



Satélica Gestión
el portal formativo en Internet que
incorpora contenidos interactivos en
directo con calidad TV

¿Qué es Satélica Gestión?

resumen ejecutivo

Satélica Gestión aporta una nueva dimensión a la formación a través de Internet, la programación de contenidos interactivos en directo. Satélica Gestión emite conferencias, seminarios y otras acciones formativas para directivos, con alta calidad de imagen y total interactividad, gracias al innovador sistema de emisión vía satélite de ABC Eutelcom.

La programación se emite en horario compatible con la actividad laboral del directivo. Los formatos habituales son:

- Conferencias sobre temas de actualidad. Se emiten a partir de las 18h30', entre lunes y jueves.
- Cursos y Seminarios. Incluyen varias horas lectivas, concentradas en un solo día, o en varias tardes.
- Actividades puntuales: mesas redondas, debates, programas pregrabados, etc.

Además de los contenidos en directo, el portal ofrece otros servicios, como el acceso a la documentación relacionada con las emisiones, crónicas sobre actividades emitidas, noticias, etc.

Ver detalles de esta información, y de las próximas emisiones, en el propio portal www.satelicagestion.com

¿Cómo funciona?

sistema

El equipo informático facilitado, instalado y mantenido por ABC Eutelcom permite al suscriptor recibir imagen y sonido de alta calidad del profesor a través de la antena parabólica en un navegador convencional de Internet. El alumno puede solicitar intervenir en la sesión, si es su interés, a través de la opción de menú correspondiente.

El profesor o persona que le asiste va dando paso a los alumnos que desean intervenir en la sesión en directo, captando la imagen y voz que el alumno emite a través de su RDSI, y reemitiéndola a los demás alumnos. De este modo, todos los alumnos ven al profesor y, en su caso, al alumno que pregunta en cada momento. Podemos concluir pues que el sistema permite la celebración de **clases presenciales a distancia**.

Al tratarse además de protocolos IP, el sistema permite integrar estas clases en directo en el contexto de la formación a través de la red.

Para más información sobre el sistema de telenseñanza y otros servicios en Internet prestados por ABC Eutelcom, visite la página:

www.abceutelcom.com



Cómo suscribirse a Satélica Gestión

oferta

Acceder al portal está abierto a cualquier internauta a través de Internet convencional. De esta forma, todo usuario de Internet puede consultar la programación prevista, comentarios sobre la misma, crónicas de las actividades anteriores, noticias, etc.

Sólo los suscriptores pueden acceder a la programación interactiva en directo, a través del equipo facilitado por ABC Eutelcom al suscribirse. La suscripción a los contenidos del portal puede hacerse por sólo 180 € mensuales (29.949 Ptas.), a los que se añadirá el IVA. Este importe incluye el renting del equipo, la instalación del mismo y la antena parabólica, y el mantenimiento. El periodo de suscripción mínima es de seis meses, y la cuota de alta de 180 €(más IVA).

La señal del equipo facilitado con la suscripción puede ser ampliada mediante un cañón, videoprojector o televisión grande, de forma que pueda dar servicio a un aula colectiva. **La suscripción autoriza la emisión colectiva**, con lo que el número de asistentes puede elevarse, sin aumentar el coste de la suscripción, al aforo de la sala en que se instale el equipo de recepción.

Tampoco está limitado el número de horas de emisión a las que se puede acceder.

Solicite su impreso de suscripción a:

ABC Eutelcom - Cl. Isabel la Católica, nº 8 – 46004 VALENCIA
Tel.: 96 353 3654 – Fax.: 96 353 3687 – E-mail: info@satelicagestion.com

Visite en el propio portal la sección **Info>FAQs** para obtener respuesta a las preguntas más frecuentes.

Reseña de algunos contenidos de reciente emisión

19, 21, 26 y 28 de febrero de 2002 – De 18 h. 30' a 20 h.30'

Seminario: **TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN**

A cargo de D. Clemente Morales Cobos (Licenciado en Economía por la Universidad Carlos III de Madrid. consultor de formación en Griker & Asociados. Jefe del Departamento de Proyectos en fomento del empleo. Técnico de formación en Efae).

- **Objetivos:**

- Conocer el proceso negociador, así como la escena de la negociación.
- Aprender un modelo para analizar el estilo propio de la negociación y el de los demás, así como las estrategias y tácticas que utilizan cada uno.
- Identificar los propios puntos fuertes y débiles como negociador.
- Adquirir nuevas destrezas necesarias para aplicar un espectro más amplio de tácticas de negociación.
- Conocer el vínculo de unión entre la persuasión y el proceso negociador y cómo utilizarla.
- Desarrollar las más variadas y eficaces destrezas de negociación adecuadas a las situaciones específicas del trabajo.
- Aprender técnicas y "trucos" para afrontar un proceso de negociación. Técnicas de manipulación encubierta.
- Concienciar que la negociación es una herramienta de planificación estratégica.

- **Programa:**

1ª Sesión LA NEGOCIACIÓN.

Martes, 19 de febrero de 2002. De 18,30' a 20,30'

2ª Sesión PREPARANDO LA NEGOCIACIÓN

Jueves, 21 de febrero de 2002. De 18,30' a 20,30'

3ª Sesión ESTILOS DE NEGOCIACIÓN

Martes, 26 de febrero de 2002. De 18,30' a 20,30'

4ª Sesión LA NEGOCIACIÓN

Jueves, 28 de febrero de 2002. De 18,30' a 20,30'

Organizado por **DIDACTUM**

Miércoles 20 de febrero de 2002 – 18h.30'

Conferencia-coloquio: **GESTIÓN DE PERSONAS EN LA NUEVA ECONOMÍA.**

Por Andrés Mínguez (Doctor en Pedagogía, Profesor de la Escuela de Hostelería de Benidorm, autor de Dirección Práctica de Recursos Humanos y La otra comunicación, Teletrabajador)

El ponente se centrará en las personas que mueven las empresas en la Nueva Economía, término que engloba a cualquier empresa (tradicional, mixta o virtual) capaz de competir con éxito en un mercado globalizado. Para ello, se sumergirá en las habilidades directivas necesarias para liderar y motivar a las personas que trabajan por cuenta ajena, para pasar a continuación a tratar las políticas de RR.HH., desde la captación al desarrollo de las carreras profesionales.

Con el patrocinio de **FOROGESTIÓN.**

Martes 5 de marzo de 2002 – 19h.

Conferencia-coloquio: **EL FIN DE LA DISTANCIA. Cómo las nuevas tecnologías están cambiando la comunicación y la formación en la empresa**

A cargo de: Regina Hernández Weigand (Responsable de Formación On-line de Cap Gemini Ernst & Young) y José María Mateu Céspedes (Director General de ABC Eutelcom)

Contenidos: el e-learning hoy, realidad y expectativas; el papel del e-learning en las grandes corporaciones; el e-learning según Cap Gemini Ernst & Young; las nuevas herramientas del e-learning; el e-learning según ABC Eutelcom

Con la colaboración de **CAP GEMINI ERNST & YOUNG** y **CANAL DIDACTUM.**

Jueves 7 de marzo de 2002 – 19h.

Conferencia-coloquio: **PSICOLOGÍA ECONÓMICA Y COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR**

Por Óscar Cortijo Peris (Licenciado en Psicología, Master en Dirección y Gestión de Recursos Humanos; ha sido consultor de Marketing en KMC Consultores de Marketing y Comunicación y Director de la Escuela de Postgrado y Dirección de la Facultad de Estudios de la Empresa de la Universidad Politécnica de Valencia; en la actualidad es Coordinador de Recursos Humanos y Calidad de la Fundación

Estema, Profesor Universitario en el área de Recursos Humanos y Consultor en el área de Recursos Humanos y Comportamiento del Consumidor)

Existe una influencia de la conducta de las personas sobre la economía así como las variables e índices económicos también actúan sobre la conducta de los seres humanos. El análisis de esta interacción y su repercusión en la conducta del consumidor, la calidad de la vida laboral, la influencia de la publicidad y las fluctuaciones económicas permiten ver una evolución del homo economicus, así como la aplicación práctica de una disciplina que aúna los conocimientos de la Economía y la Psicología.

Con el patrocinio de **ESTEMA**.

Jueves 21 de marzo, 19 h.

Conferencia-coloquio: **GESTIÓN EFICAZ DE QUEJAS**

A cargo de Pascual Hernández Cebrián (Licenciado Ciencias Económicas y Empresariales, Diplomado en Desarrollo Directivo (PDD) por el IESE, profesor en Estema, Consultor en Marketing relacional

La conferencia estará centrada en facilitar al participante una serie de conocimientos, ejemplos reales y herramientas concretas de manera que pueda utilizar para solucionar cuestiones como las siguientes: Los clientes que se quejan: ¿son amigos o enemigos? ¿Ante una queja oral: se encuentran sus empleados capacitados para resolverla? ¿Una queja es un regalo para mi empresa?

Con el patrocinio de **ESTEMA**.

Algunos de nuestros suscriptores

Zurich Asesores Financieros (Valencia, Alicante y Elche)
Terrazos El Pilar (Pilar de la Horadada)
Canal Didactum (Ontinyent)
Help-Pyme (Valencia)
Colegio Oficial de Graduados Sociales (Valencia)
Facultad de Geografía e Historia (Valencia)
Colortex (Ontinyent)
Asociación de Mujeres Empresarias de Castellón (Castellón)
Asociación Empresarios del Textil (Ontinyent)
Centro Universitario Estema (Paterna)
Centro Europeo de Empresas Innovadoras (Valencia)
Centro Tecnológico del Mueble (Yecla)
Centro de Formación Forum (Alicante)
Cadmó Conocimiento (Madrid)
Técnicas Interactivas (Madrid)
Centro de Empresas de Servicios (Carcaixent)
Forogestión, librería empresarial (Valencia)

[VOLVER AL INDICE TEMAS](#)