**FICHA INSCRIPCIÓN**

ACCIÓN FORMATIVA

|  |
| --- |
| (INDIQUE EL NOMBRE DE LA ACCIÓN FORMATIVA EN LA QUE SE INSCRIBE – Ver en el dorso la totalidad de acciones) |

DATOS PERSONALES

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| NOMBRE | |  | | |
|  | |  | | |
| APELLIDOS | |  | | |
|  |  | |  |  |
| D.N.I |  | | TELÉFONO DE CONTACTO |  |
|  |  | |  |  |
| CORREO ELECTRÓNICO | |  | | |

DATOS PROFESIONALES

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | TRABAJADOR/A POR CUENTA PROPIA | | |  | TRABAJADOR/A POR CUENTA AJENA | |
|  | | |  | | | |
|  | ESTUDIANTE | | |  | DESEMPELAD@ | |
|  | | |  | | | |
| **SOLO PARA EL CASO DE TRABAJADORES/AS** | | | | | | |
|  | | |  | | | |
| NOMBRE EMPRESA | | |  | | | |
|  | |  | |  | |  |
| CIF | |  | | TELÉFONO DE CONTACTO | |  |
|  | |  | |  | |  |
| CORREO ELECTRÓNICO | | |  | | | |
|  | |  | |  | |  |
|  | | |  | | | |

ENVIAR ESTA FICHA DE INSCRIPCIÓN A TRAVÉS DEL CORREO ELECTRÓNICO [itinerarioscaceres@actividadconsultoria.com](mailto:itinerarioscaceres@actividadconsultoria.com)

En \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_a \_\_\_\_\_\_\_\_de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_de 2013

Firmado:

|  |
| --- |
| EMPRESARI@S: |
| RUTA DE ESTRATEGIA |
| * Sectores emergentes para reinventar negocios * Planificación estratégica en la empresa |
| RUTA DE INNOVACIÓN |
| * Innovación en productos y mercados * Nuevos modelos de venta a través de internet |
| RUTA DE MARKETING |
| * Estrategia de Marketing * Optimización de Ventas |
| RUTA DE GESTIÓN |
| * Reingeniería de empresa y optimización de costes * Optimización económica de la empresa |
| RUTA DE DESARROLLO |
| * Internacionalización de empresas en mercados y sectores * Trabajo en equipo * Gestión del tiempo * Técnicas de Negociación * Modelo de excelencia en la gestión de la empresa |
| FORMACIÓN TRANSVERSAL |
| * Habilidades sociales (Virtual) |

|  |
| --- |
| EMPRENDEDOR@S: |
| RUTA DE ESTRATEGIA |
| * Análisis de mercado y Cálculo de ingresos * Planificación estratégica en la empresa |
| RUTA DE INNOVACIÓN |
| * Elaboración del Plan de Viabilidad * Negociación y financiación de proyectos empresariales |
| RUTA DE MARKETING |
| * Estrategias de marketing para éxito de negocio * Optimización de ventas |
| RUTA DE GESTIÓN |
| * Reingeniería de empresa y optimización de costes * Optimización económica de la empresa |
| RUTA DE DESARROLLO |
| * Internacionalización de la empresa en marcados y sectores * Trabajo en equipo * Gestión del tiempo * Técnicas de Negociación * Modelo de excelencia en la gestión de la empresa |
| FORMACIÓN TRANSVERSAL |
| * Habilidades sociales (Virtual) |

“**Todas las rutas de entrenamiento son gratuitas. Son muchos los recursos públicos que a nivel local y europeo se movilizan para la puesta en marcha del programa, por ello exigimos responsabilidad y máximo compromiso con el mismo**”