



ASOCIACIÓN
INTERIM
MANAGEMENT
ESPAÑA

ORDEN DEL DIA JORNADA CAPTACIÓN Y NETWORKING 19 ENERO 2016

19 enero 2016, de 19,30 a 21,00 horas

Dirección: Club 567 (c/Velázquez 12 – 28001 Madrid)

Caso de éxito: debate abierto con Fernando López Abril, Director General de [Concentra Servicios y Mantenimiento S.A.](#) Beneficios del IM desde el punto de vista del usuario del Interim Management.

Revisión rápida de la misión de AIME: por qué asociarse, qué sí hacemos, qué no hacemos...

Discusión y decisión de la dinámica de las reuniones periódicas de 2016: como punto de partida proponemos la siguiente dinámica (a discutir y decidir).

PARTE 1: 2 opciones en función de propuestas y disponibilidad de “externos” (presentación y discusión posterior).

1. Externo: mesa redonda en la que un invitado (empresa o directivo) nos hable de su experiencia en la utilización de IMs.
2. Interno: mesa redonda en la que un asociado nos exponga experiencias relevantes en IM o un asociado empresa de servicios de IM nos exponga su estrategia empresarial y posibles beneficios derivados para los IMs.

PARTE 2: basándonos en la colaboración voluntaria y generosa de los IMs asociados, hablar abiertamente sobre:

1. Actividades de captación de asociados por parte de los asociados asistentes.
2. Actividades de acercamiento a Instituciones.

PLAN CAM:

1. Explicación breve de argumentos comerciales para conseguir captar asociados y acercamiento a Instituciones.
2. Basándonos en la colaboración voluntaria y generosa de los IMs asociados, revisión del funnel de candidatos a asociado y funnel de Instituciones.