

“La planificación a largo plazo no es pensar en decisiones futuras, sino en el futuro de las decisiones presentes,”

Peter Drucker

Inforges **ENAE** **CROEM**



Escuela de Gestores Edición XXVI

Metodología

Formación en conocimientos, metodología de gestión y desarrollo de habilidades del gestor. | 63 horas de formación presencial.

Consultores expertos en gestión empresarial y desarrollo de habilidades y personas de Inforges te transmitirán los principales conceptos que debes dominar como gestor, y te aportarán la metodología para desarrollarlos en tu carrera profesional, siempre a través de sesiones eminentemente prácticas.

Campus virtual | 135 horas de formación online.

Autodiagnóstico de desarrollo del talento con la herramienta innermetrix + 1 sesión de coaching individual.

A través de INNERMETRIX vas a disponer de tu perfil de personalidad, motivaciones y valores de vida y competencias en la toma de decisiones. Después, realizaremos 1 sesión de coaching individual en la que comentaremos tus resultados.

“Una radiografía de tu persona, con tus fortalezas y áreas de mejora. ¡Te vas a sorprender”

¿Qué vas a conseguir con escuela de gestores?

- Conocer tu perfil de competencias profesionales, así como sus fortalezas y debilidades.
- Diseñar un plan de carrera personal y profesional orientada a la consecución de tus objetivos profesionales.
- Disponer de los conocimientos y metodología necesaria para desarrollar el rol del gestor en tu carrera profesional.

Nos dirigimos a tí

Directivo, autónomo, emprendedor, mando intermedio y profesional con potencial de desarrollo.

EG es compatible y complementario con la formación de un Máster MBA o similar.

Inicio: 30/09/2025

Fin: 25/11/2025

Horario de 16:00 h. a 21:00 h.

Formación Presencial:

ENAE Business School.

Campus Universitario de Espinardo.

Edif. ENAE, 13. 30100 Espinardo (Murcia).

Precio: 1.980 €

100% bonificable F.E.F.E.

Equipo humano / Consultores



María Jesús Martínez Nicolás

Directora del Programa Escuela de Gestores.
Gestora de Proyectos en Inforges.

Licenciada en Psicología con especialidad en Recursos Humanos en 1996 por la Universidad de Murcia. Máster de Especialización en Dirección de Personal y Gestión de Recursos Humanos. Certificación en la herramienta de Desarrollo de Talento y Coaching Innermetrix. Formada en: "Metodologías de coaching", "Psicología positiva", "Valores en las Organizaciones" y "Mindfulness aplicado a directivos". Actualmente, desarrolla proyectos de consultoría en RR.HH en Inforges Desarrollo Personas y Formación.



Francisco Martínez Herreros

Director de Negocio Digital en Inforges

Más de 20 años de experiencia en diseño y puesta en marcha de Proyectos e-commerce, B2B, ERP y Transformación Digital sobre tecnologías como Shopify, Magento OpenSource, Adobe Commerce, PrestaShop, Salesforce, HubSpot, Connectif, Oct8ne, SAP Business One, Cegid Ekon y otras como WordPress, Data Studio o Power BI. Ha participado en proyectos de diversos sectores (fabricación, distribución, servicios, retail, etc.), desde microempresas a entornos corporativos de mediana y gran empresa, tanto en la fase de promoción y definición, como en la dirección de proyecto en coordinación con equipos multidisciplinares de consultores y desarrolladores de diversas áreas tecnológicas.



Pedro Núñez Del Castillo

Director de Proyectos de Innovación & Transformación Digital en Inforges

Graduado en Administración y Dirección de Empresas y MBA en Internacionalización de empresas. Cuenta con +7 años de experiencia desarrollando negocios e innovación, tanto a nivel nacional como internacional. Ha trabajado en diferentes sectores, desde el sector transporte y logística, hasta el sector marítimo naval, pasando por la biotecnología, agricultura o tecnología. Ha llevado a cabo varios emprendimientos y es ponente en varios programas de formación.



Jose Antonio García-Calvo Fernández

Responsable de Unidad de Negocio en Inforges

Ingeniero en Informática por la Universidad de Málaga. Master en Dirección y Administración de Empresas por ENAE Business School. Cursa actualmente Doctorado en Gestión Corporativa de la Información por la Universidad de Murcia. Ha desarrollado su labor profesional durante más de 30 años en la empresa privada, destacando su paso durante más de 12 años por la multinacional Capgemini. Profesor colaborador en ENAE Business School y miembro de la Junta de Gobierno y Cuerpo Oficial de Peritos del Colegio Profesional de Ingenieros en Informática de la Región de Murcia.



Teresa Gómez Romero

Consultora de Innovación y Desarrollo de Personas en Inforges

Licenciada en Psicología y Máster en Gestión de RRHH, Trabajo y Organizaciones por la UMH. Cuenta con certificaciones en metodologías ágiles y formación en Coaching y MKT Digital. Experta en atracción y retención de talento, employer branding, liderazgo ágil y cambio organizacional, con un enfoque estratégico y analítico. Actualmente se desempeña como Consultora de Innovación y Desarrollo de Personas en Inforges.



Pedro Luis Balibrea Carceles

Director de Inforges Consultores

Licenciado en Ciencias Económicas por la Universidad de Alicante. Durante 20 años ha desarrollado su carrera profesional como Director Financiero del grupo Inforges. Posteriormente ha estado trabajando cerca de 5 años como Director Financiero y de Organización de una empresa multinacional dedicada a la producción y comercialización de encurtidos. Con amplia experiencia en el diseño y desarrollo de sistemas de información a través de cuadros de mando así como en la implantación de soluciones tecnológicas de gestión empresarial.



Ricardo Moreno Meseguer

Director de Operaciones e Innovación de Juver Alimentación. Director del Máster Universitario en Logística y Dirección de Operaciones de ENAE Business School.

Ingeniero Industrial con especialidad en Organización Industrial por ICAI (Universidad Pontificia Comillas). PDG (Programa de Dirección General) por IESE Business School. Con una trayectoria profesional de más de 20 años de experiencia en Control de Operaciones y Logística. Director de la Catedra Universitaria de Empresa "Juver Alimentación, nutrición y salud" de la Universidad Católica San Antonio (UCAM) y Presidente de la Asociación Española de Autocontrol de Zumos y Néctares (AEAZN).



Mª Cruz Marín

Consultora RRHH

Licenciada en Psicología por la Universidad de Murcia, RR.HH y en Psicología Clínica. Imparte formación en desarrollo de habilidades, diseño y desarrollo de proyectos de RRHH y consultoría integral. Desarrolla procesos de coaching para directivos y mandos medios. Colabora en procesos de selección para clientes de Inforges. Desarrolla desde 2001, actividad de terapeuta en psicología clínica y orientación personal y familiar.



Pedro Juan Martín Castejón

Director de Programas Sociales de la Cátedra de RSC de la Universidad de Murcia. Profesor de Marketing y Habilidades Directivas. Escritor y Conferencista.

Ingeniero y Economista. Master en Gestión Empresarial por la Universidad Autónoma de Madrid y Master en Antropología Social y Cultural por la Universidad de Murcia. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales y Doctor en Antropología Social. Además de impartir docencia en las Universidades de Almería, Granada y Valencia, cuenta con una sólida carrera profesional como Director Comercial y de Ventas en empresas como el grupo Multinacional Donut-Panrico, Vigaceros y Transmisiones Energéticas. Miembro del proyecto europeo REBORN (2020), destinado a la investigación en temas de reemprender y generar una segunda oportunidad a los emprendedores.



Raquel Aullón

Experta en Oratoria.

Licenciada en Ciencias de la Información, especialidad de Periodismo, por la Universidad Complutense de Madrid, Raquel Aullón ha estado más de una década ligada a los medios de comunicación. Experta en Arte Dramático Aplicado por la Universidad de Alicante, Raquel Aullón ha compaginado su carrera periodística con una extensa formación teatral e interpretativa.



30 de septiembre de 2025

Liderazgo y trabajo en equipo. Claves Innermetrix

- Metodología Innermetrix y planificación 360°
- Los equipos
- Los equipos de alto rendimiento
- Liderazgo situacional
- Conducción de reuniones



2 de octubre de 2025

Innovación

- Contexto de la I+D+i
- Design Thinking: de la empatía al prototipado
- Design Thinking en empresas reales
- Desarrollo del pensamiento sistemático para explorar ideas
- Cómo definir ideas complejas
- Cómo concretar ideas definidas
- Lean StartUp: del prototipo al producto mínimo viable
- Lean StartUp: la importancia del feedback y pivotar
- Prácticas habituales en innovación
- Emprendimiento vs Intraemprendimiento



7 de octubre de 2025

IA y transformación digital

- Transformación vs Digitalización
- La experiencia digital de los clientes
- Competencias duras. Conocimientos y metodología
- Áreas funcionales implicadas
- Competencia blandas. Eligiendo al mejor líder de la transformación
- Plan estratégico de transformación Digital. Caso Práctico
- Nuevos retos, nuevos hábitos
- La curva de aprendizaje y los estilos de gerencia
- Gestión de proyectos en un mundo cambiante
- Uso de métodos ágiles de gestión de proyectos



9 de octubre de 2025

Venta personal y dirección de vendedores

- ¿Qué es vender?
 - La venta y la influencia en la decisión de un cliente
 - Diferencia entre necesidades y motivaciones de compra
 - Desarrollo del esquema venta/convencimiento
- Fases en el proceso de ventas
 - Captación, presentación y primeros objetivos a conseguir
 - Etapa de conocimiento del cliente.
 - El descubrimiento de los motivos de compra
 - De las características de una oferta a los beneficios
 - Las objeciones
 - El cierre. Distintas opciones
 - Seguimiento
- Cómo dirigir y motivar al equipo de ventas
 - Introducción
 - El proceso de la dirección de ventas
 - La motivación del equipo comercial



14 de octubre de 2025

Negocio digital

- Modelo de Negocio Digital
- Mapa de Procesos de Negocio
- Customer Centric, segmentación y perfiles de usuario
- Modelos de plataformas
- Diseño End2End, data, conectividad e integraciones
- Operaciones, legal, cloud, ciberseguridad y soporte
- Plan de lanzamiento: testing y activación
- Mejora continua e innovación
- Consolidación y expansión de negocio digital
- IA: Impacto en procesos y roles comerciales



16 de octubre de 2025

Inteligencia emocional, motivación y automotivación

- La inteligencia emocional, nueva forma de interactuar
- Transformar nuestra estructura emocional: las competencias personales
- Dirigiendo con inteligencia emocional: anticiparse, reconocer y satisfacer las necesidades de los demás.
- Convertir dificultades en oportunidades
- ¿Qué es y cómo funciona en el comportamiento humano?
- La teoría de Maslow. El punto de partida
- Una cuestión de actitud: ¿Cómo se mantiene? ¿Es fácil? ¿Quién debe mantenerla?
- Principios básicos de la motivación del gestor
- ¿Qué nos mueve y qué nos paraliza en la vida?
- Estrategias de éxito para auto-motivarnos y motivar al equipo.



21 de octubre de 2025

La función organizativa del gestor

- La función organizativa del gestor
- Elementos básicos de la estructura organizativa
- Gestión de procesos y Sistemas de Información
- Introducción a los sistemas de gestión de calidad y excelencia
- El gestor de equipos humanos
- Organización ejecutiva



23 de octubre de 2025

Generando valor a través de la cadena de suministro

- Las diez decisiones estratégicas en la gestión de la cadena de suministro
- Organización del área de operaciones: de la aproximación clásica a la gestión por procesos
- La gestión de la cadena de suministro como generadora de valor y de ventaja competitiva
- Sistemas de información para la gestión de la cadena de suministro.



28 de octubre de 2025

Eficacia personal

- Visión general del tiempo
- Estrategias y método de trabajo
- Planificación y gestión del calendario.
- Uso de tareas
- Organización de reuniones
- Colaboración
- ¿Qué hacer para aprender a delegar y obtener los resultados esperados?
- Razones para no delegar como mayor frecuencia
- 10 pasos que integran el proceso para poder delegar con eficacia.
- Gestión de tiempo y delegación



30 de octubre de 2025

El gestor como catalizador de cambios

- Del entorno VUCA al entorno BANI.
- Los motivos de nuestra resistencia al cambio.
- Modelos de Gestión del Cambio: El modelo ADKAR® y el modelo de la Curva de Adopción.
- Claves para conseguir ser un catalizador del cambio: Motivación y Foco
- Cómo gestionar un proceso de cambio



4 de noviembre de 2025

Finanzas

- Introducción y objetivos
- Finanzas y control de gestión
- Cuenta de resultados y balance. Interpretación.
- Indicadores económico-financieros.
- Planificación económico-financiera. Control presupuestario y de costes.



6 de noviembre de 2025

Resolución de conflictos y negociación colectiva

- Conocimiento de la negociación
- Estilos de comportamientos ante la gestión de conflictos
- La toma de decisiones eficaz
- Clima de la negociación
- Tácticas de negociación



11 de noviembre de 2025

La oratoria como herramienta de impacto e influencia

- De la idea al mensaje persuasivo
- Lenguaje paraverbal
- Lenguaje corporal
- Perdiendo el miedo escénico



13 de noviembre de 2025

Gestión del estrés y mindfulness

- ¿Qué es el estrés laboral?
- Factores desencadenantes
- Recursos personales y mucho más ...
- Estrategias de prevención y manejo del estrés
- ¿Qué es mindfulness?
- Aplicaciones prácticas:
 - Relajación en visualizaciones
 - Relajación en respiración diafragmática
 - Relajación muscular progresiva de Jacobson y mindfulness

"Descubre por qué tantas empresas y profesionales han hecho que vayamos por la edición XXVI"



Realiza tu inscripción en Escuela de Gestores XXVI en la web de ENAE

<https://www.enaes.es/programas-ejecutivos/escuela-de-gestores>

¿Porqué Inforges?

Inforges es una firma de consultoría especializada en la mejora y transformación de procesos de negocio a través de la tecnología. Desde hace más de 45 años, somos un referente en la implantación de Soluciones de negocio, Sistemas, Ciberseguridad, Negocio Digital e Inteligencia Artificial. En la actualidad Inforges cuenta con un equipo de más de 350 profesionales y está presente en trece provincias a nivel nacional.



www.inforges.es | 900 350 011