Semillas Fitó ofrece a sus clientes una formación en ESADE

Semillas Fitó continúa apostando por la formación de sus clientes a través de cursos bajo la iniciativa Fitó Academy. En esta ocasión, se ha impartido el Programa de Desarrollo Ejecutivo de la mano de ESADE, enfocado a sus clientes más relevantes tanto de España como de Portugal, que se han desplazado a Barcelona para realizar este programa que se ha dividido en tres módulos impartidos en distintas fechas.

Este curso cubre una demanda real de formación específica con el fin de profundizar en las habilidades directivas esenciales para las organizaciones modernas con unos contenidos de máxima calidad y adaptados a la problemática del sector y entorno.

La primera sesión, que se realizó en el mes de febrero de 2020, antes de la pandemia, estuvo enfocada en el crecimiento empresarial, tratando temas sobre la gestión de personas y gestión estratégica, una parte fundamental para el correcto funcionamiento de las empresas y sobre el liderazgo responsable y RSC.

El principal objetivo de la segunda sesión, impartida el pasado mes de febrero, fue proporcionar a los asistentes una visión holística sobre la gestión estratégica, pudiendo ampliar sus conocimientos tanto financieros como de organización empresarial y aprender estrategias de marketing, entre otros temas, de la mano de extraordinarios docentes expertos en el área del desarrollo ejecutivo.

La tercera y última sesión del programa de Desarrollo Ejecutivo, realizada en el mes de mayo, se enfocó en la orientación del mercado desde ~~s~~ distintas perspectivas.

Iniciativas como esta formación en ESADE y todas las demás que ofrece Semillas Fitó a sus clientes y colaborades, se enmarcan en Fitó Academy. Este proyecto nació hace 3 años con la vocación de apoyar el crecimiento de los clientes y contribuir al impulso y desarrollo del sector a través del conocimiento. Los retos y buenas perspectivas de futuro que se auguran a empresas como Semillas Fitó para los próximos años requieren una formación específica, asegurando que este éxito se acompañe desde la red de clientes, con seguridad, cohesión, coherencia y fuerza.