

# Lo que no es diseñar

## Curso de gestión y administración para profesionales y empresas de diseño

### 1ª Sesión

#### 1. “Un pez más en el océano”

- Modelos de negocio y estrategia empresarial.
- Formas de enfocar la salida al mercado profesional:
- Estrategia de diferenciación e innovación en el modelo de negocio
- Workshop: Canvas model, diseño de propuesta de valor. Análisis DAFO/CAME y planificación estratégica

*Imparte: Fernando Castelló, de C.S. Consultores de Negocio.*

#### 2. “Y ahora hay que ponerse en marcha”

- Alta de actividad económica: Freelance/Trabajador autónomo dependiente?
- Ventajas, incentivos
- ¿Soy empresa o soy profesional?
- Licencias
- Formas jurídicas
- El modelo de freelance precario: De alta sólo por los días que facturo...

*Imparte: Álvaro Orts, de Orts Consultores, Derecho TIC, LOPD, contratación y emprendedores.*

### 2ª Sesión

#### 3. “Habilidades personales y estrategias”

- Habilidades comunicativas.
- ‘La comunicación humana es la clave del éxito personal y profesional’.

*Imparte: Emma Trilles, Psicóloga/Life Coach, especialista en selección de personal.*

#### 4. “Aquellas pequeñas cosas”

- Qué he de reflejar en los presupuestos
- El contrato de confidencialidad
- La protección de los datos personales.
- A tener en cuenta si tengo presencia en internet (blog, web corporativa, landing, ecommerce...).
- Marketing y redes sociales: Qué NO hacer

*Imparte: Álvaro Orts, de Orts Consultores, Derecho TIC, LOPD, contratación y emprendedores.*

# Lo que no es diseñar

## Curso de gestión y administración para profesionales y empresas de diseño

### 3ª Sesión

#### 5. “Las TIC en los estudios de diseño”

- La tecnología en el desarrollo de nuestra actividades
- La ayuda en la gestión y el marketing (ERP, CRM)
- Las TIC en la comunicación y el marketing digital
- Definición de KPI y mejora continua
- Panorama tecnológico en los próximos 5 años

*Imparte: Óscar Marín, Director Marketing y digital business*

#### 6. “Y ahora, ¿cómo lo vendo?”

- Cómo vender más en tiempos difíciles y aumentar mi cartera de clientes
- Vendo todo lo que quiero.

*Imparte: Sergio Ayala Climent, Formador y motivador de equipos comerciales*

Jornadas con sesiones de 2h+2h con 20 min. de descanso entre sesión.

+info e inscripciones:

info@adcv.com - 963 510 028

Organiza

ADCV Asociación de Diseñadores de Comunicación Visual

Ortus consultores

Colabora

LAS NAVES

AJUNTAMENT DE VALÈNCIA