

Memoria

CURSO DE FORMACION

INSERCIÓN LABORAL DE PERSONAS CON EMG:

MARKETING, VENTA Y NEGOCIACIÓN CON EMPRESAS

OBJETIVO

La **Cátedra de Responsabilidad Social Corporativa (RSC)** de la Universidad de Murcia ha impartido este curso de forma eminentemente práctica, con el objetivo de dotar a los participantes de las habilidades necesarias para mejorar sus capacidades de venta y negociación de proyectos sociales, en particular, saber exponer y negociar a inserción laboral de personas con Enfermedades Mental Graves (EMG) en empresas y organizaciones. Para ello se ha formado a los Insertores en habilidades negociadoras y técnicas de marketing y venta. Incluye 10 horas prácticas para la elaboración y presentación de un proyecto de exposición, argumentarlo y tratamiento de objeciones con empresas. Esta iniciativa se ha dirigido principalmente a insertores laborales de personas en riesgo de exclusión en empresas y organizaciones que quieran ser más eficientes en cuanto a la gestión, venta y negociación de proyectos.

PROGRAMA

Bloque 1: RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA Y SU APLICACIÓN EN EL ÁMBITO DEL TERCER SECTOR (10 h.)

1. El concepto de responsabilidad social corporativa (RSC).
2. La RSC y la acción social.
3. La RSC en el contexto de la inserción laboral y los proyectos sociales.
4. ¿Qué es la diversidad?
5. Ventajas de la diversidad para las organizaciones
6. Gestión de la diversidad
7. Casos Prácticos.

Bloque 2: PRESENTACION, VENTA Y NEGOCIACION DE PROYECTOS (25 h.)

1. Habilidades personales para la venta y la negociación.
2. Comunicación eficaz: verbal y no verbal.
3. Comunicación persuasiva en procesos de venta y negociación.
4. Como saber argumentar y superar las objeciones para llegar acuerdos.
5. Estrategias y técnicas de negociación.
7. La ética en los procesos de venta y negociación.
8. Casos prácticos.

Bloque 3: REALIZACION DE UN PROYECTO DE INSERCIÓN (10 h.)

1. Análisis de la realidad, diagnóstico y justificación.
2. Diseño, planificación y elaboración.
3. Presentación, evaluación y viabilidad del proyecto.

Bloque 4 **: ANALISIS DE PRIMEROS RESULTADOS Y MEDIDAS CORRECTORAS (10 h.)

1. Análisis de las primeras visitas, problemas, dificultades, diferencias con respecto a lo que estaba pensado, ...
2. Medidas correctivas y correctoras.
3. Modificación de argumentarlo y tratamiento de objeciones.

** El curso tiene un total de 75 horas, 55 de ellas presenciales y 20 a distancia para la preparación de proyectos.*

** Los Bloques 1, 2, se impartirán en Julio, los bloques 3,4 en septiembre.*



PROFESORADO

PEDRO JUAN MARTÍN CASTEJÓN

Profesor del departamento de Comercialización e Investigación de Mercados de la Universidad de Murcia, con más de 20 años de experiencia directiva en empresas nacionales e internacionales. Especialista en estrategias y técnicas de negociación.

LONGINOS MARÍN RIVES

Profesor del departamento de Comercialización e Investigación de Mercados de la Universidad de Murcia. Director de la Cátedra de RSC de la Universidad de Murcia. Especialista en la aplicación de la RSC en organizaciones privadas y sociales.

METODOLOGÍA

Nuestra metodología de trabajo tiene como objetivos:

- La participación activa de todos los individuos en el grupo, con el fin de generar implicación, compromiso y entusiasmo.
- Modificar actitudes y hábitos arraigados, promoviendo actitudes directivas, creativas y proactivas
- Desarrollar habilidades prácticas que puedan relacionarse con lo cotidiano de las responsabilidades reales.

Para esto, desarrollamos recursos metodológicos como los siguientes:

- Una actitud facilitadora y abierta por parte de nuestros profesores.
- Uso de casos prácticos diseñados específicamente para las temáticas y los grupos que participan.
- Enfoque práctico de todos los casos, actividades y discusiones.
- Trabajos y dinámicas de grupo que fomentan el trabajo de equipo y la interacción.
- Role Playing, en ocasiones filmado, y posteriormente analizado.
- Exposición de un trabajo final que consista en un plan de actuación para la inserción de una persona concreta con EMG

PLANNING TEMPORAL

De 9 a 14h.

Lunes 17 Julio	Martes 18 Julio
PJ Martin. Longinos Marín	PJ Martín (1)
Lunes 24 Julio	Martes 25 Julio
PJ Martin (2)	PJ Martin (2)
Lunes 31 Julio	
Longinos Marín (1)	
Lunes 4 septiembre	Martes 5 septiembre
PJ Martin Longinos Marín	PJ Martin (2)
Lunes 2 Octubre	Martes 17 Octubre
PJ Martín (3) Longinos Marín	PJ Martín (3) Longinos Marín

DISTRIBUCIÓN DE PRESUPUESTO

Dirección y Coordinación	500 €
Profesorado presencial (65 horas x 60 €/h)	3.900 €
Total	4.400€