

PYMES, PROFESIONALES AUTÓNOMOS, EMPRENDEDORES Y STARTUP

ENCUENTROS

EMPRESARIALES

Eventos con Speed Networking

IMPULSA Y DESARROLLA TU NEGOCIO: FINANCIACIÓN BANCARIA Y CROWDFUNDING

Rubén Fernández Isla. Consultor de Empresas. IDF ALL FINANCING
José Palacio Valle. Abogado Despacho Hermosilla

Lugar: Urban Lab Madrid

Dirección: C/ Manuel Tovar, 42, 2º Planta. 28034 Madrid

Fecha y horario:

Miércoles, 24 de febrero. De 16:45 a 20:15 h.

Asistencia GRATUITA*:

Previa inscripción y confirmación de plaza en: www.occursum.com

*Socios de Occursum y asistentes por primera vez a un Encuentro de Occursum, gratuito.
Afiliados Occursum, 45 €. Resto de profesionales y empresarios: 65 €

PROGRAMA

16:45 h. Recepción y bienvenida de asistentes.

17:00 h. Master Class y turno de preguntas.

“Impulsa y desarrolla tu negocio: Financiación bancaria y crowdfunding”

17:40 h. Ponencia y “Elevator Pitch”.

“Adiós la puerta fría. Bienvenida puerta templada”

18:15 h. Dinámica de Speed Networking.

19:45 h. Vino español y Networking libre.

MASTER CLASS

Título: “Impulsa y desarrolla tu negocio: Financiación bancaria y crowdfunding”

A quien va dirigida: A todo emprendedor, comerciante, empresario, autónomo, CEO o trabajador por cuenta ajena, que quiera conocer las diferentes figuras de financiación para su empresa y así poder impulsar y desarrollar su proyecto con garantías.

Descripción: La financiación empresarial es un factor clave para crear, estabilizar o hacer crecer nuestro negocio, y hay distintas formas y posibilidades de financiación a las que las Pymes y los emprendedores pueden acceder actualmente. Es muy importante conocer todas ellas para poder decidir la que más nos conviene en función de nuestras necesidades y destino de la misma. Estar asesorado en materia bancario financiera, anticiparse a cualquier imprevisto, tener capacidad de negociación, conseguir la financiación deseada o un coste inferior son algunas de las ventajas que

nos puede aportar la figura de intermediario financiero experto, para encontrar la opción que impulse nuestra empresa.

Ponente: Rubén Fernández Isla.

- **Cargo:** Consultor de Empresas. IDF ALL FINANCING
- **Colabora:** José Palacios Valle. Despacho Abogados Hermosilla.

PONENCIA

Título: “Adiós a la puerta fría. Bienvenida a la puerta templada”

Descripción: Saber ampliar tu red profesional, con contactos de calidad, es una parte esencial como herramienta de marketing que los profesionales, emprendedores y empresarios actuales tienen muy presente. El Networking dirigido y de calidad, nos ayuda a generar la suficiente confianza en nuestros contactos, para ser referenciados a otros empresarios.

- **Ponente:** Ángel Calvo Mañas.
- **Cargo:** Responsable de Expansión Occursum

¿POR QUÉ DEBO ASISTIR?

- Porque **NO son buenos tiempos para quedarme en la oficina** esperando a que vengan los clientes. Se termino el despachar, son tiempos de salir a buscar negocio. Demasiada competencia, crisis actual, si no estamos fuera de la oficina buscando nuevos negocios, será otro quien esté en nuestro lugar y los encuentre.
- Porque **necesito ampliar mi red de contactos profesionales.** El boca-oreja es una de las herramientas más potentes para incrementar las ventas. Para ello debo conocer otros empresarios a los que pueda contar cómo puede mi empresa ayudarle y que me aporten ideas, contactos, negocio,... Los negocios se hacen entre personas de la misma red de contactos profesional.
- Porque **debo tomar conciencia de la importancia de la financiación de mi empresa.** Saber cómo financiar mi empresa, tener claras las líneas de actuación, nuestro perfil y capacidad de negociación nos ayudará a salir airosos de los imprevistos económicos o posibles impagos, sin que afecte a nuestra empresa.

¿QUÉ PUEDO CONSEGUIR?

- Ampliar mi red de contactos profesionales en tan solo una tarde.
- Mejorar los tiempos de la prospección comercial de mi empresa.
- Dar a conocer mis servicios o productos a clientes potenciales.
- Nuevas ideas de negocio, otros proveedores y posibles colaboraciones.
- Pasar una tarde de trabajo comercial pero de forma distendida, con otros empresarios receptivos a las colaboraciones y sinergias.

- Descubrir aspectos que me ayudaran a mejorar mi marca personal para vender más.

... y además participará en el sorteo de:

- Una plaza para el Taller de Comunicación. 8 de Marzo. (Valorada en 65 euros)

DATOS DE INSCRIPCIÓN.

Lugar: Urban Lab Madrid

Dirección: C/ Manuel Tovar, 42, 2º Planta. 28034 Madrid **Fecha y horario:**

Miércoles, 24 de febrero de 2016. De 16:45 a 20:15 h.

Asistencia GRATUITA*:

Los interesados deberán solicitar una plaza a través de:

SOLICITUD DE INSCRIPCIÓN

PRECIOS Y ASISTENCIA GRATUITA*.

- Socios Occursum y asistentes por primera vez a un Encuentro Empresarial de Occursum: **Gratuito**
- Afiliados de Occursum: **45 euros**
- Asistentes por 2º o sucesivas veces a un Encuentro Empresarial organizado por Occursum: **65 €**

IMPORTANTE: Aforo limitado a 30 empresarios, profesionales o emprendedores. Antes de asistir, deberá haber recibido la confirmación de plaza del organizador y haber realizado el ingreso o transferencia correspondiente.

Una vez que le hemos comunicado que tiene plaza reservada, puede realizar la transferencia bancaria o ingreso en

cuenta, indicando: En concepto: EVENTO 24/02/2016. Beneficiario: Occursum SL. Ordenante: Su nombre y apellidos.

Número de cuenta Occursum: **ES69 0081 5436 8800 0115 4118**. Envío de justificante de pago: acalvo@occursum.com

¿QUIÉN DEBE ASISTIR AL ENCUENTRO EMPRESARIAL?

En función de las necesidades de su empresa:

- *Directivo del Área de Marketing, Ventas o Comercial* que quieran aumentar la producción de su negocio, para conseguir nuevos contactos profesionales, que posiblemente se conviertan en **clientes fieles**.
- *Relaciones Públicas o Institucionales, conectores de negocios* que quiera **generar colaboraciones con otras empresas asistentes**.
- *Responsable de Compras*, que pueda conseguir contactos de posibles proveedores que puedan **reducir los costes de su negocio**.

En definitiva, cualquier directivo o profesional con capacidad de decisión, con “olfato para nuevos negocios” que valore como fuente de ingresos, además de la captación de nuevos clientes, la importancia de los colaboradores, prescriptores, posibilidades de inversión, nuevas ideas y otros proveedores de servicios.

**Optimizamos tu tiempo y te ahorramos costes de prospección comercial.
Occursum, del Latín, “Salir al Encuentro”**

ALICANTE – CASTELLÓN - MADRID – SEGOVIA – VALENCIA

Créditos:

Organiza:

Occursum

Patrocina:

IDF ALL FINANCING

Colabora:

Abogados Hermosilla

Urban Lab Madrid

Occursum Eventos

Participan:

JVE

RV Asesores

Nuevo Estudio

Kuolity

Medif

Adeslas

Estudio Acastunz

Trabajando.com

MP Comunicación

3Lingua

Innova

Apoyan:

Younet

Pymes Unidas

Eventos y Networking