



profesorado:

Emilio Barbera (*Celartia Europe SL*)
Jean Franco Gronpone (*Danone, París*)
Jordi Martí (*Amgen*)
Belén Sopesem (*Neuropharma*)
Manuel Ibarra (*Cotevisa*)
Asesoría Zabala.
Carlos Simón (*IVI - Instituto Valenciano de Infertilidad*)
Jesús Casanova (*CEEI Valencia*)
José Pío Beltrán (*CSIC*)
Jaime Costa Vilamajó (*Monsanto Agricultura España, S.L.*)
Dulce Miranda (*Garrigues Agencia de Propiedad Industrial e Intelectual*)
Pablo Olivera (*Garrigues Agencia de Propiedad Industrial e Intelectual*)
Luis Ruiz-Ávila (*Advancell, S.L.*)
Daniel Ramón (*Biopolis, S.L.*)
Luis Saurat (*IVI - Instituto Valenciano de Infertilidad*)
Teresa Cercos (*Importaco. S.A.*)
Lorena Saus (*Saus Cano, S.A.*)
Manolo Monleón (*Metis Biomaterials, S.L.*)
Joaquín Dopazo (*CIPF - Centro de Investigación Príncipe Felipe*)
Mireia Huguet (*Natra, S.A.*)
Federico Gregori (*Natraceutical Group*)
Javier Fernández (*Suanfarma Biotech, S.A.*)
José Vicente Pons (*Natraceutical Group*)
Eva Turanzo (*Instituto del Talento*)
Ignasi Esteban Gassó (*Avanzalis Knowledge Associates*)
Ana Turanzo (*SESPM*)
Jesús Ruiz (*Verdifresh*)
Fernando Pons (*Artisan/artikel*)
Luis Roig (*Avanzalis Knowledge Associates*)

programa formativo:

La biotecnología desde el punto de vista de la empresa

El Plan de Negocio

El Sector biotecnológico a nivel internacional

Biotecnología / Agricultura

Biotecnología / Biomedicina

Biotecnología / Biofarma

Biotecnología / Bioenergía

Biotecnología / Bioinformática

Biotecnología / Biomateriales, bioprocesos industriales

Biotecnología / Bioremediación / Residuos

Análisis patrimonial, financiero, económico y sectorial. Técnica Financiera

Fondo de maniobra. Gestión de tesorería

Fuentes de financiación de la empresa

I+D+i: Gestión de proyectos, fiscalidad, financiación pública, relevancia de la innovación.

Subvenciones públicas para I+D+i

Inteligencia emocional empresarial

Sensibilidad relacional

Comunicación Oral y escrita

Asertividad

Actitud empresarial

Trabajo en equipo

La importancia comercial. habilidades

Técnicas comerciales

Preparación y Conducción de Reuniones

Negociación, retribución, delegación

Elaboración y fijación de objetivos/planificador feedback

Coaching como herramienta directiva

Organización del tiempo

Técnicas de Creatividad

Análisis y resolución de problemas

Nuevos paradigmas empresariales a tener en cuenta

Plazo de preinscripción ampliado hasta el 15 de octubre de 2008
Mas información en cursos@bioval.org o en el 902889990

www.bioval.org

Colabora:



Subvencionado por:

