



# Memoria actividades 2020





## Índice

<b>Carta del presidente</b> .....	2
<b>Presentación Club EOI</b> .....	3
<b>Plan de Acción 2020</b> .....	5
Razón de ser del Club EOI .....	5
Difusión y conocimiento del Club EOI .....	5
Crecimiento del número de socios.....	5
Mejora del control y gestión del número de socios .....	6
Mejorar la gestión de la fidelización de socios y disminuir la tasa de abandono .....	6
Mejora de la Marca y Reputación del Club EOI .....	6
<b>Nº de socios</b> .....	8
<b>Actividades 2020</b> .....	9
<b>Áreas</b> .....	11
Networking .....	11
Desarrollo profesional/personal.....	17
Recursos para el empleo .....	22
Deporte, Cultura y Ocio .....	25
ClubEOI Social.....	26
<b>Otras acciones</b> .....	27
<b>JUNTA DIRECTIVA</b> .....	28
<b>CONSEJO ASESOR</b> .....	29



## Carta del presidente

Querido socio,

Un año más, os queremos hacer llegar la Memoria Anual con las principales acciones realizadas por el CLUB EOI durante el año 2020, pero siendo conscientes de que la situación acaecida por la pandemia mundial producida por el COVID 19, nos ha obligado a reconformar nuestra forma de entender el día a día y a mantener una “situación de espera” en nuestra estrategia de crecimiento y en nuestros planes de Acción y de Actividades del CLUB EOI.

Este año queremos dirigirnos a ti para decirte que seguimos a tu lado, con las ganas de siempre, y con la resolución de ayudarte a afrontar este reto sin perder la ilusión y manteniendo nuestro deseo de UNIR PROFESIONALES, y hacerlo de manera RESPONSABLE siguiendo el propósito de EOI de formar personas conscientes de los retos globales a los que se enfrenta el planeta y con capacidad de liderazgo para actuar en el presente con el objetivo de construir un futuro sostenible. La actual crisis es uno de los desafíos más importantes a los que debemos enfrentarnos como sociedad y queremos hacerlo con energía para contribuir a este gran esfuerzo colectivo.

Aunque durante este año, como decía al principio, ha habido una suspensión temporal del esfuerzo realizado en los años precedentes con el Plan Acción y Actividades (PAA), tanto las previstas para Madrid y Andalucía, como las de República Dominicana, se han mantenido aquellos servicios no presenciales, como los descuentos en formación, el acceso preferente a bases de datos y al repositorio de contenidos virtuales (Savia), de la biblioteca EOI. Además, hemos añadido el uso de la cuenta learning en unas condiciones de almacenamiento en la nube privilegiado, el lanzamiento de voluntariado social (dentro del CLUBEOI SOCIAL) y recursos gratuitos vinculados con la formación abierta (<https://www.eoi.es/es/formacionabierta>), así como algunas formaciones en formato virtual no presencial, en las que hemos podido seguir adelante telemáticamente.

Esta distancia física, que no real, ha sido una oportunidad para crecer en la elaboración de nuevos formatos dirigidos al socio, con la idea de que cuando la situación vuelva a la normalidad, que esperamos sea pronto, reanudemos nuestro programa de actividades y talleres presenciales, con las ganas de volver a inspirarte e ilusionarte para afrontar el resto del camino. Es mucho el camino que nos queda por recorrer, pero entiendo que estamos en el punto adecuado y en el momento oportuno para seguir caminando

Un abrazo,

Luis López-Cózar Alvarez

*Presidente Club EOI*



## Presentación Club EOI

Desde la Asociación de Antiguos Alumnos (Club EOI), y en nombre de toda la organización, queremos darle la bienvenida a nuestra nueva página web.

EL Club EOI, surgió para a dar continuidad a la labor de la Asociación Nacional de Diplomados de Organización Industrial y Administración de Empresas (ANDIOAE), constituida el 15 de diciembre de 1958.

Ya la primera Junta hizo resaltar que entre los fines que perseguía la Asociación tenía que figurar, en lugar preeminente, la estrecha cooperación con la Escuela de Organización Industrial. Igualmente, entre los objetivos recogidos en la primera Asamblea General, se encontraba los de “intercambio de información entre asociados, la creación de una bolsa de trabajo, becas y el incremento de relaciones con organizaciones de fines similares”.

El Club ha ido evolucionando, desde la “tradición”, hasta, apoyado en los conceptos de “innovación” y “mejora continua”, llegar al concepto de “formación integral” con un enfoque de “sostenibilidad” y “perdurabilidad” en el tiempo.

En este momento contamos con un potencial de más de 75.000 *alumni*, muchos de ellos con puestos de responsabilidad en empresas de diferentes sectores, que suponen una gran oportunidad para el intercambio de experiencias y conocimientos, fomentando a la vez las relaciones personales y el crecimiento profesional.

### MISION

- Impulsar el proyecto global (Misión y Visión) de la Escuela EOI
- Satisfacer, de la mejor forma posible, las expectativas de información, formación, conocimiento, desarrollo y encuentro de sus miembros
- Contribuir al enriquecimiento y al crecimiento intelectual y profesional de cada uno de sus miembros, si como optimizar el compromiso de mejora continua y excelencia de la Escuela EOI.
- Contribuir al impulso y desarrollo de la carrera profesional de sus miembros.
- Ayudar al mantenimiento y refuerzo de las relaciones de los asociados entre sí, con la Fundación y con la Escuela EOI.

### VISIÓN

Liderar una asociación de profesionales que conforme un nuevo modelo de liderazgo colaborativo que aúne capacidad emprendedora, espíritu creativo e innovador y voluntad de cooperación, contribuyendo así a la transformación de la economía y de la sociedad a través del desarrollo del talento y el espíritu emprendedor.



## VALORES

La Asociación de Antiguos Alumnos (Club EOI) promueve los valores de la Escuela de Organización Industrial primando el esfuerzo personal, la tolerancia, el respeto mutuo, la ética y la excelencia en el trabajo.



## Plan de Acción 2020

OBJETIVO	ESTRATEGIA	DETALLES	ACCIONES
<b>Razón de ser del Club EOI</b>	Dar a conocer la nueva concepción/enfoque del Club EOI: "Uniendo Profesionales"	Difusión de las ventajas de pertenencia al club que establezca. Revisión del argumentario.	1. Lanzamiento del nuevo eslogan "Uniendo Profesionales". Hacer un programa de comunicación interna (alumnos de convenio en curso) y externa (antiguos alumnos), definir el formato de distribución
<b>Difusión y conocimiento del Club EOI</b>	Dar a conocer el Club EOI y las ventajas que supone para cada asociado	INTERNA: Presentación del club en las aulas y escuela	2. Grabar un video, que pueda usarse para la difusión del club. Es la manera de definir el mensaje que queremos transmitir y utilizarse en las presentaciones del club a los alumnos y en las comunicaciones externas.
		EXTERNA: Comunicación de las ventajas del club y sus servicios	3. Planificar y realizar un programa/calendario de visitas a los alumnos. 4. Definir criterios básicos para la comunicación en RRSS y detallar programa de actividades mensuales; estándar y Premium. 5. Hacer un estudio para la "Modernización" de la página web adaptándola a las necesidades actuales del club y a la realidad actual de las redes sociales (RRSS)
<b>Crecimiento del número de socios</b>	Diseño y presupuesto del PA_2019	Atraer nuevos socios y fidelizar los existentes	6. Una vez aprobado el PAA se realizará un programa de actividades con periodicidad trimestral y coordinar su ejecución
	Políticas de captación de socios	Atraer y fidelizar socios de convenio	7. A partir de los resultados de la encuesta realizada en 2018, proponer una estrategia de captación orientada a los "millennials" 8. Impulsar la puesta en marcha y el desarrollo del CLUB EOI en República Dominicana



OBJETIVO	ESTRATEGIA	DETALLES	ACCIONES
<b>Mejora del control y gestión del número de socios</b>	Revisión y mejora del registro de asociados y de la gestión del mismo	Mejora de las BBDD de Socios y de su sistema de gestión.	9. Seguir con la estrategia de revisión y limpieza de las BBDD para su volcado a Synergy o Salesforce. Seguir con el proceso de listas y alertas automáticas. Búsqueda en LinkedIn de los miembros actuales de la BBD y envío de petición para su alta en LinkedIn.
		Gestión de impagos	10. Ejecución y seguimiento del procedimiento de pagos y emisión de recibos y el procedimiento de gestión de impagados (Identificación, comunicación, llamada, recobro/baja, etc.)
<b>Mejorar la gestión de la fidelización de socios y disminuir la tasa de abandono</b>	Estrategia de atención al socio	Revisión de bajas	11. Llevar un seguimiento personalizado de las bajas; llamadas personales, motivaciones, posibles vías de recuperación o disuasión
<b>Mejora de la Marca y Reputación del Club EOI</b>	Estrategia "encuentro de antiguos alumnos"	Encuentro antiguos alumnos	12. Realización del tradicional encuentro de antiguos alumnos, desde un enfoque de "preferencia y exclusividad" para los antiguos alumnos socios del Club EOI
	Estrategia "CLUB EJECUTIVAS EOI"	Programa de actividades y networking de antiguas alumnas	13. Realización y seguimiento del programa de actividades y networking de antiguas alumnas para orientar y fortalecer su carrera profesional
	Estrategia "Consejo Asesor" (1)	Hacer un plan de involucración y motivación del Consejo Asesor del Club EOI	14. Renovación de sus miembros para "poner en positivo" la razón de ser del Consejo Asesor y así cumplir con las funciones y objetivos desarrollados en los estatutos del Club.



OBJETIVO	ESTRATEGIA	DETALLES	ACCIONES
Mejora de la Marca y Reputación del Club EOI	Estrategia de “influencers” del club	Miembros con participación preferente en el Club	15. Se buscarán a alumnos (uno por promoción) para que el Club tenga un contacto más cercano y de esa manera lo pueda transmitir a su grupo
	Programa “Impulsando Profesionales”	Encuentros y Networking con especialistas y	16. Realización de encuentros, conferencias o mesas redondas para fomentar intercambios de conocimiento e impulsar el desarrollo profesional y personal
	Programa “el protagonista eres tú”	Encuentros y Networking con promociones anteriores	17. Coordinación y realización de encuentros para fomentar el networking y mejorar el conocimiento de nuestros antiguos alumnos.
	Programa “Conectando Profesionales”	Conferencias y ponencias especializadas	18. Convocar a los socios en base a su perfil para tratar temas más técnicos o complejos y fomentar el networking entre perfiles semejantes o trabajadores de un mismo sector y fidelizar a nuevos alumnos
	Programa de Patrocinios	Creación de dossier de patrocinios	19. Hacer un listado de empresas colaboradoras de la escuela e identificar nuevas empresas para esponsorizar eventos del club y ofrecer ventajas a los socios
	“SocialClub” EOI	Unirse a la escuela y promover alguna acción social por parte de los socios	20. Identificar algunos proyectos de colaboración y ofrecer a los socios la posibilidad de participar y sumarse a un objetivo final (que puede ser un proyecto compartido o no con otras iniciativas de EOI)

- (1) Consejo Asesor: Según el artículo 30 de los estatutos del Club EOI, el Consejo Asesor se constituye como órgano consultivo y de representación formado por antiguos alumnos y profesores de reconocido prestigio que contribuyan a aportar valor a la Asociación, al reconocimiento de la identidad de EOI, prestando asesoramiento puntual a la Asociación y la Escuela.



## Nº de socios

MIEMBROS**	2020
Socios registrados	2.050
Socios de nº	1.025
Jubilados, socios de honor,	281
Socios de convenio	744
ALTAS	
Socios	50
Socios incluidos por convenio* EOI	346*

\*Socios adscritos al Club EOI en base al convenio firmado con EOI en julio de 2016

\*\* No incluyen impagados



## Actividades 2020

Mes	Sede	Área	Actividad	Fecha
<b>ENERO</b>	Madrid	Networking	III Encuentro Club Coaching EOI	11 de enero
<b>ENERO</b>	Madrid	Networking	X Aniversario MBA 2010-2011	24 de enero
<b>FEBRERO</b>	Madrid	Networking	Encuentro Anual Antiguos Alumnos	6 de febrero
<b>FEBRERO</b>	Madrid	Club EOI Social	Proyecto Corylus	6 de febrero
<b>FEBRERO</b>	Madrid	Empleo	Nuestro CV, quienes somos y qué aportamos	17-24 febrero
<b>FEBRERO</b>	Madrid	Networking	XVII Aniversario Master en Gestión de Calidad 2002-2003	28 de febrero
<b>MARZO</b>	Madrid	Empleo	Linkedin para Executive	2 de marzo
<b>MARZO</b>	Madrid	Deporte, Cultura y Ocio	Requiem de Mozart	4 de marzo
<b>ABRIL</b>	Madrid	Empleo	Entrevistas: como obtener mayor impacto en mi exposición	23 de abril
<b>ABRIL</b>	Madrid	Empleo	Cómo gestionar mis habilidades y competencias	30 de abril
<b>JUNIO</b>	Madrid	Empleo	Entrevista de trabajo, como obtener mayor impacto en mi exposición	23 de junio
<b>SEPTIEMBRE</b>	Sevilla	Deporte Cultura y Ocio	Carrera Nocturna del Guadalquivir	24 de septiembre

Mes	Sede	Área	Actividad	Fecha
<b>OCTUBRE</b>	Sevilla	Desarrollo personal	Desing Thinking	8 de octubre
<b>OCTUBRE</b>	Madrid	Desarrollo Personal	Gestión de la Incertidumbre laboral, a través del mindfulness	8 de octubre
<b>OCTUBRE</b>	Madrid	Desarrollo Personal	Marketing para relanzar tu empresa	15 de octubre
<b>OCTUBRE</b>	Madrid	Empleo	Nuestro CV, quienes somos y qué aportamos	19 de octubre
<b>OCTUBRE</b>	Sevilla	Empleo	Linkedin como herramienta de gestión de carrera	21 de octubre
<b>OCTUBRE</b>	Sevilla	Desarrollo Personal	Herramientas digitales	30 de octubre
<b>NOVIEMBRE</b>	Sevilla	Desarrollo Personal	Habilidades comunicativas en videoconferencias	11 de noviembre
<b>NOVIEMBRE</b>	Sevilla	Desarrollo Personal	DataStorytelling	18 de noviembre
<b>DICIEMBRE</b>	Madrid	Empleo	Entrevista de trabajo, como obtener mayor impacto en mi exposición	14 de diciembre
<b>DICIEMBRE</b>	Madrid	Club EOI Social	Colaboración campaña recogida de alimentos	1 de diciembre



## Áreas

### Networking

Mes	Sede	Título	Fecha
<b>ENERO</b>	Madrid	III Encuentro Club Coaching EOI	11 de enero
<b>ENERO</b>	Madrid	X Aniversario MBA 2010-2011	24 de enero
<b>FEBRERO</b>	Madrid	Encuentro Anual Antiguos Alumnos	6 de febrero
<b>FEBRERO</b>	Madrid	XVII Aniversario Master en Gestión de Calidad 2002-2003	28 de febrero

### + III Encuentro Club Coaching EOI

En este evento está dirigido a directivos y líderes de equipos y ofrece la posibilidad de participar en talleres y conocer los grandes beneficios que tiene para cualquier organización la aplicación de la metodología coaching en su estrategia de negocio, en su cultura corporativa, en el modelo de liderazgo de sus directivos, etc.

#### Talleres:

- Agile Coach
- Mindfulness
- Coaching Sistémico
- Coaching de Equipos
- El Líder - Coach
- Emoliderazgo

#### Café-networking

### + Encuentro por promociones



X ANIVERSARIO EXECUTIVE MBA 2010-2011



XV ANIVERSARIO MASTER EN GESTION DE CALIDAD 2004-2005

## + Encuentro de Antiguos Alumnos EOI Madrid



La Escuela de Organización Industrial (EOI) ha celebrado en Madrid su Encuentro Anual de Antiguos Alumnos en un acto que acogió a más de 400 profesionales y personas destacadas del sector empresarial. Se trata de un evento en el que cada año se dan cita Alumni, profesores e instituciones que forman parte del espacio de crecimiento y transformación profesional de EOI.

La reunión contó con la participación de la ministra de Industria, Comercio y Turismo, Reyes Maroto. En su intervención, Maroto definió EOI como “la escuela del liderazgo consciente de que debemos actuar en el presente para garantizar el futuro que queremos”. La ministra señaló las bases de EOI, constituidas por el medioambiente, la innovación, la transformación digital, la industria 4.0 y el emprendimiento, como las palancas indispensables para transformar los negocios, las empresas, la economía y, en definitiva, la sociedad. Reyes Maroto puso en valor el propósito de EOI de “formar personas capaces de ver más allá e innovar con talento, creatividad y conocimiento” y animó al público del evento a continuar trabajando desde las empresas en este objetivo común.

El evento se desarrolló en torno al momento de transición global que vive el modelo económico, social e industrial actual. Dentro de este marco, el CEO de Ericsson España, José Antonio López, intervino haciendo



una reflexión sobre los desafíos que el mundo deberá afrontar en este nuevo siglo para lo que será necesario corregir los cuatro principales desequilibrios actuales: la crisis de la democracia liberal, la debilidad de Europa como actor en la nueva Revolución Digital, la urgencia climática y la adaptación necesaria de los modelos de gestión directivos.

#### ***Silvia Mazzoli, Miembro de Honor Club EOI 2020***

En esta ocasión, el Club de la Escuela de Organización Industrial ha nombrado Miembro de Honor Club EOI 2020 a Silvia Mazzoli, mentora residente del programa de aceleración de startups de Madrid dentro del Programa Nacional Coworking EOI que ha impulsado los negocios de más de 52.000 nuevas personas emprendedoras en España. En su intervención, Mazzoli habló de su experiencia en EOI, como emprendedora primero y después como mentora, y terminó agradeciendo el premio y la labor que realizan todas las personas involucradas en esta iniciativa.

#### ***Iniciativa Social Club EOI***

Durante el evento, la iniciativa solidaria del Club EOI Social presentó el proyecto Corylus de la Fundación Energía sin Fronteras, que contempla la electrificación domiciliar mediante equipos fotovoltaicos fáciles de instalar y asequible económicamente para las familias. Con el objetivo de apoyar las actividades de la Fundación, el Club EOI Social hizo entrega de la recaudación obtenida en el Encuentro a Pilar Sevilla, presidenta del Patronato de la Fundación.

La jornada finalizó con el espectáculo del mentalista y conferenciante internacional Javier Luxor.







## Desarrollo profesional/personal

Mes	Sede	Título	Fecha
<b>OCTUBRE</b>	Sevilla	Desing Thinking	8 de octubre
<b>OCTUBRE</b>	Madrid	Gestión de la Incertidumbre laboral, a través del mindfulness	8 de octubre
<b>OCTUBRE</b>	Madrid	Marketing para relanzar tu empresa	15 de octubre
<b>OCTUBRE</b>	Sevilla	Herramientas digitales	30 de octubre
<b>NOVIEMBRE</b>	Sevilla	Habilidades comunicativas en videoconferencias	11 de noviembre
<b>NOVIEMBRE</b>	Sevilla	DataStorytelling	18 de noviembre
<b>OCTUBRE</b>	Sevilla	Desing Thinking	8 de octubre
<b>OCTUBRE</b>	Madrid	Gestión de la Incertidumbre laboral, a través del mindfulness	8 de octubre



### + Taller “Desing Thinking”

Es un método para generar ideas innovadoras que centra su eficacia en entender y dar solución a las necesidades reales de los usuarios.

El proceso de Desing Thinking se apoya en herramientas y técnicas que ayudan a descubrir los insights para realizar con éxito un proyecto potenciando la creatividad al mismo tiempo que el análisis

PONENTE >> [CARMEN BUSTOS](#)

### + Taller “Gestión de la incertidumbre laboral, a través del mindfulness”

#### Objetivos

Este curso está diseñado para cualquier persona que quiera mejorar su productividad, su creatividad y su inteligencia emocional en tiempos de crisis como la actual por el COVID-19. En definitiva, para los que desean, a través del mindfulness, encontrar el equilibrio entre su vida profesional y personal.

Pretende dar luz a todas estas cuestiones y verás que todo es posible y nada es lo que parece, si tú te lo propones.

#### Programa

- La incertidumbre como causa de ansiedad y estrés. ¿Qué ha pasado y qué está pasando durante el confinamiento? ¿Cómo afrontar los retos del futuro?
- Consecuencias de la ansiedad y el estrés a nivel profesional
- Mindfulness como herramienta para la gestión de la incertidumbre laboral.
- Regulación atención para encontrar soluciones creativas.
- Prácticas de Mindfulness.

PONENTE >> [ALMUDENA DE ANDRÉS](#)

## + Taller “Marketing para relanzar la empresa”

### Contenido

En general, el marketing y la comunicación resultan imprescindibles para casi cualquier empresa, para darse a conocer, atraer y fidelizar clientes. Pero, además, como consecuencia de la COVID 19, se impone la necesidad de repensar nuestro **Marketing** y nuestra estrategia de **Comunicación** y de **Venta**, para adaptarlos a los cambios que está experimentando nuestro cliente en las varias fases, ya que es probable que buena parte de nuestros planes, estrategias y mensajes ya no sirvan en el momento actual.

En este taller llevaremos a cabo una reflexión sobre el estado actual del Marketing de las empresas, para la puesta en marcha de estrategias efectivas, adaptadas a los cambios sobrevenidos.

### Programa

- Nuevos hábitos del cliente que nos obligan a repensar nuestro marketing mix
- Lean Marketing para experimentar y validar canales y estrategias de marketing
- Marketing digital: panorama completo de las estrategias y tendencias de actualidad
- Mensaje de marca y sugerencias para una comunicación efectiva mediante ideas y ejemplos

PONENTE >> [SILVIA MAZZOLI](#)

## + Taller “Herramientas digitales”

### Datos básicos

Las herramientas digitales son recursos de alto valor añadido para acelerar y optimizar proyectos empresariales. Permiten hacer tareas complejas de manera eficiente y en muchos casos de manera gratuita o económica. La barrera de entrada suele ser el conocimiento o el saber utilizarlas correctamente.

Conocerlas, saber configurarlas y emplearlas con un objetivo específico puede permitir a los proyectos avanzar con mayor precisión y garantías de éxito.

Herramientas para desarrollar el modelo de negocio, validar nuestras hipótesis u optimizar tareas específicas, tales como análisis de la competencia o auditorías digitales de nuestras plataformas nos proporcionan ventajas competitivas en el mercado.

## Programa

- Herramientas digitales para la Fase 1 “Creación del modelo de negocio”
- Herramientas digitales para la Fase 2 “Validación del modelo de negocio”
- Herramientas digitales para la fase 3 “Planificación + Business Plan”
- Herramientas digitales transversales y recursos de interés para acelerar proyectos

PONENTE >> [RAUL DORADO](#)

## + Taller “ Habilidades comunicativas en videoconferencias”

### Objetivos

El objetivo del taller es que los asistentes conozcan las pautas necesarias para mejorar su comunicación cuando tengan que hacer presentaciones, discursos, charlas o conferencias a través de la pantalla del ordenador.

### Contenido

- Preparación del contenido
- Formato y duración del discurso
- Claves del lenguaje verbal que conviene emplear (palabras y expresiones)
- Fórmula para perder el "miedo" a la cámara (miedo, respeto, bloqueo...)
- Gestos y movimientos recomendados
- Uso de la voz para que el mensaje llegue a través de la pantalla
- Comunicación con el resto de los participantes
- Pautas técnicas (altura y distancia de la cámara, luz, sonido)
- Requisitos de una buena localización (el espacio elegido)
- Vestuario que mejor y peor funciona en pantalla

Taller práctico

PONENTE >> [ALICIA RO](#)



## + Taller "Data Storytelling"

El objetivo de este taller es entender cómo comunicar los insights obtenidos de los datos por medio de una narración.

En este taller se aprenden los elementos clave que conforman la narrativa de datos, qué fundamentos de visualización de datos es necesario comprender para elegir los gráficos más potentes, qué principios rigen la percepción humana y cómo utilizarlos para que la audiencia interprete nuestras visualizaciones con mayor efectividad.

PONENTE >> [ALBERTO TUREGANO](#)



## Recursos para el empleo

Mes	Sede	Título	Fecha
<b>FEBRERO</b>	Madrid	Nuestro CV, quienes somos y qué aportamos	17-24 febrero
<b>MARZO</b>	Madrid	Linkedin para Executive	2 de marzo
<b>ABRIL</b>	Madrid	Entrevistas On-line	23 de abril
<b>ABRIL</b>	Madrid	Competencias On-Line	30 de abril
<b>JUNIO</b>	Madrid	Entrevista de trabajo, como obtener mayor impacto en mi exposición	23 de junio
<b>OCTUBRE</b>	Madrid	Nuestro CV, quienes somos y qué aportamos	19 de octubre
<b>OCTUBRE</b>	Sevilla	Linkedin como herramienta de gestión de carrera	21 de octubre
<b>DICIEMBRE</b>	Madrid	Nuestro CV, quienes somos y qué aportamos	14 de diciembre



## + Taller "Nuestro CV: quiénes somos y qué aportamos"

El objetivo de este taller es proporcionarte las ideas principales para estructurar y dar con el formato adecuado para que el impacto de tu perfil a través de tu CV sea mayor.

### Programa

#### Sesión teórica

- Diseñar tu CV en función de tu formación, experiencia, expectativas y perfil de competencias.
- Tener una estructura adecuada al nivel de experiencia que tengas.
- Diferenciarte de otros candidatos y “competidores” en un proceso de selección.
- Causar un buen impacto y una buena impresión en las personas que reciben o ven tu perfil.

#### Sesión práctica

Sesiones individuales con cada participante (30 minutos)

PONENTE>> [JOSE MIGUEL MOSCARDÓ](#)

## + Taller "La entrevista de trabajo"

El objetivo es proporcionar las pautas y claves para que una entrevista personal no se convierta en un interrogatorio incomodo, sino un momento para poder hablar de quiénes somos y lo que podemos aportar.

### Programa

- A afrontar una entrevista con una estructura definida, con un objetivo de “venta personal” y con mucha seguridad en nosotros mismos.
- A preparar una entrevista de forma adecuada (análisis, información, orden y expectativas).
- A diferenciarte de otros candidatos y “competidores” en un proceso de selección.
- A causar un buen impacto y una buena impresión en el entrevistador.
- Casos prácticos y Feedback

PONENTE>> [JOSE MIGUEL MOSCARDÓ](#)





## + Taller "Cómo gestionar mis habilidades y competencias"

El objetivo de esta sesión es conocer nuestras competencias que aportan un conocimiento más profundo de nuestros puntos fuertes y nos ayudan a detectar las áreas de mejora

### Programa

- Detectar e identificar las habilidades con las que trabajamos habitualmente. ¿Cómo nos comportamos ante determinadas situaciones?
- Conocer la tipología de habilidades y competencias que hay.
- Nos ayudará a gestionar nuestro propio talento y mejorar nuestras capacidades.
- Identificar el impacto que nuestro comportamiento tiene en el desarrollo y crecimiento profesional.

PONENTE>> [JOSE MIGUEL MOSCARDÓ](#)

## + Taller "Linkedin para executive"

Este taller quiere ayudar a optimizar el perfil profesional del socio y conseguir dar mayor visibilidad a su CV.

### Programa

Aprender:

- A utilizar LinkedIn **creando y optimizando tu perfil laboral**.
- A **posicionarlo en las búsquedas** que realicen las empresas.
- A buscar **empleo** y a hacer **networking** con profesionales.

PONENTE>> [PEDRO DE VICENTE](#)

Deporte, Cultura y Ocio

Mes	Sede	Título	Fecha
MARZO	Madrid	Coro – Requiem de Mozart	29 de febrero



¿POR QUÉ UNA ORQUESTA?

CICLO SINFÓNICO  
CON SOLISTAS

9 CONCIERTOS  
desde OCTUBRE 2019  
hasta JUNIO 2020

29 FEBRERO  
sábado  
19.30 HORAS  
TEATRO FERNÁNDEZ BALDOR  
TORREDOLORES

PRIMERA PARTE: ALEJANDRO BUSTAMANTE, violín  
PATRICIA ARAUZO, piano

SEGUNDA PARTE: REQUIEM DE MOZART  
DIRECCIÓN: ROBERT DANERELLI  
CORO EOI  
CON LA COLABORACIÓN DEL COO ZENOBIA 2009

Venta de entradas en [www.giglon.com](http://www.giglon.com)  
Busca el evento  
¿POR QUÉ UNA ORQUESTA?  
PRECIOS DESDE 12€

gestioncultural@fundacionplumoso.com  
617755437

ZENOBIA EOI club




## ClubEOI Social

Mes	Carrera	Fecha
<b>FEBRERO</b>	Madrid Proyecto Corylus - Donativo	6 de febrero
<b>DICIEMBRE</b>	Madrid Recogida de alimentos – Campaña Banco de Alimentos	1 de diciembre

### + Proyecto Corylus

El dinero recaudado durante el Encuentro Anual de Antiguos Alumnos se donó al proyecto Corylus de la Fundación Energía sin Fronteras, en apoyo al proyecto que contempla la electrificación domiciliar mediante equipos fotovoltaicos fáciles de instalar y asequible económicamente para las familias. El importe fue de 1.300 euros



### + Campaña Recogida de Alimentos

 Club EOI @clubeo1 · 1 dic. 2020

Entre todos conseguiremos la mayor ayuda posible para los que más lo necesitan. Campaña Solidaria @eoi @bancoalmadrid

Hasta el 15 de diciembre

Haz tu donación [a.eoi.es/9wa-](https://a.eoi.es/9wa-)

[#alumnioi](#) [#clubeoisocial](#) [#GranRecogidadeAlimentos2020](#)



👍 2    ❤️ 7

### RESUMEN DE ACTIVIDADES 2020

#### Formación en abierto

Socios

26

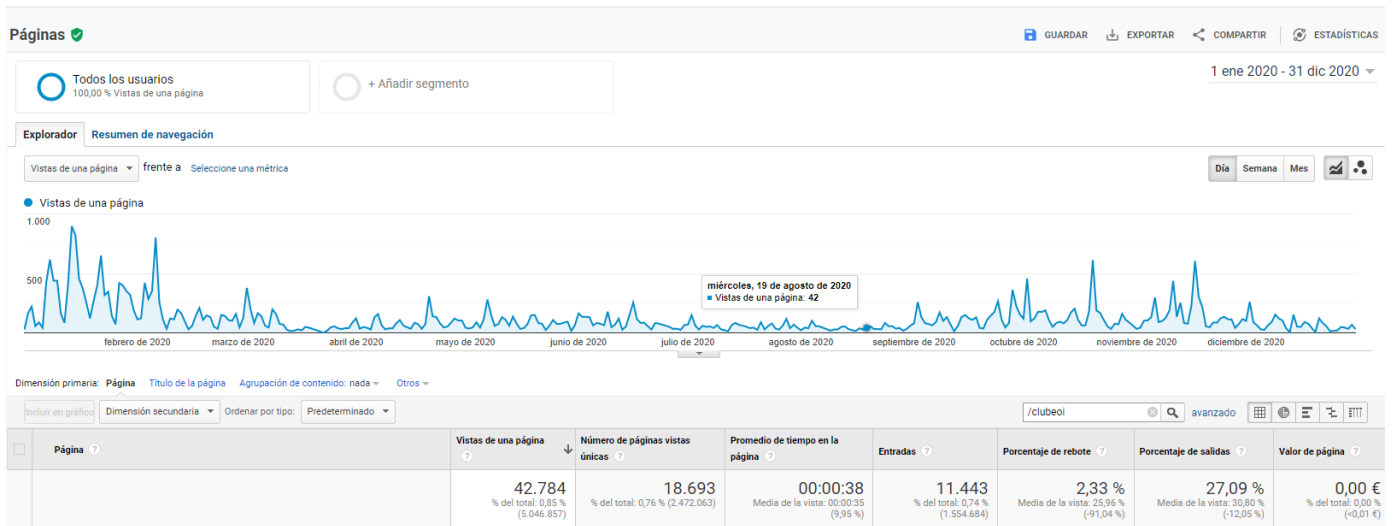
#### Comunicación y RRSS 2018

Web Club EOI \*\* 42.784

Fans Facebook 1.190

Seguidores Twitter 3.715

Número de *mailyng* enviados 17



\*\* Páginas vistas

## JUNTA DIRECTIVA



**LUIS LOPEZ-COZAR**  
PRESIDENTE



**SERGIO JIMENEZ**  
VICEPRESIDENTE



**MIGUEL SANCHEZ  
MONTES DE OCA**  
VICEPRESIDENTE



**PATRICIA DE LA PUENTE**  
SECRETARIA GENERAL



**CELIA GONZALEZ**  
TESORERA



**EMILIO ARCE**  
VOCAL



**MARIO CANTÓ**  
VOCAL



**DANIEL CASTAÑEDA**  
VOCAL



**NIEVES CIFUENTES**  
VOCAL



**TOMÁS CONDE**  
VOCAL



**HERNÁN CORTÉS**  
VOCAL



**CARMEN PELAEZ**  
VOCAL



**BELEN PEREZ**  
VOCAL ASESOR

**GONZALO NAVARRO**  
VOCAL



**ESTHER RITUERTO MARTÍNEZ**  
Ex - Directora General de  
Administración y Finanzas  
RED ELÉCTRICA DE ESPAÑA



**JOSE IGNACIO RIVERO PRADERA**  
Presidente  
TATUM



**FRANCISCO CAL PARDO**  
Presidente  
LEADAIR



**ANTONIO COLINO MARTÍNEZ**  
Presidente  
CEIDEN | MIEMBRO DE LA  
ACADEMIA DE INGENIERÍA



**ENRIQUE DÍAZ-RATO**  
Consejero Delegado  
CINTRA



**RAFAEL MIRANDA ROBREDO**  
Presidente  
Presidente de Acerinox



**FERNANDO PANIZO ARCOS**  
Patrono  
FUNDACIÓN EVERIS



**JESÚS RODRÍGUEZ CORTEZO**  
Presidente  
CONSEJO GENERAL DE COIIN



**LUIS ALBERTO PETIT HERRERA**  
Director Gerente  
REAL ACADEMIA DE INGENIERÍA



**JOSE MARÍA HERNÁNDEZ MARTÍNEZ**  
Director General  
Grupo MUNDIPRENSA



**GABRIEL CERRADA DELGADO**  
Large Enterprise and Public Sector  
Director  
ORANGE



**TEÓFILO JULIÁN DEL POZO RODRÍGUEZ**  
Director del Área de Asesorías a ENLs  
SECOT | Director de Innovación y  
Tecnología FESBAL



**MIGUEL ÁNGEL FEITO HERNÁNDEZ**  
Director General  
CEDDET



**DANIEL PEÑA SÁNCHEZ DE RIVERA**  
Ex Rector  
UNIVERSIDAD CARLOS III



**AMADEO PETITBÓ JUAN**  
Presidente  
EX FUNDACIÓN RAFAEL DEL PINO



**JERÓNIMO SAAVEDRA ACEVEDO**  
Ex - Alcalde  
AYUNTAMIENTO DE LAS PALMAS DE  
GRAN CANARIA