

Formación a medida para empresas



GARRÉBIL
centro de formación



- **HABILIDADES DIRECTIVAS**
- **RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS**
- **NEGOCIACIÓN**
- **MARKETING Y COMUNICACIÓN**
- **ATENCIÓN AL CLIENTE Y TÉCNICAS DE VENTA**
- **BUSINESS ENGLISH**

EUROPAR BATASUNA
UNION EUROPEA
EUROPAKO GIZARTE FUNTSA
FONDO SOCIAL EUROPEO



Europako Gizarte Funtzak
zure etorkizunean inbertitzen di.
El Fondo Social Europeo
invierte en tu futuro

Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO





www.garrebil.com
info@garrebil.com
94 405 16 14
Fax. 94 405 19 67



Formación a medida para empresas

➔ **NEGOCIACIÓN, MARKETING,
ATENCIÓN AL CLIENTE,
RESOLUCIÓN DE CONFLICTOS, COMUNICACIÓN
HABILIDADES DIRECTIVAS
BUSINESS ENGLISH**

➔ **Formación 100% subvencionada a las empresas a través
de bonificaciones en la seguridad social por el Fondo Social
Europeo**

➔ Cursos a medida en función del sector de actividad y las necesidades de
la empresa contratante

➔ Posibilidad de realizar "in company" o en las instalaciones de Gabinete
Garrébil.

PROCESO FORMATIVO

➔ **ANÁLISIS DE LAS
NECESIDADES,
Y DISEÑO DEL
PROGRAMA
FORMATIVO**

**DESARROLLO
DE LAS ACCIONES
FORMATIVAS**

**EVALUACIÓN DE LAS
COMPETENCIAS
ADQUIRIDAS**

1. Negociación y Gestión de Conflictos

.....▶



2. Marketing y atención al cliente

.....▶



3. Comunicación y Habilidades Directivas

.....▶



4. Business English

.....▶



1. Negociación y Gestión de Conflictos

Los conflictos interpersonales son una realidad en las organizaciones que pueden determinar el éxito y fracaso de la misma en función de la gestión que hagamos de ellos.

DIRIGIDO A:

Mandos intermedios y coordinadores de equipos

- . **Análisis y Resolución de Conflictos en las Organizaciones**
- . **Técnicas de Negociación**
- . **Mediación de conflictos en equipos de trabajo**

Responsable del área negociación y gestión de conflictos



DOCTORA MARÍA JESÚS REAL

- . **Abogada-Mediadora**
- . **Directora de Gabinete Garrébil**
- . **Doctora en Derecho por la Universidad de Deusto.**
- . **Profesora de Derecho Mercantil en la Universidad de Deusto.**
- . **Post-Grado en Mediación y Negociación.**

2. Marketing y atención al cliente



DIRIGIDO A:

Personal comercial, de atención al público y a clientes, dependientes...

- . **Marketing Estratégico**
- . **Técnicas de Venta**
- . **Habilidades de Comunicación en la atención al cliente**
- . **Psicología de la venta**
- . **Cultura de Empresa**
- . **Derechos de las personas consumidoras y usuarias**



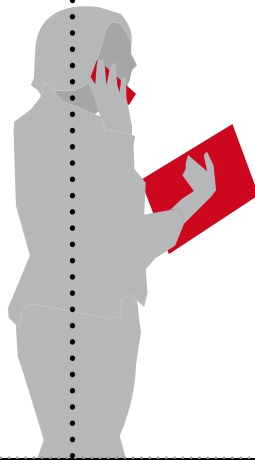
Responsable del área de marketing y atención al cliente



ASIER GARCÍA REAL

- . **Licenciado en Administración y Dirección de Empresas Especialidad en Marketing estratégico por la universidad de Deusto.**
- . **Master en Comunicación Empresarial, Institucional y Audiovisual EiTb-Deusto.**
- . **Curso de Aptitud pedagógica (CAP) por la Universidad Alfonso X El Sabio (Madrid).**
- . **Consultor Especialista en Marketing, Comunicación Y Resolución de conflictos.**
- . **Coordinador de Programas formativos en Colaboración Con Hobetuz (Gobierno vasco)**

3. Comunicación y Habilidades Directivas



DIRIGIDO A:

Personal de alta dirección, mandos intermedios

- .Habilidades de Comunicación Interpersonal**
- .Habilidades para hablar en público y realizar presentaciones de éxito**
- .Liderazgo**
- .Liderar con Inteligencia Emocional**



Responsable del área de Comunicación y Habilidades Directivas

DOCTOR IÑAKI BETI

- . Profesor de la Facultad de Humanidades y empresa de la Universidad de Deusto (Donostia).**
- . Consultor especialista en psicología de las organizaciones y Precursor del proyecto de Inteligencia Emocional de la Diputación de Gipuzkoa.**



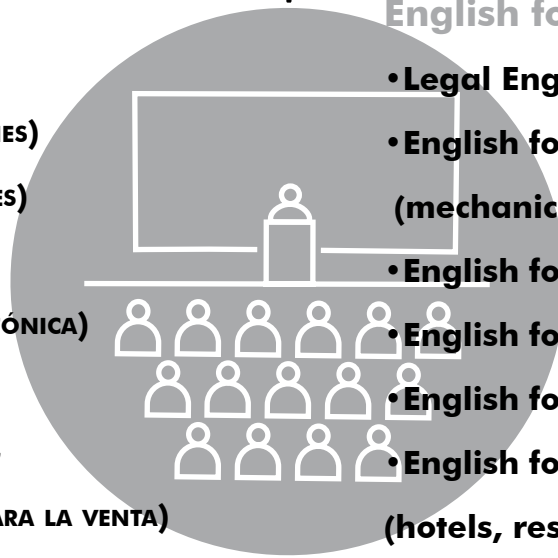
4. Business English

.Formación a medida en Business english adaptada al sector de actividad y a las necesidades concretas de los distintos profesionales de la organización.

.Trabajándose vocabulario específico del sector y del departamento de la empresa.

Business English

- MEETINGS (REUNIONES)
- PRESENTATIONS (PRESENTACIONES)
- NEGOTIATIONS (NEGOCIACIONES)
- EMAILING
- TELEPHONING (ATENCIÓN TELEFÓNICA)
- SOCIAL ENGLISH
- MARKETING AND ADVERTISING
- ENGLISH FOR SALES (INGLES PARA LA VENTA)



English for professionals

- Legal English
- English for engineers (mechanical, civil, electrical)
- English for finance
- English for journalists
- English for medicine
- English for tourism (hotels, restaurants and catering)

Responsable del área business english

MARÍA CUARESMA IZAGIRRE

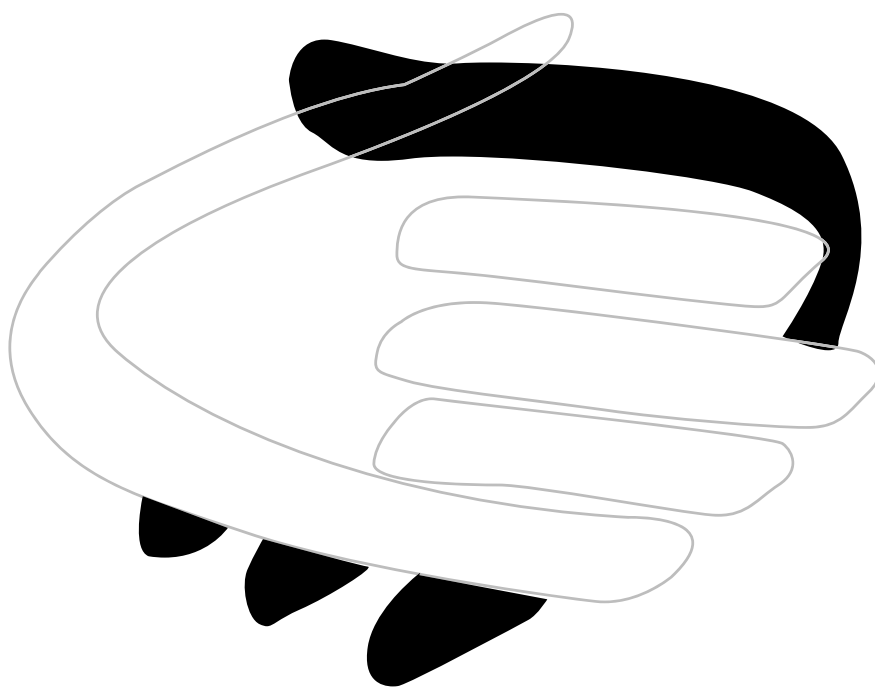
- Licenciada en Business Administration por la Universidad de Westminster (London).
- Formadora en diversas áreas específicas de Business English, a equipos directivos y personal técnico en instituciones públicas y privadas.
- Head Hunting para SBR Europe (Barcelona) (empresas como Coca-cola, Henkel Iberica, Johnsons & Johnsons...)



FINANCIACION Y GESTION DE LA FORMACION

Las empresas disponen de un crédito para la formación de sus trabajadores que se asigna a cada empresa en función de su plantilla. El importe se obtiene al aplicar a la cuantía ingresada en la seguridad social por cada empresa el año anterior, en concepto de cuota de formación profesional, el porcentaje que anualmente se establece.

Para facilitar la implementación de las acciones formativas en la empresa, la gestión administrativa requerida para la planificación y ejecución de la formación es llevada a cabo por Gabinete Garrébil.



Formación a medida para empresas



GARRÉBIL
centro de formación



EUROPAR BATASUNA
UNION EUROPEA
EUROPAKO GIZARTE FUNTSA
FONDO SOCIAL EUROPEO



Europako Gizarte Funtzak
zure etorkizuneari inbertitzen di.
El Fondo Social Europeo
invierte en tu futuro

Fundación Tripartita
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

