



“Programa de acercamiento a la empresa: Autoconfianza y habilidades de comunicación del técnico de alimentación para aportar valor en la empresa”

Dirigido a:

Estudiantes de cuarto curso de “Ciencia y Tecnología de los alimentos” y alumnos de máster en Seguridad Alimentaria que quieran completar su formación con el conocimiento y habilidades de comunicación que les serán demandadas cuando se incorporen al mercado laboral.

Objetivo

- **Generar autoconfianza** entre los participantes sobre el valor que éstos pueden aportar en sus proyectos profesionales

¿Cómo lo conseguimos?

- **Acercando** a los participantes a la realidad del mundo de la empresa y al perfil técnico que éstas demandan en el siglo XXI.
- **Sensibilizando** a los participantes sobre la importancia de desarrollar unas **habilidades de relación** además del rol técnico propio de su puesto, una vez que se incorporen a una empresa.
- **Entrenando** las habilidades de comunicación que debe dominar un técnico a lo largo de los proyectos que desarrolle dentro de la empresa con sus clientes y grupos de interés.

Metodología

- Formación presencial a cargo de Consultora especializada en las instalaciones del Campus de Alimentación de Torribera (15 horas).
-



- Charla "cómo convertir a un Técnico en Gestor: un ejemplo real" a cargo de Premiumlab en sus instalaciones (Carretera de Santa Creu de Calafell 49B (1,5 horas)).

Optativo posterior al curso:

Los alumnos interesados pueden optar a:

- una plaza en el programa "Premiumlab como partner para tu trabajo fin de grado o fin de máster"

Los candidatos serán evaluados por una Comisión formada por miembros de Premiumlab mediante entrevista.

Contenidos de la formación presencial

- El perfil demandado en la empresa del Técnico del siglo XXI.
 - Los clientes y los grupos de interés con los que se relaciona el Técnico en una empresa.
 - Los proyectos en los que participa el Técnico en la empresa y las habilidades de comunicación deseadas.
 - Procesos de influencia y persuasión a lo largo de los proyectos.
 - El inicio del proyecto y la presentación del equipo. Habilidades de sintonía y confianza.
 - Las reuniones de trabajo con el equipo y las oportunidades. Habilidades de observación e intuición.
 - Los interlocutores y la generación de redes sociales dentro del proyecto.
 - La empatía con nuestros interlocutores de proyecto.
 - El análisis y conocimiento del cliente y la detección de oportunidades.
 - La argumentación informal de soluciones al cliente. Dominio de la comunicación verbal y no verbal.
 - El tándem Director de cuenta y Técnico para el éxito comercial.
-



- La visita conjunta del Técnico y el equipo comercial al cliente.
- La comunicación escrita en el proyecto: el lenguaje positivo.
- El entrenamiento de habilidades de comunicación y la autoconfianza personal del Técnico.

Fechas

7, 8 i 9 de octubre 2019.

Horario

Día 1: de 10h a 18h (Aula 5 del edificio La Masía)

Día 2: de 9h a 18h (Aula 5 del edificio La Masía)

Día 3: de 9.30h a 11.00h (visita a Premiumlab)

Número de asistentes

Máximo 15 alumnos.

Precio asistentes

15 €

Inscripciones

<https://form.jotforme.com/62092699812364>

Director del curso

Dra. Catherine Vidal

Formadores

Leonor Larrarte (Listón consultores).

Dra. Catherine Vidal (Premiumlab)

Idioma

Castellano
