



Programas y cursos 2012

Márketing y gestión comercial

Inicio

- 18 de septiembre [Experiencias y casos de marketing para la venta](#)
- 16 de octubre [Plan de acción comercial eficaz](#)
- 19 de octubre [Estrategia de ventas adaptada al cliente](#)
- 6 de noviembre [Claves para la venta: captación y negociación con clientes](#)
- 9 de noviembre [Marketing con pocos recursos: ideas y estrategias low cost](#)
- 27 de noviembre [Nuevos escenarios de ventas: herramientas y mercados](#)
- 14 de diciembre [El nuevo maletín del vendedor: tecnologías para vender](#)

Gestión Económica financiera

Inicio

- 24 de octubre [Análisis de costes para la toma de decisiones](#)
- 22 de noviembre [Análisis y gestión de riesgos](#)
- 23 de noviembre [3ª EDICIÓN Programa Executive de Dirección Financiera](#)

Gestión logística de la empresa

Inicio

- 18 de octubre [Aprovisionamiento y compras. Cuadro de mando](#)
- 15 de noviembre [Gestión de almacén y el picking](#)

Competencias para la dirección de personas

Inicio

- 22 de octubre [Liderazgo y gestión de personas](#)
- 26 de octubre [El valor de la creatividad en la empresa. Creatividad e Iniciativa](#)
- 14 de noviembre [Cómo lograr más resultados en tu empresa. Orientación](#)
- 12 de diciembre [Cómo aprovechar mi energía. Gestión del estrés](#)

Gestión empresarial

Inicio

- 24 de septiembre [Taller ¿Cómo adecuar a su empresa la ley de protección de datos?](#)
- 18 de octubre [Trato con gente difícil](#)
- 24 de octubre [Mediación: Una negociación facilitadora](#)
- 7 de noviembre [Las claves para una gestión eficaz de proyectos](#)
- 8 de noviembre [Innovarse o cerrar. Creatividad como motor de la competitividad](#)
- 8 de noviembre [3ª Edición del programa de gestión de la excelencia. Mod.EFQM](#)

Visite nuestra página web www.camarazaragoza.com

Más información

formacion@camarazaragoza.com

