

Fuentes de comercialización del servicio de mediación para los auditores. Sinergias comerciales con la prestación de otros servicios profesionales.

Código curso: 50158692
Horas: 1,5h. (SMAS, Mediación)

Información del curso

Precio: 30 euros

Lugar de celebración: On-line

Fecha: 4 de diciembre

Horario: de 10h. a 11h.

Presentación del curso

Te damos nuestra más cordial bienvenida a la sesión on-line sobre “Fuentes de comercialización del servicio de mediación para los auditores. Sinergias comerciales con la prestación de otros servicios profesionales”. Como ya sabes, en el ámbito de la Mediación Civil y Mercantil, el auditor de cuentas, además de los conocimientos técnicos y procedimientos que utiliza para su trabajo, sus competencias y cualidades profesionales facilitan en gran medida su actuación como mediador y su labor en la resolución de conflictos.

En este webinar se tratará de aprovechar estas ventajas de ser auditor de cuentas en la prestación de servicios de mediación, y de como trasladar estas para obtener clientes.

Partiendo de la base que la auditoría de cuentas es una profesión hasta cierto punto expuesta a la interacción personal, las habilidades de negociación se perciben como una herramienta práctica a desarrollar con el ejercicio y la experiencia, que requiere estudio, y entreno.

El proceso de inscripción es muy sencillo, se puede formalizar a través de la página web del Instituto, o de la Escuela de Auditoría:

www.icjce.es

www.escueladeauditoria.es

o también a través del portal de formación on-line:

www.icjce-formacion.es y posteriormente:

1. Recibirás un correo de la Escuela de Auditoría para completar tu inscripción, en el que se te solicitarán tus apellidos, nombre y dirección de correo electrónico.
2. Se te enviará una invitación de la Escuela de Auditoría del ICJCE a tu cuenta de correo para participar en el seminario.

Fuentes de comercialización del servicio de mediación para los auditores. Sinergias comerciales con la prestación de otros servicios profesionales.

Código curso: 50158692

Horas: 1,5h. (SMAS, Mediación)

3. Haz clic en la URL de acceso con suficiente antelación a la hora indicada (en este caso la sesión está programada para comenzar a las 10h).
4. Si estás en un equipo de escritorio, (ordenador fijo o portátil), y es la primera vez que accedes tal vez necesites descargar primero el archivo de Citrix Online Launcher para iniciar la sesión. Proceso que se ejecuta de forma automática.
5. Una vez conectado, deberás esperar a que dé comienzo el seminario.
6. Si vas a unirse al seminario web desde tu dispositivo móvil o tablet, puedes descargarte la aplicación de GoToWebinar para Android o iOS y unirse desde tu dispositivo móvil, o Tablet. Una vez iniciada,
7. introduce el **ID del seminario web** que se le ha incluido en la invitación (xxx-xxx-xxx).

No obstante, si necesitas ayuda puedes contactar con nosotros:

Correo electrónico: escuela@icjce.es

Teléfono: 91 446 03 54 (Julia Fernández)

Programa

Ponente:

D. Israel Barroso López
Auditor-Censor Jurado de Cuentas

Programa:

1. Ventajas y desventajas específicas de un auditor para el desarrollo de un procedimiento de mediación.
2. El valor del Auditor en los procedimientos de mediación mercantil. Exposición de caso práctico real de mediación mercantil.
3. El servicio de mediación como producto llave para acceder a nuevos clientes y mercados en otros servicios. Valor estratégico defensivo.

Fuentes de comercialización del servicio de mediación para los auditores. Sinergias comerciales con la prestación de otros servicios profesionales.

Código curso: 50158692

Horas: 1,5h. (SMAS, Mediación)

4. Fuentes de obtención de clientes:
 - a. Comercialización pasiva:
 - Registros oficiales del Ministerio de Justicia.
 - Adhesión a una Institución de Mediación.
 - b. Comercialización activa.
 - Argumentario para el dossier comercial.
 - Sectores con regulación oficial vigente.
 - Sectores con potenciales ventajas para un auditor.
 - Mediación Concursal.
 - Mediación en Consumo.
 - Mediación financiera.
 - Nombramientos vía registro.
5. Beneficios de uso de la mediación para los conflictos propios del despacho, tanto internos (laborales o en órganos de gobierno); como externos (cobro de honorarios o el acuerdo sobre los mismos, en caso de nombramiento del Registro Mercantil). Ventajas de acudir al SMAS.
6. Información sobre el curso de formación on-line para cumplir 20 horas de formación continua obligatoria de mediadores.
7. Situación actual de la profesión y horizonte de expansión previsto.