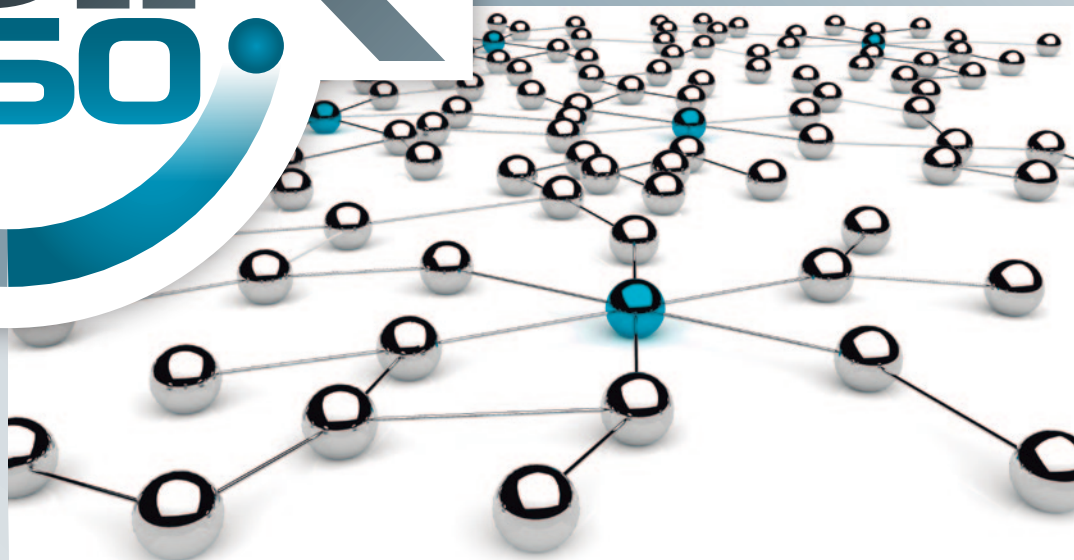


1ª EDICIÓN PROGRAMA
FORMACIÓN SUPERIOR
SECTOR METAL



PROGRAMA FORMATIVO DE ÁMBITO NACIONAL MARZO-JUNIO 2014

Entidades promotoras:



Alicante - Barcelona - Bilbao - Cádiz - Córdoba - Jaén - Madrid
Murcia - Pontevedra - Sevilla - Tenerife - Valencia - Zaragoza

Asociaciones participantes:



www.dir360.es

A close-up photograph of a person's hand holding a silver pen, writing on a document that features a line graph with multiple colored lines (blue, red, green) plotted on a grid. The background is a light blue gradient.

NOS DIRIGIMOS A EMPRESARIOS QUE INSPIRAN E IMPULSAN LA GENERACIÓN DE CAMBIOS...

Esta iniciativa tiene su origen en la identificación de las necesidades existentes en el sector en materia de formación específica, enfoque a mercado, internacionalización, cooperación, innovación para la generación de producto propio, mejora continua o financiación de las Pymes del sector.

Este programa está dirigido a empresarios que destacan por abogar por nuevos modelos de negocio: gerentes, adjuntos de gerencia, propietarios, directivos y ejecutivos de pymes del Sector del Metal, con inquietudes y que quieran sumarse a una iniciativa que contribuye a desarrollar soluciones innovadoras que dinamizan el sector.

Dirigido a profesionales que gracias a una buena parte de las decisiones que toman, encabezan una tendencia en el sector y por tanto hoy son determinantes en abrir nuevas oportunidades, desde diversos frentes, para el desarrollo sus empresas.

A collection of white plastic gears of various sizes, with one gear in the foreground being a distinct blue color. The gears are arranged in a circular pattern, suggesting a mechanism or process.

OBJETIVOS...

El programa persigue los siguientes objetivos:

La **COOPERACIÓN**: Impulsa y facilita la cooperación entre empresas y fomenta la colaboración entre el tejido empresarial nacional e internacional.

La **CAPACITACIÓN**: Contribuye al desarrollo continuado en una serie de competencias profesionales de gestión.

La **INNOVACIÓN**: Ayuda a considerar la innovación como un proceso estratégico y a saber cómo gestionarla y liderarla.

La **INTERNACIONALIZACIÓN**: Ofrece la oportunidad de aprender las claves para asumir el reto de la internacionalización y de analizar qué hacer y dónde hacerlo.

METODOLOGÍA...

1 NETWORKING ENTORNO MÁS PRÓXIMO PYMES DEL SECTOR



Intercambio
de
conocimiento

Idiomas

1ª EDICIÓN PROGRAMA
FORMACIÓN SUPERIOR
SECTOR METAL



2 NETWORKING NACIONAL PYMES DEL SECTOR Y TRACTORAS



Desarrollo
Directivo

3 NETWORKING INTERNACIONAL PYMES, TRACTORAS, PROVEEDORES



INFORMACIÓN GENERAL...



DURACIÓN DEL PROGRAMA Y FECHAS DE REALIZACIÓN

Su inauguración está prevista para la 1ª semana de Marzo de 2014 y su finalización en la última semana de Junio.

El Programa tiene una duración de 144 horas presenciales y 100 horas a distancia

- 120 horas lectivas: se realizarán en horario establecido por su asociación (10 horas semanales de clases presenciales impartidas por la asociación donde realice su matriculación)
- 24 horas de Foros Empresariales (clases magistrales, networking y talleres)
- 100 horas a distancia para el curso de inglés

Foros Empresariales

En dos ocasiones se agruparán a todos los participantes a nivel nacional, los días 11-12 de Marzo y 20-21 de Mayo de 2014, en Madrid (Fundación Confemetal).

Viaje a Europa

Fecha prevista del viaje: 23, 24 y 25 de Junio de 2014.

El programa culmina con la realización de un viaje de 3 días a Austria-Alemania para realizar un circuito de visitas a empresas con el objetivo de establecer relación/contacto para posibles alianzas o proyectos en **cooperación**. Para identificar posibles oportunidades de negocio y necesidades de productos o servicios, **nuevos mercados**.

MATERIALES Y DOCUMENTACIÓN

Los participantes recibirán al inicio del programa la edición de los módulos del TEMARIO ESPECÍFICO en formato libro.

También se entregará como soporte informático un USB con el CURSO DE INGLÉS configurado y adaptado al nivel de cada participante. Además tendrán acceso a los documentos en formato pdf de los temarios específico y general, a través del sitio web dir360.es y acceso a Zona Privada de participantes.

PROFESORADO

El profesorado que impartirá las 120 horas lectivas presenciales del temario general y específico, cuenta con formación concreta de las diferentes especialidades, así como con amplia experiencia acreditada en la impartición de formación a profesionales.

DIPLOMA Y OTROS SERVICIOS

Diploma de aprovechamiento Programa DIR360.

CURSO DE INGLÉS: el alumno/a que aprenda inglés a través del programa **"MYOLDFOX"** incluido en esta formación, tiene derecho a presentarse a un examen de lengua inglesa y quien los supere obtendrá el **"UNED CERTIFICATE OF ENGLISH"**, diploma propio de la UNED.

El examen del diploma oficial está dentro del MCERL **"MARCO EUROPEO DE REFERENCIA PARA LAS LENGUAS"** del Consejo de Europa. Esto quiere decir que el título que obtenga el alumno va a tener carácter oficial en cualquier país de la Unión Europea.

SITIO WEB INTERACTIVO

La forma de interacción de los participantes se facilitará por medio de FOROS. Igualmente, existirá una zona de comunicación "privada" entre todos los participantes, alumnos y profesores. Se podrá acceder a todos los documentos con la información generada para la impartición del programa.

CONTENIDO DEL PROGRAMA LECTIVO...

MÓDULOS ESPECIALIZADOS SECTOR METAL (50 HORAS)

MÓDULO	Nº HORAS LECTIVAS PRESENCIALES
El proceso de transformación en la pyme del sector Metal: Qué se entiende por un proceso de Transformación en una Pyme del sector Metalmecánico. Identificación de capacidades estratégicas. Identificación de clientes estratégicos y nichos de mercado. Posicionamiento. Los vectores de Transformación. El alineamiento interno. La nueva planificación comercial. Fase de ejecución. Fase de análisis y refuerzo.	5
Cooperación entre pymes del sector Metal como base de ventaja competitiva: Fundamentos de la cooperación entre pymes. Tipos de Cooperación. Roles, actitudes y perfiles. Metodología.	5
Internacionalización de la pyme del sector Metal. 2.0: <i>Decisiones Estratégicas:</i> Diagnóstico Potencial de Internacionalización. Modelo de Negocio. Propuesta de valor. Selección de mercados. Estrategias de Acceso al mercado. Investigación de Mercados. Marketing Internacional. <i>Decisiones Operativas:</i> Contratación Internacional. Régimen Jurídico Aduanero en el Comercio Internacional. La Logística en las transacciones comerciales internacionales. Medios de cobro y pago internacionales.	5
El I+D+i para el sector: Introducción a la I+D+i. Sistema Español de Innovación. Aspectos relevantes del proceso de I+D. El fomento y la promoción de la innovación. Internacionalización de la I+D+i. Otros aspectos clave.	5
La comunicación en las empresas del sector Metal: La estructura comercial del sector Metalmecánico en España; Quién es quién. El comportamiento del sector. Las características del nuevo mercado. Un nuevo modelo de comunicación. Diferentes sistemas o corrientes de marketing. La planificación estratégica. La planificación anual.	5
Desarrollo de personas: Planificación de los recursos humanos en la empresa. Búsqueda, selección e incorporación de profesionales. Gestión por Competencias. Inteligencia emocional en la Empresa. Liderazgo e influencia. Motivación y Satisfacción.	10
Mapa de riesgos de una pyme: Proteger la continuidad de las operaciones y la cuenta de resultados.	5
Análisis de costes: La contabilidad de costes. Tipos de costes. Sistemas de costes. Ejemplo de desarrollo de un sistema de costes. El análisis de desviaciones. Los costes y la toma de decisiones. El abc.	5
Responsabilidad del empresario en medio ambiente y seguridad laboral: Definición de las principales responsabilidades y deberes de las empresas en materia de medio ambiente y seguridad laboral.	5





MÓDULOS TEMARIO GENERAL (70 HORAS)

MÓDULO	Nº HORAS LECTIVAS PRESENCIALES
Análisis de estados financieros: Información financiera y estados contables. Cuentas anuales. Informes económico-financieros: análisis estados contables. Gestión de almacén: método de valoración de stocks. Gestión del inmovilizado: sistemas de amortización.	15
Área fiscal: Introducción al sistema tributario. Principales obligaciones fiscales.	10
Área laboral: El marco básico de las relaciones laborales: E.T. y convenio colectivo. Contratos de trabajo. Extinción del contrato de trabajo. Seguridad social: prestaciones. Novedades legislativas. Punto de vista de los Tribunales sobre cuestiones actuales.	15
Estrategia, innovación y obtención de resultados: Los elementos a tener presentes en la definición de la estrategia. ¿De qué depende que una organización obtenga resultados? Cómo detectar oportunidades de negocio y las barreras que impiden innovar. La conexión de la estrategia con la operativa. Las actividades, los procesos, su coordinación y la mejora continua. Dinamizar una organización: la gestión del cambio. Obtener resultados.	10
Márketing y dirección comercial: ¿Está su empresa centrada en el mercado? Conocer: ¿A quién vende? Establecer objetivos: ¿Se priorizan mercados? Orientar la acción: ¿está su empresa orientada al cliente? Dirigir la actuación: ¿está especializada la fuerza de ventas? Vender lo fabricado versus fabricar lo que se vende. La dirección comercial.	10
Plan de gestión: El proceso del plan de gestión y contenido del plan de gestión. Concreción de objetivos e indicadores y definición de acciones. Control del plan de gestión e indicadores de gestión. Análisis de inversiones.	10

FOROS EMPRESARIALES...

Estos foros empresariales se celebrarán en Madrid y tendrán un gran enfoque práctico y de alto valor añadido para los participantes. De manera que se impartirán clases teóricas por parte de profesionales de reconocido prestigio en el sector, combinadas con talleres prácticos, donde compartir diferentes puntos de vista dentro del grupo.

11-12 MARZO 2014

DÍA 1

18.30-19.00 - Recepción asistentes

19.00-20.00 - Clase magistral impartida por **D. Francisco Javier Bermejo Remirez de Esparza** (Director de Compras de M.Torres Diseños Industriales S.A.U.): Creación de valor a través de la función de "Supply Management".

20.00-20.30 - Pausa

20.30-21.30 - Clase magistral impartida por **D. Arturo Torres Calvé** (Director Ingeniería de Compras de Indra): Lean Manufacturing. Managing High Mix/Low Volume Organizations.

21.30-23.00 - Cena grupal a la que asistirán todos los participantes en las clases magistrales.

DÍA 2

Taller "**Hacia un nuevo paradigma. Cómo salir de la crisis a través de la innovación**" impartido por Matti Hemmi, fundador de inKNOWation, y autor del video viral con más de 4 millones de visitas "¿Te atreves a soñar?" y de los libros "Hacia un nuevo paradigma" y "¿Te atreves a soñar?", nos descubre en este evento porqué en prácticamente todos los sectores estamos experimentando dificultades económicas y cómo hacer para volver a recuperar la senda del crecimiento sostenible.

Contenidos:

Experimentando la rotura de paradigmas. Qué es un paradigma. Por qué se ha agotado el paradigma actual. Qué hago para recuperar la senda de los beneficios. Cómo puedo descubrir oportunidades en mi mercado. Requisitos para aprovechar las oportunidades. Saliedo de mi zona de confort. Cómo puedo reinventarme para reinventar mi negocio.

9.30-13.00 - 1ª parte del taller

13.00-14.00 - Comida grupal

14.00-17.00 - 2ª parte del taller

20-21 MAYO 2014

DÍA 1

18.30-19.00 - Recepción asistentes

19.00-20.00 - Clase magistral impartida por **D. Lorenzo Gasca Escorial** (Responsable de Industrialización y Desarrollo de Proveedores en Airbus Military): Proceso de Industrialización y Trasferencia de trabajo de una empresa a otra.

20.00-20.30 - Pausa

20.30-21.30 - Clase magistral impartida por **D. Vicente Sánchez Gallego** (Jefe de Ingeniería de Planta en Ford España S.L.): Lean Manufacturing aplicado.

21.30-23.00 - Cena grupal a la que asistirán todos los participantes en las clases magistrales.

DÍA 2

Taller "**Impulsando la internacionalización de las pymes**" impartido por Marian Ferrer Martínez, Coacher en comercio internacional, especializada en internacionalización de empresas, marketing estratégico y habilidades directivas y Jose López Belzunce, Especialista en Análisis Estratégico en Entornos 2.0., Postgrado en Community Manager & Social Media.

Contenidos:

Claves para empezar a exportar: cuales son las claves de éxito en la internacionalización de una pyme, cómo minimizar los riesgos, conoce cuales son las fortalezas sobre las que puedes basar tu estrategia internacional.

Cómo ser diferente en un mercado global: Todos tenemos algo diferente que ofrecer. Identifica tu verdadera fuente de diferenciación.

Selección de mercados: Conoce cuales son los mercados óptimos para tu producto o servicio, Fuentes de información. Estudios de mercado. Redes sociales.

9.30-13.00 - 1ª parte del taller

13.00-14.00 - Comida grupal

14.00-17.00 - 2ª parte del taller

Costes de desplazamiento a Madrid y alojamiento no incluidos en el precio total del programa.



VIAJE A EUROPA...

El programa culmina con la realización de un viaje de 3 días a Austria-Alemania para realizar un circuito de visitas a empresas con las siguientes características:

- **3 EMPRESAS CON PERFILES AFINES A LA DE LAS EMPRESAS PARTICIPANTES:** con el objetivo de establecer relación/contacto para posibles alianzas o proyectos en **cooperación**.

Las empresas a visitar serán seleccionadas una vez se haya cerrado el plazo de matriculación para buscar la mayor afinidad con las empresas participantes. Los participantes en el viaje, recibirán un informe previo de dichas empresas.

- **2 EMPRESAS POTENCIALES CLIENTES:** para identificar posibles oportunidades de negocio y necesidades de productos o servicios, **nuevos mercados**.

Las empresas a visitar serán seleccionadas una vez se haya cerrado el plazo de matriculación para buscar la mayor afinidad con las empresas participantes. Los participantes en el viaje, recibirán un informe previo de dichas empresas.

- **1 EMPRESA PROVEEDORA:** empresa multinacional patrocinadora del programa, que abrirá sus puertas de la planta productiva o la plataforma logística a los participantes, para enriquecer la visión de modelos de negocio diferentes, a partir de una **experiencia exitosa de internacionalización**.

En esta 1ª edición, la empresa proveedora es WNT IBÉRICA - www.wnt.com.

Viaje opcional, exclusivo para personas que finalicen el programa DIR360. Las plazas son limitadas, por lo que se respetará el orden de inscripción.

Los costes de este viaje no están incluidos en el precio del programa. A modo orientativo, la organización estima un coste medio de 775€ por participante, que incluiría:

- Vuelo de Ida y Vuelta (el coste varía dependiendo el origen)
- Alojamiento en Hotel 4*
- Pensión completa
- Desplazamientos internos aeropuerto - hotel - circuito de visitas
- Servicio de traducción durante las visitas



CURSO DE INGLÉS A DISTANCIA MODALIDAD USB...

DO YOU SPEAK ENGLISH? CON DIR360: *You can*

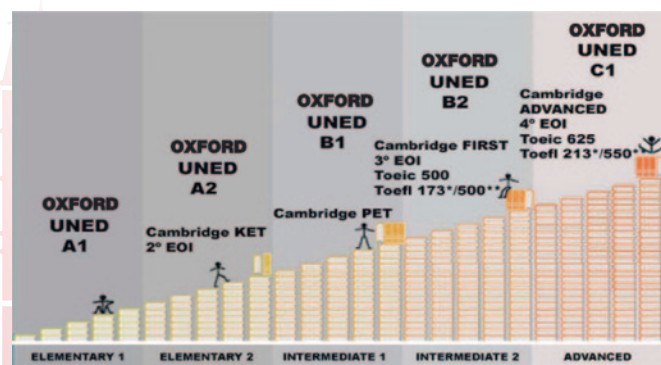
100 HORAS DE INGLÉS QUE GARANTIZAN ALCANZAR UN NIVEL SUPERIOR DE FORMACIÓN

Partiendo de la premisa de que estudiar inglés puede y debe resultar ameno, práctico e interactivo, pero que requiere esfuerzo y dedicación, se ha desarrollado este método dirigido a mejorar el nivel de inglés en el que se encuentra cada alumno. Potencia la destreza en las habilidades propias del idioma inglés:

- listening (oído)
- dictation (dictado)
- pronuntiation (pronunciación)
- spelling (ortografía)
- writing (escritura)

El curso equivale a la realización de uno de los 5 niveles siguientes, con una duración por nivel de 100 horas: **Elementary 1 y 2, Intermediate 1 y 2 y Advanced**, que a su vez contienen 5 módulos, además cuenta con una tabla de equivalencia que permitirá al alumno conocer su nivel de equivalencia a medida que va avanzando.

Cada alumno realizará una prueba previa de nivel online, que le situará en su nivel de conocimientos que indicará el curso que deberá realizar para alcanzar un nivel superior.



Otro de los aspectos fundamentales de este curso es que está reconocido por la Universidad Nacional de Educación a Distancia (UNED), lo que permite a los alumnos presentarse al examen de lengua inglesa en dicha universidad. Aquellos que lo superen obtendrán el "UNED Certificate of English", diploma oficial de la UNED, la única universidad en España que emite un título de idiomas oficial.

Estos dos exámenes se encuentran dentro del MCERL "Marco Europeo de referencia para las Lenguas" del Consejo de Europa. Esto significa que el título que obtenga el alumno va a tener carácter oficial en cualquier país de la Unión Europea.



ASOCIACIONES PARTICIPANTES...

En las que se impartirán las 120 horas lectivas y presenciales del temario específico y general.

	AECIM C/ Príncipe de Vergara, 74. 1ª Plta. 28006 Madrid Tel: 915 610 330 • Fax: 915 621 473 formacion@aecim.org • www.aecim.org		ASEMECO José Gálvez Aranda, 31 14014 Córdoba Tel: 957 348 090 • Fax: 957 348 092 asemeco@asemeco.com • www.asemeco.com
	ASIME Avda. del Doctor Corbal, 51, O Freixiño 36207 Vigo - Pontevedra Tel: 986 410 727 • Fax: 986 424 821 asime@asime.es • www.asime.es		FDM Paseo de la Estación, 30 10ª planta 23003 Jaén Tel: 953 089 594 • Fax: 953 089 590 www.metaljaen.com
	FEAF Alameda Urquijo, 33 - 1D 48008 Bilbao (Vizcaya) Tel: 944 700 707 • Fax: 944 211 988 info@feaf.es • www.feaf.es		FEDEME Avda. de la Innovación, Ed. Espacio, pl. 3ª módulos 11-22 • 41020 Sevilla Tel: 954 999 644 fedeme@fedeme.com • www.fedeme.com
	FEMCA Avda. Marconi, 37 11011 Cádiz Tel: 956 210 850 femca@femca.info • www.femca.info		FEMETE Mazo esquina Santa Elena de Chimisay, 7 Pol. Ind. de Los Majuelos • 38108 La Laguna Tel: 922 235 794 • Fax: 922 211 399 agonzalez@femete.es • www.femete.es
	FEMEVAL Avda. Blasco Ibañez, 127 46022 Valencia Tel: 963 719 761 • Fax: 963 719 713 femeval@femeval.es • www.femeval.es		FEMPA Pol. Ind. Agua Amarga, C/ Benijófar, 4-6 03008 Alicante Tel: 965 150 300 • Fax: 965 161 000 fempa@fempa.es • www.fempa.es
	FEMZ Urb. Parque Roma, local 12-H 50010 Zaragoza Tel: 976 76 60 60 • Fax: 976 33 00 78 formacion@femz.es • www.femz.es		FREMM Del Metal, 4 30009 Murcia Tel: 968 931 502 • Fax: 968 931 410 fremm@fremm.es • www.fremm.es
	UPMBALL Avda. Fabregada, 93, 1º 3ª esc. derecha 08901 L'Hospitalet de Llobregat Tel: 933 370 450 formacion@aeball.net • www.aeball.net		UPM Josep Anselm Clavé, 2 8002 Barcelona Tel: 933 180 828 info@upm.org • www.upm.org

Las asociaciones empresariales del Sector del Metal participantes, siendo conscientes de la importancia de su contribución al desarrollo competitivo del tejido industrial, han elegido el programa DIR360 como instrumento con el que ofrecer a los directivos de las pymes del sector, una iniciativa que les aporta unos claros beneficios individuales, que directamente repercutirán en la mejora de sus equipos y por tanto de su organización, cadena que se traduce en un retorno y enriquecimiento del sector en general.



SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN...

DATOS PERSONALES

Nombre	Apellidos
Nacionalidad	N.I.F.
Domicilio	Población
Provincia	Código Postal
Móvil	Teléfono fijo
Fax	E-mail

DATOS DE EMPRESA

Empresa	
Domicilio	Población
Provincia	Código Postal
Móvil	Teléfono fijo
Fax	E-mail

FORMALIZACIÓN DE INSCRIPCIÓN

Una vez cumplimentada, enviar la presente Solicitud de Inscripción a:
DIR360 PROGRAMA DE FORMACIÓN SUPERIOR SECTOR METAL

E-mail: info@dir360.es • www.dir360.es/inscripcion

También puede dirigirse directamente a la asociación empresarial participante en este programa que le corresponda.

FECHA

FIRMA

El precio total del programa es de 4.100 €. Podrá solicitar a su asociación, la colaboración con su empresa en la tramitación de las bonificaciones de la Fundación Tripartita.

No incluido el coste del viaje a Europa, ni los gastos de desplazamiento y alojamiento de las jornadas magistrales.

De acuerdo con la LO 15/1999, de Protección de Datos de Carácter Personal, y la Ley 34/2002 (LSSICE), se informa que sus datos personales, en lo que les sea de aplicación la LOPD, se incluye en el fichero denominado "Asistentes al Programa de Formación Superior Sector Metal" del que es responsable DIR360 PROGRAMA FORMACIÓN SUPERIOR SECTOR METAL y serán utilizados para gestionar la prestación de los servicios solicitados, la inscripción y organización del curso de formación superior a cargo de DIR360 (cuyo objetivo es servir de punto de encuentro, cooperación, contacto y relación comercial), mantener el contacto con los asistentes y enviarles información sobre futuros eventos organizados por DIR360.

☐ No deseo recibir información sobre futuros eventos organizados por DIR360.

Se informa igualmente que en los cursos se podrán hacer fotografías que podrán ser colgadas en la página web www.dir360.es para informar sobre el evento y formar parte de la memoria fotográfica del mismo.

☐ No autorizo a que se tomen fotografías de mi asistencia al programa.

Puede ejercitar los derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición que expresamente reconoce la LOPD mediante solicitud escrita y firmada a DIR360 con domicilio C/ Príncipe de Vergara, 74 - 28006 Madrid o bien enviando un correo a info@dir360.es, acompañando en todo caso fotocopia de su DNI. En caso de modificación de sus datos deberá notificarlo en la misma dirección, declinando DIR360 toda responsabilidad en caso de no hacerlo.

DIR 360°

PATROCINADORES...

Interempresas^{net}

WWT
TOTAL TOOLING = CALIDAD x SERVICIO²

COLABORADORES...

INTERMAHER
MAQUINAS - HERRAMIENTA

ZOLLER
el éxito es medible[®]

Entidades promotoras:

**fundación
confemetal**
La formación con nuestro acento

metcánica
desarrollo competitivo
www.metcnica.com

C/Príncipe de Vergara, 74 • 28006 (Madrid)
Tel. 91 782 36 30 • Fax. 91 563 17 41
informacion@fundacionconfemetal.es
info@metcnica.com