

#	Modulo	Tiempo de duración	Expositor	Breve Resumen	Fechas propuestas:	Mes:
1	Marketing <i>Foro de marketing digital</i>	(12 h en 2 sesiones)	Lucas Chavez / Carlos Silis	Definir estrategias para posicionamiento de marca para atracción de clientes.	29 y 30	Abril
2	Producto <i>Taller de Innovación en gestión del producto RFID entre otros</i>	(12 h en 2 sesiones)	Noelia Noguerras / Iñigo Lanz	Incrementar ventas a través de la estructura de un calendario comercial.	21 y 22	Mayo
3	Distribución de producto + Visual Merchandising	(16h en 2 sesiones)	Iñigo Lanz	Definir una estrategia de distribución en tienda para venta	11 y 12	Junio
4	Comercialización - Máquila. <i>Estudio de competitividad textil vs Asia</i>	(12 h en 2 sesiones)	Emilio Jimenez	Diseñar una estrategia comercial como maquilador para las relaciones comerciales actuales.	3 y 4	Julio
5	Comercialización retail / Omnicanalidad. <i>Taller de IA aplicado al retail</i>	(12 h en 2 sesiones)	Frederico Romao	Dibujar estrategias de venta y rentabilidad del punto de venta.	20 y 21	Agosto
6	Ecommerce / Digitalización <i>Foro Digitalización</i>	(12 h en 2 sesiones)	David Gonzalez Boza / Alejandro Caballero	Capitalizar nuevos modelos de negocio y pilares claves para gestión de un ecommerce.	24 y 25	Septiembre
7	Control de gestión.	(16 h en 2 sesiones)	Enrique Aparicio / Pau Orts	Diseñar herramientas predictivas para enfrentar cambios que impacten en el negocio.	29 y 30	Octubre
8	People and Organization + Innovación de proyectos <i>Foro People</i>	(21 h en 3 sesiones)	Emma Giner	Crear una nueva forma de gestionar los equipos basados en productividad, talento y objetivos.	12-13-14	Noviembre
9	Estrategia <i>Taller de IA estratégico</i>	(12 h en 2 sesiones)	Ezequiel Sánchez	Definir estrategias para solventar desviaciones en la empresa.	8 y 9	Diciembre