-GOODYEAR ESPAÑOLA S.A.</li><li>-GREEN HOTELES S.A.</li><li>-HOTEL LOS GALGOS</li><li>-HOTEL SANVY</li><li>-IBERCAJA</li><li>-IBERCONTA</li><li>-IBERCOP IBERICA</li><li>-IBICO IBERIA S.A.</li><li>-ICI ZELTIA</li><li>-I.M.A.D.E.</li><li>-INSTITUTO BAYER S.A.</li><li>-INSTITUTO ESPAÑOL DEL AHORRO</li><li>-INTERCOMPUTER S.A.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>-JOHN HARVEY ESPAÑA LTD</li><li>-JUMBO COMERCIAL S.A.</li><li>-KALI-FARMA</li><li>-KELLOGG/FIGUE. ESPAÑA S.A.</li><li>-LABORATORIOS ALABALL</li><li>-LABORATORIOS SENORO</li><li>-LANDYS GYR ESPAÑOLA. S.A.</li><li>-LEMMERZ ESPAÑOLA S.A.</li><li>-MATRA DATASYSTEM</li><li>-MCCANN ERICKSON</li><li>-METALBAGES S.A.</li><li>-MILES ESPAÑA S.A.</li><li>-MINAS DE POTASA S.A.</li><li>-MINISTERIO DE AGRICULTURA</li><li>-NOGALDA S.A.</li><li>-OCCIDENTAL HOTELES</li><li>-OFIREX S.A.</li><li>-OVELAR S.A.</li><li>-PAPELERA PENINSULAR</li><li>-PASCUAL HERMANOS S.A.</li><li>-PFRIMMER Y CIA</li><li>-PIONEER ELECTRONICS ESPAÑA</li><li>-PROMOZIONA INMOBILIARIA</li><li>-PRODUCTORES DE SEMILLAS S.A.</li><li>-PROYMASA</li><li>-QUALITAS INDUSTRIAL S.A.</li><li>-RJ REYNOLD IBERIA S.A.</li><li>-RENTA 4</li><li>-REPSOL QUIMICA</li><li>-ROBERTO ZUBIRI S.A.</li><li>-ROWENTA ESPAÑA S.A.</li><li>-ROYAL INSURANCE</li><li>-ROYAL LIFE.</li><li>-SCANIA VEHICULOS S.A.</li><li>-SWISS LIFE</li><li>-SYNTHES HISPANIA S.A</li><li>-TALLERES REUNIDOS S.A.</li><li>-TAP- AIR PORTUGAL</li><li>-TBWA</li><li>-TECNASA</li><li>-TETRA-PAK</li><li>-TORREBLANCA DEL MEDITERRANEO</li><li>-UNION GENERAL DE TRABAJADORES</li><li>-UNILEASING</li><li>-VALEO- TERMICO</li><li>-VIMAR INDUSTRIAL</li><li>-VITA COMPAÑÍA DE SEGUROS</li><li>-VOITH IBERICA</li><li>-VOLVO HIDRAULICA S.A.</li><li>-WURTH ESPAÑA S.A.</li><li>-XUNTA DE GALICIA</li><li>-ZARDOYA OTIS S.A.</li></ul>
---	---

Y más de 1.500 alumnos, que a título individual, han pasado por nuestras aulas, y se han formado en las disciplinas de *Análisis Financiero, Marketing Estratégico, Marketing Telefónico, Gestión, etc.*



## CONTACTO-CUESTIONARIO

### 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

### DATOS EMPRESA o PERSONALES

Nombre.....

Domicilio.....Población.....

Código Postal..... Teléfono..... Fax.....

Email.....

Web.....

Actividad de la empresa .....

### Solicitud de información y programas:



INSTITUTO EUROPEO DE GESTION EMPRESARIAL

Teléfono/fax: 913 650 202

iegegroup@mixmail.com