



# BARCELONA INNOVATION CAMPUS 2011

## Understanding the Present to Lead Your Future

**Nuevas herramientas para nuevos  
escenarios competitivos**

### En la UAB

### 18 a 29 de julio de 2011





# PRESENTACIÓN

**BARCELONA INNOVATION CAMPUS (BIC)** nace como respuesta a la necesidad de empresas y particulares de encontrar nuevos modelos de negocio y de vida. Es un espacio para explorar el presente y preparar el mejor futuro posible.

Durante dos semanas, destacados profesionales del mundo académico, empresarial y político impartirán *Master Classes* para dibujar los nuevos escenarios de competitividad que se complementan con *Think Tanks* multidisciplinares para explorar la realidad de los modelos expuestos.

Para completar, profesionales de distintos ámbitos dinamizarán talleres en los que desarrollar nuevas herramientas para afrontar con éxito los próximos retos.

Durante dos semanas, se descubrirán los modelos de competitividad que vienen y se adquirirán conocimientos, competencias y habilidades para liderar su futuro.

# INTRODUCCIÓN

La crisis actual ha puesto de manifiesto que nuestro sistema competitivo ha quedado obsoleto.

Los modelos de negocio existentes se ven amenazados por su fuerte dependencia financiera, la producción basada en series largas y el incremento al alza de los costes energéticos.

Ante este panorama necesitamos cambiar para seguir siendo competitivos. Necesitamos adquirir nuevas herramientas y establecer nuevas métricas para manejarnos con éxito.

En líneas generales, las economías desarrolladas están evolucionando de modelos industriales a modelos de servicios. Además, los consumidores están cada vez mejor informados y tienen mayor poder de decisión ante una situación de mayor oferta que demanda. Cada vez será más importante conocer y construir relaciones sostenibles con los distintos públicos<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Instituto de empresa: "*las pymes frente a las grandes empresas en los nuevos escenarios competitivos: sus armas estratégicas*". Original del profesor Enrique Cortés Alonso del Instituto de Empresa, bajo la supervisión del profesor Manuel Bermejo.



Esta realidad económica y social obliga a replantear las estrategias, los modelos, las habilidades, las competencias, los planes de desarrollo profesionales y de ámbito local, así como los indicadores de referencia.

Hoy, todo buen profesional debe prepararse a fondo para los nuevos retos. Estos retos tienen su transposición en el ámbito de la política, que también será objetivo de la formación en el programa que propone BIC. El **BARCELONA INNOVATION CAMPUS** aborda los temas actuales que afectan de pleno al mundo empresarial, a los profesionales y al ámbito de la gestión pública.

## OBJETIVOS DEL CAMPUS

Nacemos con la vocación de ser un referente nacional e internacional en innovación.

Esta primera edición está enfocada al aprendizaje y la investigación de los nuevos escenarios competitivos y a los retos que éstos plantean a las personas y las organizaciones. Nuestros objetivos son:

1. Generar un espacio de reflexión internacional y multidisciplinar;
2. Incrementar la capacidad de los asistentes para enfrentarse con éxito a los nuevos retos del mercado;
3. Crear un entorno cooperativo que fomente el trabajo en equipo, compartir información y la transferencia de conocimiento;
4. Poner a disposición de los asistentes un espacio de *networking*.

## ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

El campus está expresamente diseñado para entrenar a líderes llamados a catalizar procesos de transformación en sus entornos y organizaciones. Nos dirigimos a profesionales que buscan programas especializados, vivenciales y de alto impacto:

1. Ejecutivos/as
2. Emprendedores/as
3. Profesionales en transición
4. Responsables de gobiernos locales
5. Líderes de diferentes ámbitos de la actividad política, empresarial y social.
6. Directivos encargados de gestionar el cambio y dirigir sus organizaciones hacia nuevos escenarios competitivos



## ¿POR QUÉ REALIZARLO?

Nuestro entorno socioeconómico ha cambiado sustancialmente. Las empresas se encuentran con serias dificultades a la hora de reconducir el rumbo y rediseñar sus estrategias, los profesionales se encuentran en un mercado que requiere nuevos enfoques y nuevas habilidades.

Entender la situación, adquirir herramientas para gestionar el cambio y llevar la excelencia a todos los estamentos de la sociedad permitirá afrontar los retos del futuro con éxito.

## UNDERSTANDING THE PRESENT TO LEAD YOUR FUTURE

El **BARCELONA INNOVATION CAMPUS** está expresamente diseñado para entrenar a los líderes llamados a catalizar los procesos de transformación de su organización.

Nuestro programa pone el énfasis en:

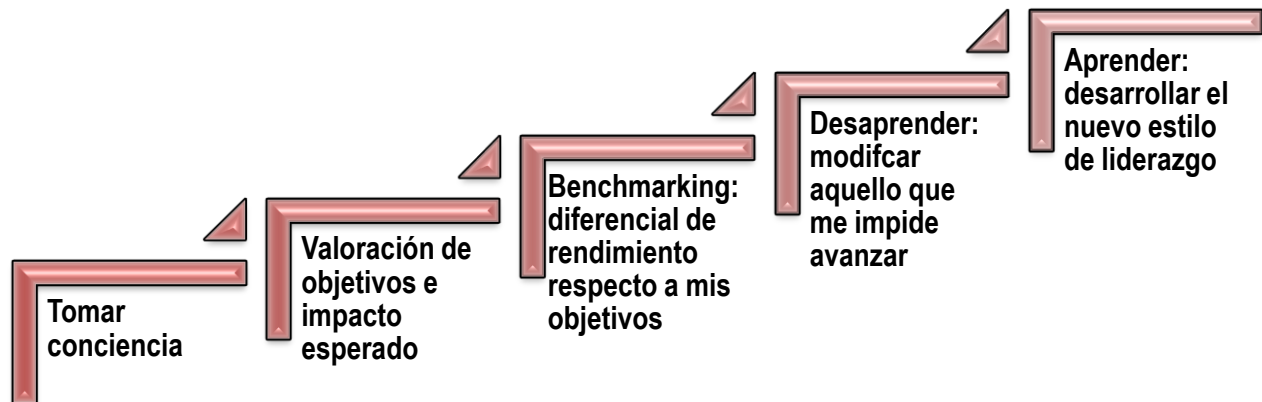
- Conocer y explorar los nuevos escenarios;
- Adoptar nuevos puntos de vista, pensar “fuera de la caja”;
- Adquirir habilidades de liderazgo;
- Generar nuevos modelos de negocio, de comunicación y de trabajo;
- Jugar un papel fundamental en la organización del futuro.

Al final del campus los participantes dispondrán de una “maleta” repleta de herramientas y mapas para emprender nuevas rutas de forma eficaz y enfrentarse a los retos del presente.

## METODOLOGÍA

Proponemos un recorrido de aprendizaje que empieza por un proceso de introspección, pasa por la toma de conciencia, permite realizar un benchmarking para entender dónde estamos respecto a la realidad y empezar así el proceso de transformación.

En pocas palabras: un itinerario en 5 etapas que cada participante recorrerá de forma individual y en grupo:



Todo ello se realizará en un programa organizado en sesiones de diferentes modalidades:

- **Master classes:** marco conceptual, visión del problema, perspectiva de futuro.
- **Think Tanks:** laboratorio de ideas. Momento para la creatividad y el estímulo intelectual.
- **Talleres:** adquisición y mejora de las habilidades y de los recursos para la acción
- **Networking:** transferencia de conocimiento, contactos, suma de esfuerzos, trabajo en equipo.



## EJES DE CONTENIDO

Los contenidos del **BARCELONA INNOVATION CAMPUS** están estructurados en las áreas de conocimiento más críticas para el futuro inmediato:

- Comunicación
- Innovación
- Modelos de negocio
- Sostenibilidad
- Internacionalización
- Recursos Humanos
- Estrategia comercial
- Habilidades

### • **Comunicación**

Las redes sociales y el marketing on-line han modificado el modelo de “Emisor omnipotente versus receptor pasivo” con sus métricas por impacto. Hoy, la comunicación es un espacio democrático basado en el diálogo. Profesionales y empresas necesitan cambiar de mentalidad para hacer suyas las tecnologías vigentes y las habilidades relacionadas con el nuevo modelo.

### • **Innovación (I+D+I)**

En el actual escenario, el pensamiento innovador y la creatividad son imprescindibles para resolver los desafíos del presente. En el **BARCELONA INNOVATION CAMPUS** proponemos talleres y espacios para experimentar la potencialidad de las nuevas metodologías, las habilidades para el nuevo liderazgo y dialogar con empresarios que trabajan con nuevos modelos de negocio, los llamados ecosistemas de negocio, para comprender su papel fundamental en la nueva economía.

### • **Modelos de negocio**

Los modelos de negocios tradicionales se encuentran seriamente amenazados por los cambios en el entorno competitivo, la evolución de los mercados habituales y el cambio en los consumidores. Un negocio excesivamente rígido, hoy está condenado al fracaso. No se trata de abandonar de forma acrítica lo antiguo, sino de crear dentro de nuestras organizaciones una cultura del cambio que fomente un proceso de adaptación y renovación.



## • Sostenibilidad

La sostenibilidad se convierte en el factor principal de éxito de las organizaciones cuando implica un 360º de la organización. Sostenibilidad financiera, del equipo humano, de la cadena de valor de todo el producto, de los proveedores, etc. Es hora de tomar decisiones estratégicas.

- Los beneficios de los diferentes proyectos o programas
- La sostenibilidad en las relaciones y la productividad del equipo humano
- Maximizar los beneficios ambientales por cada euro gastado.

## • Internacionalización

Entendemos por internacionalizar el proyecto complejo no solo ligado a la implantación de filiales y/o expansión a país extranjero, con posibles procesos de fabricación, distribución e importación-exportación en el mercado global sino en el desarrollo de una mentalidad de trabajo multicultural.

¿Cómo generar rendimiento y desarrollar talento en los equipos internacionales con su diversidad de ritmos, culturas y exigencias?

## • Recursos Humanos

El modelo de los recursos humanos ha cambiado tanto, que hasta existe un debate sobre la vigencia de su nombre. Las personas que trabajan en una empresa son clientes internos de la misma y desde luego, su mayor activo. Nuevos modelos de negocio ponen al empleado en primer lugar, antes incluso que el cliente externo.

¿Estamos preparados para este cambio? ¿Cómo vamos a llevarlo a cabo?

## • Estrategia comercial

Los cambios en el entorno competitivo obligan a las empresas a rediseñar su estrategia comercial. Por un lado tenemos las dificultades de la organización para conseguir un equilibrio en los costes que le permita ofrecer a sus clientes un producto que cumpla con la promesa de valor y que lo haga a un precio correcto.

En el otro lado tenemos a los clientes, cada vez más exigentes, selectivos y preparados. Ello implica rediseñar estrategias, entender los costes y adaptarlos, generar nuevas cadenas de valor, afinar los procesos de segmentación, captación y fidelización.



- **Habilidades y competencias**

Los nuevos profesionales necesitan habilidades y competencias para sostener su actividad cotidiana.

En el **BARCELONA INNOVATION CAMPUS**, cada grupo de profesionales desarrollará un conjunto de competencias y habilidades esenciales para cada área de conocimiento: comunicación, innovación, modelos de negocio, sostenibilidad, internacionalización, recursos humanos, estrategia comercial.

Las metodologías que se aplicarán serán de alto impacto: experiencias que afloran el modelo interno, aportan elementos para ponerlo a prueba, abrir nuevas opciones y entrenar nuevos registros más acordes con las nuevas exigencias



# ITINERARIOS FORMATIVOS

**BARCELONA INNOVATION CAMPUS** ofrece itinerarios formativos semanales. Cada itinerario está pensado para dar respuesta a colectivos profesionales por medio de una estructura modular compuesta de 4 *masters classes*, 3 *think tanks* y un taller de 4 días. Todo ello permite profundizar e implementar nuevos conocimientos, habilidades técnicas y herramientas.

## SEMANA 1: NUEVOS ENTORNOS ECONÓMICOS PARA NUEVOS ESCENARIOS COMPETITIVOS

### COLECTIVOS

#### 1. EMPRENDEDORES PARA EL SIGLO XXI:

A pesar de las dificultades que la coyuntura actual plantea a las Pymes y los emprendedores y las emprendedoras, tanto en cuanto a capacidad financiera, de investigación, de economías de escala, de recursos en marketing, de capacidad de gestión o de distribución, es un hecho comprobable que los nuevos entornos competitivos les ofrecen grandes oportunidades de negocio.

Los contenidos de esta sección dedicada al ámbito de la PYME son los siguientes:

1. Capacidad financiera
2. I+D+i
3. Economías de escala
4. Recursos de marketing y comunicación
5. Capacidad de gestión
6. Nuevos modelos de distribución

#### 2. MUJERES PARA EL SIGLO XXI

**BARCELONA INNOVATION CAMPUS** tiene un compromiso con el posicionamiento en igualdad entre mujeres y hombres. Nos interesa la visión de mujeres liderando, seguidas por hombres, reforzándose mutuamente para conseguir los mejores resultados.

En esa dirección generamos un itinerario específico de trabajo con el acento puesto en competencias y habilidades de cooperación y reciprocidad. Mujeres que generan confianza, transmiten claridad y fuerza sin “masculinizarse”, según sus propios valores; capaces de pedir, recibir y ofrecer. Con herramientas para responder en sus proyectos y competir.

## ESTRUCTURA DE ITINERARIO SEMANA 1



Semanas 1 y 2 de 30 horas de actividades formativas cada semana, de lunes a jueves. En las páginas siguientes se especifican los horarios y los contenidos de las sesiones formativas.

Los viernes de cada semana se ofrece un programa opcional consistente en una jornada intensiva de Coaching con Caballos dedicada al desarrollo del liderazgo personal. Estas jornadas de actividades outdoor se llevarán a cabo en La Cerdanya.



## CALENDARIO MUJERES PARA EL SIGLO XXI SEMANA 1

	Horario	Lunes 18/7	Martes 19/7	Miércoles 20/7	Jueves 21/7	Viernes 22/7
MASTER CLASS	9:00 a 11:00	9:0h a 11:00	Master Class: Nueva cultura empresarial y de trabajo (P. Martínez)	Master Class: Liderazgo para el Siglo XXI (UAB)	Master Class: Corporate sustainability (Luisa Nenci)	Actividades Outdoor:  Liderazgo personal  Coaching con caballos
COFEE BREAK	11:00 a 11:30	11:00 a 11:30				
TINK TANK	11:30 a 13:30	Master Class: Nuevos escenarios competitivos de negocio y nuevas competencias (UAB)	Think Tank: Nuevas oportunidades de negocio (E. Snijders i Ll. Cortada)	Think Tank: Liderazgo adaptativo (qué liderazgo necesito per a incrementar el volumen de negocio) (E. Snijders i Ll. Cortada)	Think Tank: Sustainability & innovation (qué genera valor a mi cliente) (E. Snijders i Ll. Cortada)	
LUNCH	13:30 a 15:00	13:30 a 15:00				
TALLER 1	15:30 a 19:00	Taller de Liderazgo Femenino 1: Liderazgo personal y como superar las barreras al liderazgo femenino (C. Freixa)	Taller de Liderazgo Femenino 2: Competencias para la mujer líder (R. Almeida)	Taller de Liderazgo Femenino 3: Mujeres en la dirección de empresas	Taller de Liderazgo Femenino 4: Qué podemos aprender de otras culturas (Naghham Salam)	
TALLER 2	15:30 a 19:00	Comunicación para negociar Storytelling : cambiar el marco para cambiar la realidad (E. Snijders)	Comunicación para negociar: La Negociadora eficaz. Herramientas y estrategias (A. Sancho)	Comunicación para negociar: Comunicación no verbal para acercar posiciones (E. Snijders)	Comunicación para negociar: Teatro para la Negociación (G. Argelaga Brou d'Art) UAB	
ACTIVIDADES					SESIÓN DE CLAUSURA	
CENA	20:00 a 21:00					
ACTIVIDADES	21:00 a 23:00				FIESTA FINAL	



## CALENDARIO EMPRENDEDORES PARA EL SIGLO XXI SEMANA 1

	Horario	Lunes 18/7	Martes 19/7	Miércoles 20/7	Jueves 21/7	Viernes 22/7
MASTER CLASS	9:00 a 11:00	SESIÓN INAUGURAL	Master Class: Nueva cultura empresarial y de trabajo (P. Martinez)	Liderazgo para el Siglo XXI (UAB)	Corporate sustainability (Luisa Nenci)	Actividades Outdoor:  Liderazgo personal  Coaching con caballos
COFEE BREAK	11:00 a 11:30					
TINK TANK	11:30 a 13:3	Máster Class: Nuevos escenarios competitivos de negocio y nuevas competencias (UAB)	Think Tank: Nuevas oportunidades de negocio (E. Snijders y Ll. Cortada)	Think Tank: Liderazgo adaptativo (qué liderazgo necesito para incrementar el volumen de negocio) E.Snijders, y Ll. Cortada	Think Tank: Sustainability & innovation (qué genera valor a mi cliente) (E. Snijders y Ll. Cortada)	
LUNCH	13:30 a 15:00					
TALLER 3	15:30 a 19:00	Reorientación Estratégica 1: Marketing y Ventas (J. Fazio)	Reorientación Estratégica 2: Organización y RRHH (Angels Verdu)	Reorientación Estratégica 3: decisiones finanza para no financieros (J. L Llusà)	Reorientación Estratégica 4: Mercados emergentes BRICS. Sudáfrica, India, China Brasil (UAB)	
TALLER 4	15:30 a 19:00	Innovación comercial 1: Generación de ideas de negocio (D. Menini)	Innovación comercial 2: valor añadido para el cliente (E. Mansur)	Innovación comercial 3: Optimización de los costes de innovación (D.Menini)	Innovación comercial 4: Desarrollo de un plan para la comercialización (J. Fazio)	
CENA	20:00 a 21:00					
ACTIVIDADES	21:00 a 23:00				FIESTA FINAL	



## **SEMANA 2: NUEVOS ENTORNOS ECONÓMICOS NUEVAS HABILIDADES PROFESIONALES**

### **COLECTIVOS**

#### **3. PROFESIONALES EN TRANSICIÓN HACIA EL SIGLO XXI**

Nos encontramos con un mercado laboral con reglas de juego que las generaciones anteriores no han conocido. Lo que han transmitido padres y profesores sobre el futuro profesional, hoy no sirve de referencia.

Para los jóvenes recién incorporados al mercado de trabajo y los profesionales que se hallen en diferentes estadios de transición proponemos conocer la nueva realidad del mercado laboral, conocerse a sí mismos y abrir nuevas opciones con las que diseñar un plan de carrera y un plan de acción.

También proponemos habilidades indispensables hoy como son el trabajo en red, la cooperación, la gestión de tiempo, la orientación al cliente interno y externo y sobre todo, la flexibilidad.

El nuevo profesional es capaz de adaptar su perfil a nuevos ecosistemas. Y al igual que en la naturaleza, el que mejor se adapta, más opciones de evolución tiene.

#### **4. PROFESIONALES DE MARKETING Y VENTAS PARA E SIGLO XXI**

Los cambios que están afectando a los mercados y modificando las reglas del juego hacen necesario adquirir nuevas habilidades y competencias.

Es vital optimizar la labor comercial para minimizar los costes y ser más competitivos. Ello implica adquirir competencias financieras y de gestión que hasta ahora no se requerían a los comerciales. Asimismo los procesos de venta son más complejos, hace falta dominar técnicas de comunicación cada vez más complejas, habilidades de persuasión, capacidad de análisis, entender la psicología del cliente y ser un buen negociador.

El nuevo profesional del marketing y ventas debe adaptar su perfil profesional a estos nuevos escenarios (ecosistemas) o corre el riesgo de ser excluido de ellos, por el escaso rendimiento que ofrece a su organización.

## ESTRUCTURA DE ITINERARIO SEMANA 2



## CALENDARIO PROFESIONALES EN TRANSICIÓN HACIA EL SIGLO XXI SEMANA 2

	Horario	Lunes 25/7	Martes 26/7	Miércoles 27/7	Jueves 28/7	Viernes 29/7
MASTER CLASS	9:00 a 11:00	SESIÓN INAUGURAL	Master Class: Nueva cultura empresarial y de trabajo (nuevas competencias y nuevas habilidades) (UAB)	Master Class: Entender el mercado: esferas de poder, influencias, negocios (UAB)	Master Class: Pensar en global. Movilidad cross cultural (S.Nallib)	Actividades Outdoor:  Liderazgo personal  Coaching con caballos
COFEE BREAK	11:00 a 11:30					
TINK TANK	11:30 a 13:30	Master Class: Ecosistemas de negocios, ecosistemas de talento (LI. Cortada)	Think Tank: generar nuevos escenarios y oportunidades profesionales (E. Snijders y LI. Cortada)	Think Tank: Gestión de la complejidad (E. Snijders y LI. Cortada)	Think Tank: nuevas habilidades para generar futuro (E. Snijders y LI. Cortada)	
LUNCH	13:30 a 15:00					
TALLER 1	15:30 a 19:00	Plan de Carrera 1: Quién soy, qué sé hacer, dónde encajo? (E. Snijders)	Plan de Carrera 2: Conocer el mercado. Dónde y cómo buscar para encontrar. (Ángeles Verdu)	Plan de Carrera 3: Plan de Marketing + Branding Personal (D. Menini)	Plan de Carrera 4: Plan de Acción (E. Snijders)	
TALLER 2	15:30 a 19:00	Invictus: el entusiasmo para sostener el entusiasmo (LI. Cortada)	Invictus: Diseñar objetivos para conseguir el entusiasmo (Elvira)	Conectividad, Enredados, aprender a encontrar recursos en red (LI. Cortada)	Como conseguir entusiasmo para Entusiasmar (D. Menini)	
ACTIVIDADES					SESIÓN DE CLAUSURA	
					FIESTA FINAL	

## CALENDARIO PROFESIONALES MARKETING Y VENTAS PARA EL SIGLO XXI SEMANA 2

	Horario	Lunes 25/7	Martes 26/7	Miércoles 27/7	Jueves 28/7	Viernes 29/7
MASTER CLASS	9:00 a 11:00	SESIÓN INAUGURAL	Master Class: Nueva cultura empresarial y de trabajo (nuevas competencias y nuevas habilidades) (UAB)	Master Class: Entender el mercado: esferas de poder, influencias, negocios (UAB)	Master Class: Pensar en global. Movilidad cross cultural (S.Nallib)	Actividades Outdoor:  Liderazgo personal  Coaching con caballos
COFEE BREAK	11:00 a 11:30					
TINK TANK	11:30 a 13:30	Master Class: Ecosistemas de negocios, ecosistemas de talento (Ll. Cortada)	Think Tank: generar nuevos escenarios y oportunidades profesionales (E. Snijders y Ll. Cortada)	Think Tank: Gestión de la complejidad (E. Snijders y Ll. Cortada)	Think Tank: nuevas habilidades para generar futuro (E. Snijders y Ll. Cortada)	
LUNCH	13:30 a 15:00					
TALLER 3	15:30 a 19:00	Taller de Estrategia y Operaciones 1: Herramientas de desarrollo estratégico (D. Menini)	Taller de Estrategia y Operaciones 2: Finanzas para comerciales (J. L. Llusà)	Taller de Estrategia y Operaciones 3: Herramientas de movilidad (Blackberry) al servicio de la optimización comercial (J.A Tortosa)	Taller de Estrategia y Operaciones 4: Rentabilidad sostenible (L. Nenci)	
TALLER 4	15:30 a 19:00	Taller de Comunicación 1: Comunicación no verbal (J. Molla Calaf)	Taller de Comunicación 2: Teatro para la Negociación (G. Argelaga Brou d'Art. UAB)	Taller de Comunicación y 3: Storytelling para vendedores (E. Snijders)	Taller de y Negociación 4: Teatro para vendedores (G. Argelaga Brou d'Art. UAB)	
TALLER 5	15:30 a 19:00	La Trilogía del éxito: el ciclo de vida de los productos (J. Fazio)	La Trilogía del éxito: la matriz de Boston consulting (J. Fazio)	La Trilogía del éxito: posicionamiento (Luis Ocón)	La Trilogía del éxito: Integración de los pilares del plan comercial (J. Fazio)	
ACTIVIDADES					SESIÓN DE CLAUSURA FIESTA FINAL	



## CALENDARIO TALLER TICS PARA EL SIGLO XXI SEMANA 1 Crea tu presencia on-line

	Horario	Lunes 18/7	Martes 19/7	Miércoles 20/7	Jueves 21/7
TALLER tic	15:30 a 19:00	Social Media (J. Andrés)	Web 2.O (J. Andrés)	Open Source (J. Andrés)	Herramientas Google para gestión de proyectos y trabajos en equipo. (J. Andrés)

## CALENDARIO TALLER TICS PARA EL SIGLO XXI SEMANA 2 Gestiona tu presencia on-line

	Horario	Lunes 18/7	Martes 19/7	Miércoles 20/7	Jueves 21/7
TALLER tic	15:30 a 18:30	Social Media (J. Andrés)	Community Manager:la comunicación 2.O (P. Mattio)	Community Manager:la comunicación 2.O (P. Mattio)	Herramientas Google para gestión de proyectos y trabajos en equipo. (J. Andrés)



# PLAN DE COMUNICACIÓN

## Comunicación on-line:

Web propia con espacio de noticias (blog) y foro

Grupo LinkedIn BCN 2011

Grupo LinkedIn ARE

Página de Facebook

Twitter propio @bic2011

Twitters personales y profesionales de los organizadores

## Comunicación off-line:

Equipos & Talento

## Partners de difusión:

UAB. APAC

# ORGANIZACIÓN

**Dirección:** Davide Menini

**Dirección Académica:** Tomás Peire, José Fazio, Lluïsa Cortada; Eva Snijders, Ana Sancho

**Marketing:** Luis Fernández Ocón, Javier Andrés

**Coordinación Académica y Escuela Virtual;** Albert Llarena

**Administración:** Josep Barril

**Secretaria:** María del Pino Fernández

## Comité Expertos:

Tomás Peire, José Fazio, Lluïsa Cortada, Davide Menini, Eva Snijders, Albert Llarena, Luís Fernández Ocón, Javier Andrés Vicente, Elvira Mansur, Ana Sancho, Begoña Cartagena, Selma Nallib, Luisa Nenci, Roberto Rodríguez, Lydia Martínez, Marta Sánchez Olea, Alicia Berlanga, Jose Lluís Lusià.

# TARIFAS

FORMACIÓN PROGRAMA COMPLETO		
Inscripción 1 semana de curso (4 master class + 3 Think tank + 1 taller)		690,00 €
Inscripción 2 semanas (10% de dto.) (8 master class + 6 Think tank + 2 talleres)		1.242,00 €
FORMACIÓN PUNTUAL		
Inscripción a 1 mañana (Master Class +Think tank)		80,00 €
Inscripción a un taller (12 horas)		350,00 €
Coaching liderazgo con caballos (transporte y comida incluídos) (Actividad Opcional)		236,00 €
ALOJAMIENTO		
<b>OPCIÓN 1: Apartamentos a la Villa Universitaria</b>	<b>apartamento/noche</b>	<b>6 noches</b>
Apartamento A: capacidad 2 personas	56,00 €	336,00 €
Apartamento B: capacidad 4 personas	82,00 €	492,00 €
Apartamento C: capacidad 5 personas	98,00 €	588,00 €
Apartamento Q: capacidad 2 personas	61,00 €	366,00 €
Desayuno	6,10 €	36,60 €
<b>OPCIÓN 2: Hotel Campus</b>		
Habitación doble uso individual	62,10 €	372,60 €
Habitación doble	70,20 €	421,20 €
Desayuno buffet incluido		
Comida y cena buffet	22,00 €	132,00 €
Fiesta de clausura		

Barcelona, 1 de junio de 2011