



**INSIA**  
Universidad  
Politécnica de  
Madrid



ASOCIACION ESPAÑOLA DE PROFESIONALES  
DE AUTOMOCION

## Curso Superior de Especialización

# Dirección Técnico-Comercial en la Postventa de Automoción



## Consejo Rector



INSIA  
Universidad  
Politécnica de Madrid



La automoción es, sin duda uno de los principales sectores de la economía en la sociedad actual y con un seductor futuro de evolución y cambios.

Y en España, dentro de este sector de la Automoción, la postventa representa una de las opciones más interesantes y la que ofrece las posibilidades más asequibles de trabajo y de negocio.

Este Curso está dirigido a propietarios de Talleres de Reparación de automóviles, vehículos industriales y buses, a sus hijos que deben incorporarse a estos negocios, a los Gerentes de Concesiones, a Directores y Jefes de Postventa, a Directores Comerciales de Empresas de distribución de recambios, Jefes de Taller y, en general, a todos aquellos que quieran ocupar o que ya ocupen funciones de responsabilidad en las diferentes áreas de la postventa de automoción en el taller y en la actividad de los recambios.

Es un curso a 360° para cubrir todas las áreas de la postventa: la dirección y gestión, la técnica, la logística del recambio y, especialmente *la actividad comercial de la postventa*, tanto del servicio como del recambio.



**Acceso:** Valoración de curriculum vitae y adecuación del perfil del solicitante al Curso.

**Titulación:** Diploma otorgado por INSIA (Universidad Politécnica de Madrid) - ASEPA.

**Modalidad:** Formación presencial combinada con el desarrollo de trabajos prácticos individuales y en grupo. En total 360 horas (208 horas presenciales + 152 horas equivalentes en trabajo a distancia y proyectos).

**Calendario:** Enero 2011 – Diciembre 2011.

**Profesorado:** Profesionales expertos de las Asociaciones, de las Marcas y Empresas especializadas del Sector de la Automoción, así como profesores de la Universidad Politécnica de Madrid.

**Horarios:** 16 fines de semana presenciales (viernes 7 horas jornada completa y sábados 6 horas mañanas).

**Lugar de impartición:**

**INSIA** (Campus Sur de la Universidad Politécnica de Madrid. Carretera de Valencia km. 7 - 28031 MADRID).



## Calendario días lectivos Enero 2011/Diciembre 2011

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	TOTAL
<b>Fines de semana presenciales del Curso</b>	1	2	1	2	1	2	0	0	2	2	2	1	16
<b>Total horas presenciales</b>	13	26	13	26	13	26	0	0	26	26	26	13	208

## 1. Área de GESTIÓN

### ▪ Dirección y gestión de la empresa

Adquirir los conocimientos y habilidades para dirigir y gestionar la actividad de postventa de una empresa del sector de automoción.

### ▪ Sistema integral de gestión

Cómo integrar los Sistemas ISO de Calidad y Medioambiente, así como los de Seguridad Laboral.

### ▪ Entorno Jurídico de la Postventa de Automoción

Dominio de las leyes, regulaciones y normas sobre la actividad de las empresas dedicadas a la postventa de automoción. En especial:

Comercial: Consumidores y Usuarios, Protección de datos personales, Libre competencia.

Técnica: Reformas de importancia, ITV.

### ▪ Gestión económico-financiera

Adquirir los conocimientos necesarios sobre Financiación, Cuenta de resultados, Balance, Fiscalidad y Control de Gestión para la correcta toma de decisiones.

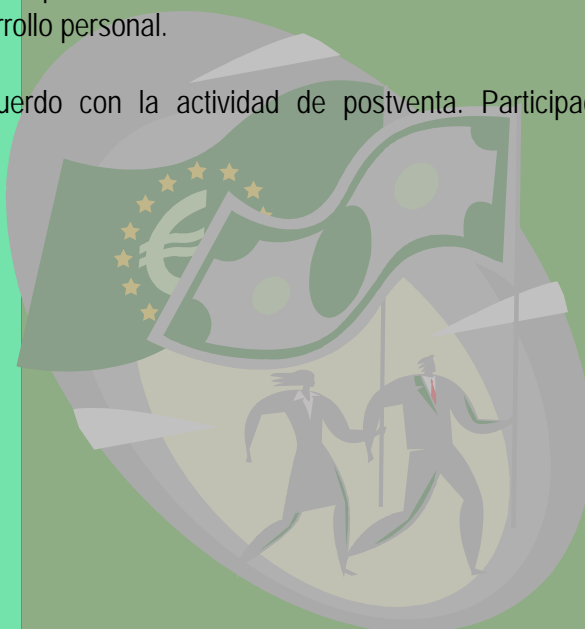
### ▪ Sistemas de información y de comunicaciones

Aprovechar las capacidades de los sistemas informáticos de gestión DMS (Dealer Management System), así como de los sistemas de comunicaciones.

### ▪ Recursos Humanos

Conocer la Normativa laboral y dominar los procesos de selección, contratación, retribución y productividad, motivación, formación y desarrollo personal.

Diseñar la estructura organizativa de acuerdo con la actividad de postventa. Participación e implicación: motivación.



## 2. Área TÉCNICA

### ▪ Historia y tecnología del vehículo

Conocer la evolución de la industria de automoción en España.

Dominar la tecnología básica del vehículo, su evolución y las nuevas tecnologías de futuro.

### ▪ Organización y gestión del taller

Desarrollar los procesos de taller de acuerdo con el modelo de actividad definido: diseño físico, implantación, flujos, medios de taller, métodos operativos, etc.

Medición de resultados de gestión y elaboración de planes de mejora.

### ▪ Siniestros

Gestionar correctamente todas las variables y actores intervinientes en un siniestro: informes periciales, reclamaciones judiciales, Compañías de Seguros y propietarios.

### ▪ Comportamiento del producto

Aportar un valor añadido en el proceso de seguimiento y mejora del producto por parte de los fabricantes, gestionando además la garantía del producto.

### ▪ Gestión de residuos y vehículos fuera de uso

Asegurar la correcta gestión de los residuos en un taller y de los vehículos fuera de uso.

## 3. Área LOGÍSTICA

### ▪ Logística integral

### ▪ Almacenes

Cómo realizar estudios del mercado y calcular los potenciales de actividad.

Diseñar y organizar almacenes de recambios: su implantación y automatización. Los flujos internos y externos, los medios fijos y móviles, etc.

### ▪ Gestión de compras

Conocer las técnicas de gestión de aprovisionamientos: las compras y los proveedores.

### ▪ Gestión de stocks en recambios

Definir políticas de inventario y sistemas de gestión, según los tipos de stocks.

Cómo mejorar los stocks.



#### 4. Área COMERCIAL

##### ▪ Descripción y evolución del Mercado de la Postventa

Conocer el mercado y nuevas tendencias de la postventa de automoción en sus distintas actividades: actores y sus relaciones.

##### ▪ Definición del modelo de negocio

Diseñar el modelo de negocio acorde con las potencialidades del mercado:

- ✓ Tipología de clientes y segmentación.
- ✓ Definición de la propuesta de valor cliente.
- ✓ Canales de comercialización.
- ✓ Fuentes de aprovisionamiento.
- ✓ Simulación de actividad y validación de resultados.

##### ▪ Los procesos cliente

Apropiarse de las claves de éxito en los procesos cliente del servicio y del recambio.

##### ▪ El Plan Comercial para promover las ventas

Elaborar el más completo e idóneo Plan Comercial del servicio y del recambio, incluyendo los dispositivos de comunicación convencional, así como los basados en las nuevas tecnologías.

Gestionar y animar el equipo comercial para alcanzar los objetivos del Plan.

##### ▪ Satisfacción y fidelización de clientes

Diseñar y explotar un sistema de relación y fidelización con los clientes (CRM's).

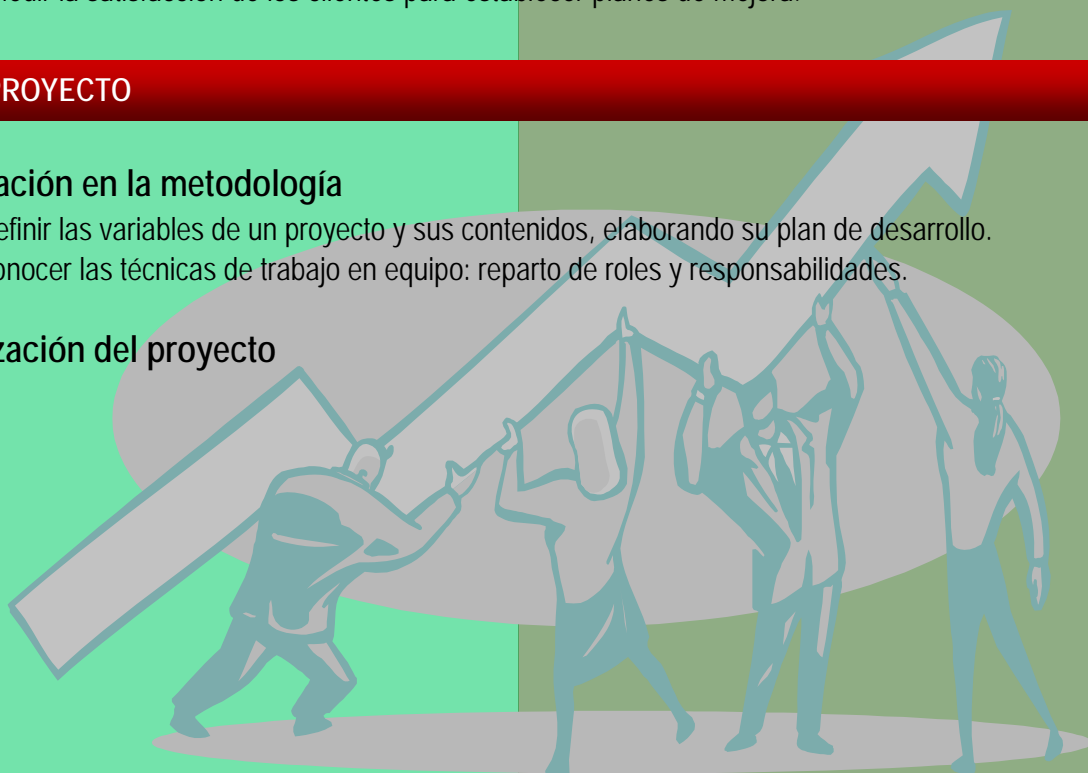
Medir la satisfacción de los clientes para establecer planes de mejora.

#### 5. PROYECTO

##### ▪ Formación en la metodología

Definir las variables de un proyecto y sus contenidos, elaborando su plan de desarrollo.  
Conocer las técnicas de trabajo en equipo: reparto de roles y responsabilidades.

##### ▪ Realización del proyecto



## DIRECCION

### **Francisco Aparicio Izquierdo**

Presidente de la Asociación Española de Profesionales de Automoción (ASEPA). Catedrático de Universidad, Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales (Universidad Politécnica de Madrid). Director del Instituto de Investigación del Automóvil (INSIA).

## JEFES DE ESTUDIOS Y COORDINACIÓN

### **Antonio Mozas Martínez**

Ingeniero Industrial Superior ICAI. Diplomado FIAT Management Course. Experiencia: En todas las áreas de la postventa de automoción. Director Postventa IVECO para España, Portugal y China.

### **Francisco Vela Pérez**

Ingeniero Industrial Superior. Experiencia: Director Servicios Técnicos de Postventa RENAULT, Gerente de Concesión de Automoción, Director de Marketing Producto, Consultor del Instituto RENAULT para la Calidad.

## PROFESORES

### **Fernando Acebrón Rodicio**

Ingeniero Industrial por la Escuela Politécnica Superior de la Universidad Carlos III de Madrid. Master en Ingeniería de Automoción por INSIA. Doctorando en Ingeniería de Vehículos y Transportes de la Universidad Politécnica de Madrid. Director Técnico de ANFAC. Director General de ODETTE España. Miembro de la Junta Directiva de ASEPA y representante en ACEA. Profesor de Ingeniería Mecánica de la Escuela Politécnica Superior de la Universidad Carlos III de Madrid y del Master de Ingeniería de Automoción del INSIA.

### **Miguel Aguilar Esteban**

Doctor en Ciencias Económicas por la Facultad de CC.EE. de la Universidad Complutense de Madrid. Ingeniero Industrial por la E.T.S.I.I. de la Universidad Politécnica de Madrid. Consejero Delegado del Instituto de Estudios de Automoción. Experiencia: Responsable de la Comisión Postventa de Turismos de ANFAC. Autor de numerosos estudios y artículos sobre aspectos económicos del sector de automoción y ponente destacado en numerosos seminarios, cursos, jornadas, etc. relacionados con el sector del automóvil.

### **Enrique Alcalá Fazio**

Doctor Ingeniero Industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Madrid (Universidad Politécnica de Madrid). Profesor Titular del Departamento de Ingeniería Mecánica y Fabricación en la E.T.S. de Ingenieros Industriales de Madrid (UPM). Miembro del European Technical Committee of Motor Vehicles TCMV Subgroup Self and Virtual Testing, dependiente de la Comisión Económica para Europa.

### **Roberto Aldea Carpeño**

Diplomado por la École des Cadres-EDC París para la gestión de la pequeña y mediana empresa. Master en Dirección Financiera y Control de Gestión por el Instituto de Estudios Superiores Financieros y de Seguros (INESE). Director general del Grupo Filtros Cartés. Vicepresidente de la Asociación Nacional de comerciantes de equipos, recambios y accesorios para la automoción (ANCERA).

### **Carlos Azofra López-Angulo**

Licenciado en Ciencias de la Información (Univ. Complutense), ha trabajado en diferentes medios de prensa, como El Correo, Europa Press y TVE. Ha sido editor, gerente de área y director de comunicación de Grupo Tecnipublicaciones. En la actualidad es gerente de InfoCap, editora de las publicaciones sectoriales "InfoCap Posventa de Automoción". Creador de la web infotaller.tv y de los eNewsletters para talleres InfoCap.

### **Jaime Baquedano Burgos**

Ingeniero Industrial por la ETSII de la Universidad Alfonso X el Sabio. Master en Ingeniería de Automoción por el INSIA (Universidad Politécnica de Madrid). Master en Postventa por la Service Academy de la Università Bocconi di Milano. Technical Service Manager Customer Service IVECO para UK, Eire, Dinamarca, Noruega y Suecia. Experiencia como responsable técnico para España en el lanzamiento de nuevos vehículos. Jefe Departamento de Servicios Técnicos Buses para España y Portugal y responsable de Garantías y Contratos M&R en UK.



**PROFESORES****Julio Belamán Pintado**

Licenciado en Derecho (Universidad San Pablo C.E.U.). M.A. (Universidad San Pablo C.E.U.). M.A.J. (Instituto de Empresa). Inspector Técnico de Mutua Madrileña.

**Fernando Bretón Lesmes**

Licenciado en Derecho (Universidad CEU–Madrid). Master en Dirección de Empresas (MBA) Instituto de Empresa, Madrid. Profesor Asociado Master Logística Integral. Módulo Gestión de Compras. Instituto Tajamar. Procurement Manager Makro Supply Chain España. Experiencia anterior: Gerente de Aprovisionamiento y Logística Tiendas Aurgi, Jefe de Proyectos Supply Chain Carrefour.

**Mar Calderón Romero**

Licenciada en Ciencias de la Información (Univ. Complutense). Máster en Comunicación Empresarial e Institucional (Univ. Complutense). Trayectoria profesional: Periódico “Magisterio”, Real Madrid Club de Fútbol, TVE y Grupo Tecnipublicaciones. En la actualidad, es directora de Publicaciones de InfoCap y presentadora de la televisión web InfoCap TV.

**Miguel Angel Cuerno Estébanez**

Master en Marketing y Dirección Comercial por ESIC.(GESCO). Diplomado por el Instituto de Protocolo del Principado. Presidente de ANCERA (Asociación Nacional de Comerciantes de Equipos, Recambios, Neumáticos y Accesorios para Automóviles). Presidente de AECAR (Asociación Nacional de la Carrocería). Gerente de Norte Mecánica. Consejero Delegado de la red “Servicios Oficiales Multimarca Km 100”. Administrador de CANDINA, S.A., MACESA INVESTMENT. Miembro del Comité Ejecutivo de la Confederación Española del Comercio. Miembro del Comité Ejecutivo de CONFEMETAL (Confederación Española de Organizaciones Empresariales del Metal. Presidente del Patronato Fundación para el Comercio Foro Siglo XXI–COERCAN. Dirige un lobby, llamado ECAR- España, compuesto por más de 125.000 pymes y prácticamente 1.000.000 de empleos, trabajando muy cerca de la Administración Central y con oficialidad en Bruselas, donde negocian las directivas comunitarias que afectan a los negocios del automóvil. Como Presidente de ANCERA y Coordinador de ECAR-España, se encarga de la negociación de las directivas comunitarias y su transposición a la Legislación Española en todos los temas que afectan al automóvil. Miembro del Comité Organizador de MOTORTEC.

**Miguel Angel Entrena Abad**

Licenciado en Derecho. Diplomado en Asuntos Jurídicos y Financieros de la empresa. Socio Director del Despacho de Abogados Entrena & Rovers. Despacho especialista en el sector de la automoción.

**José M<sup>a</sup> Galofré Ragel**

Ingeniero Industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Madrid en Organización Industrial. Cursos Instituto Artigas en Marketing, Management, Calidad y Control. Master CEPADE en Gestión Medioambiental. Consejero Delegado VOLVO CAR ESPAÑA. Premio FACONAUTO 2007 al Directivo más valorado. Experiencia anterior: Director General Comercial Volvo Car España. Director General Eurotax/Dekra España. Consejero Técnico en el Grupo Simpson de Concesionarios.

**Aránzazu García Hermo**

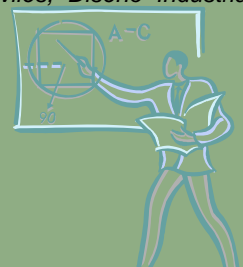
Ingeniero Industrial por la Escuela Politécnica Superior de la Universidad Carlos III de Madrid. Master en Ingeniería de Automoción del INSIA. Ingeniero Jefe de Proyectos en ANFAC. Experiencia en: Áreas de Comunicaciones y Logística entre Fabricantes y Proveedores, representando a ODETTE España en distintos Grupos de Trabajo internacionales.

**José Antonio García de Lachica**

Licenciado en Derecho. Diplomado en CC. EE. (ICADE). Postgrado en Dirección Empresas (U. Complutense). Socio fundador de FORO LEGAL DE LACHICA Experiencia: Director Asesoría Jurídica y RR.HH. en ROVER ESPAÑA.

**Teresa Herrero Pinedo**

Licenciada en Derecho. Master en Derecho Comunitario por la Universidad Autónoma de Madrid. Responsable del Departamento Jurídico de ANFAC. Experiencia: Reglamento de Distribución de Automóviles, Diseño Industrial, Garantías, Derecho de las nuevas Tecnologías y Entrada en vigor del Tratado de Lisboa.



**PROFESORES****Felipe Jiménez Alonso**

Doctor Ingeniero Industrial por la E.T.S. de Ingenieros Industriales de Madrid (Universidad Politécnica de Madrid). Licenciado en Ciencias Físicas por la UNED. Master en Ingeniería de Automoción por el INSIA (Universidad Politécnica de Madrid). Profesor Titular de Transportes de la E.T.S. Ingenieros Industriales. Profesor del Master de Ingeniería de Automoción del INSIA. Director de la Unidad de Sistemas Inteligentes en Vehículos del INSIA. Líneas de investigación en Ingeniería del transporte y vehículos, Seguridad activa y pasiva de vehículos, Dinámica vehicular, Sistemas Inteligentes de Transporte, Electrónica e Instrumentación.

**Manuel Kindelan Barañano**

Ingeniero Industrial por la ETSI Industriales de la Universidad Politécnica de Madrid. Master en Ingeniería de Automoción por el INSIA. Master en Gestión de Proyectos por el Centro de Estudios Superiores La Salle. Director General de SIGRAUTO. Vicesecretario General de ASEPA.

**Manuel Lage Marco**

Dr. Ingeniero Industrial. Diplomado en Innovación Tecnológica (IESE) y Alta Dirección (IESE). Ingénieur de Moteurs por la École Nationale du Pétrole et des Moteurs de Paris. General Manager de NGVA Europe (Natural Gas Vehicle Association Europe). Experiencia: Director de Ingeniería en CHRYSLER, PEGASO e IVECO. Director de Marketing y Ventas. Director de Desarrollo de Producto.

**Pablo Laguna Jerónimo**

Licenciado Ciencias Empresariales por Universidad Complutense de Madrid. Master Executive M.B.A. por Instituto de Empresa. Realizó Programa de Management en INSEAD. Ha trabajado durante 18 años realizando diversas funciones dentro de la división de Aftermarket Independiente del fabricante de componentes Valeo, completados en los últimos 2 años como Consultor-Coach independiente en JELAPA, ejerciendo dentro del sector de la distribución multimarca.

**Julio León Orgaz**

Ingeniero T. Industrial (U.P.M.). Ingeniero Europeo .Eur-Ing. (FEANI). Master en Ingeniería de Automoción (INSIA-UPM). Jefe Dpto. Asesoría Técnica CEA. Experiencia: Director de Servicio I.H. (International Harvester). Ex-Director Adjunto en Barreiros. Coordinador A. Técnica en FORD. Director de Servicio DAF. Jefe Dpto. Técnico y Desarrollo y Control Red IVECO. Profesor F.P. y U.P.M. Miembro Junta Directiva de ASEPA.

**José M<sup>a</sup> López Martínez**

Doctor Ingeniero Industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Madrid (Universidad Politécnica de Madrid). Profesor Titular de Ingeniería Energética y Fluidomecánica en la E.T.S. de Ingenieros Industriales de Madrid (UPM). Profesor del Master de Ingeniería de Automoción de la UPM. Profesor del Master de Energías Renovables del CISC. Miembro de la Junta Directiva de la Asociación Española de Profesionales de la Automoción (ASEPA). Líneas de investigación en máquinas y motores térmicos, emisiones contaminantes, combustibles alternativos, automóviles, diseño de componentes para motores, control electrónico en motores, vehículos híbridos y pila de combustible.

**Carlos Manada Rodríguez**

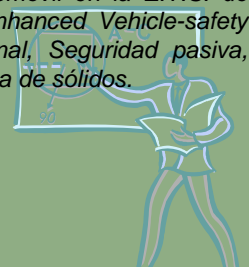
Ingeniero Superior Electromecánico del ICAI (Especialidad Mecánica). Experiencia en el sector de la automoción: marketing y ventas de recambios, desarrollo Red de Concesionarios (layout instalaciones, procesos y normas de calidad).

**José Manuel Martínez García**

Master en Logística Integral SUPPLY CHAIN MANAGEMENT. Master en Logística Integral por la Service Academy de la Università Bocconi di Milano. Jefe del Departamento de Logística Posventa IVECO para España y Portugal.

**Luis Martínez Sáez**

Doctor Ingeniero Industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingenieros Industriales de Madrid (Universidad Politécnica de Madrid). Profesor Titular del Instituto Universitario de Investigación del Automóvil en la E.T.S. de Ingenieros Industriales de Madrid (UPM). Miembro del Steering Committee del European Enhanced Vehicle-safety Committee. Líneas de investigación en Biomecánica del impacto, Mecánica computacional, Seguridad pasiva, Simulación dinámica, Medida y ensayo de propiedades mecánicas de los materiales y Mecánica de sólidos.



## PROFESORES

### **Alberto Montalvo Romero**

Licenciado en Matemáticas Aplicadas y Computación. Director de Relaciones con Fabricantes y Asociaciones de ADP Dealer Services España. Experiencia como Director de Proyectos de DMS para concesionarios y talleres de reparación.

### **José Moreno Pérez**

Ingeniero Industrial por la ETSII de Madrid. Profesor Asociado en la ETSII de Madrid en el área de Administración de Empresas. Experiencia: Analista Financiero en SCH, Gerente de Consulting en Gestión de Tesorería en Price Waterhouse. Country Treasurer de Westinghouse España. Director general de COIVISA, TOLEMA y Gil Vargas. Consultor independiente de PYMES en temas contables, financieros y organizativos.

### **Francisco Moro Martín**

Ingeniero Técnico en Informática de Gestión. Master Postgrado Programa Superior Dirección Tecnologías de la Información del IE-Instituto de Empresa. Director de Desarrollo ADP Dealers Services España.

### **Eduardo Orbea Mazarrasa**

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid. Executive MBA por ICADE (Universidad Pontificia de Comillas).

Actualmente Business Management Manager en Urban Science. Responsable de los servicios de consultoría de Gestión Empresarial. Anteriormente trabajó en el área de Gestión y Desarrollo de Red de FIAT Auto España y fue Account Manager en Alison Associates (actual Snap On), consultora especializada en el sector de la automoción.

### **Alejandro Oviedo Romero**

Ingeniero Industrial por la E.T.S.I.I. de la Universidad Carlos III de Madrid. Coordinador de Proyectos del Instituto de Estudios de Automoción. Coordinador de Estudios de mercado y Proyectos de Sistemas de Información.

### **M<sup>a</sup> Isabel Reyes Moreno**

Doctora cum laude en Ciencias de la Información (Premio Extraordinario de Doctorado) y Licenciada en Publicidad y Relaciones Públicas por la Universidad Complutense de Madrid. Master de Auditoría de Cuentas en la Universidad Pontificia de Salamanca. Profesora Titular de la Facultad de Ciencias de la Información de la Universidad Complutense de Madrid y Secretaria Docente del Dpto. de Comunicación Audiovisual y Publicidad. Consultoría en el desarrollo de habilidades de la comunicación en empresas, otras organizaciones y cursos de postgrado.

### **Félix Roux Martínez**

Ingeniero Industrial Superior (ETSII, UPM). MBA (IESE Universidad de Navarra). Profesor del departamento de Administración de Empresas de la ETSII. Experiencia: Departamento de Marketing/Precios: CITROËN.

### **Ana Sánchez Anes**

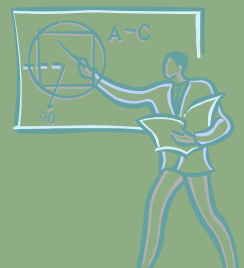
Ingeniero Técnico de Informática de Gestión por la Escuela de Sistemas Informáticos ESI. Directora Comercial del Instituto de Estudios de Automoción. Experiencia: Responsable del Desarrollo de Proyectos para redes de concesionarios, talleres independientes y servicios oficiales.

### **Fernando Tejero Martín**

Ingeniero Técnico Industrial por la Universidad Politécnica de Valladolid. Experto en AUDATEX para la formación a peritos, talleres y fabricantes. Experiencia: Departamento Comercial y Postventa a clientes

### **Pablo Tellería Bassadone**

Ingeniero Industrial, especialidad Organización por ETSII Universidad de Navarra. MBA-Internacional por IEN-UPM. Account Manager de Urban Science siendo responsable de las cuentas de Audi, Honda, Nissan, Seat, Skoda y VW. Responsable de Desarrollo de Negocio de Portugal. Anteriormente ha sido Account Executive de Urban Science, responsable de la cuenta de GM y ha trabajado como Consultor en el Departamento de Desarrollo de Red de GM.



**CURSO SUPERIOR DE ESPECIALIZACIÓN**  
**“Dirección Técnico-Comercial de la Postventa de Automoción”**

**ASISTENTE**

Nombre y apellidos:

Fecha de nacimiento:

DNI/NIF:

Nacionalidad:

Dirección:

Código Postal:

Ciudad:

Teléfono:

Móvil:

email:

FORMACION ACADEMICA:

**EMPRESA o INSTITUCION**

Razón social:

CIF:

Dirección:

Código Postal:

Ciudad:

Teléfono

email:

Función o cargo desempeñado:

**PRECIO DEL CURSO Y FORMA DE PAGO****Importe total del curso: 5.975€****(Condiciones especiales para los socios de ASEPA)**Cuota de inscripción **975 €**4 Plazos de **1.250 €** cada uno

15 de Enero, 15 de Marzo, 15 de Junio y 15 de Septiembre.

Pago de la cuota de inscripción y resto de pagos por transferencia bancaria a la cuenta de ASEPA nº: 3025 0006 22 1433222601 de ASEPA en Caja de Ingenieros, C/ Carranza, 5 – 28004 Madrid. Concepto: “Curso de Postventa” y nombre de la persona que asistirá.

Se enviará por fax o e-mail, esta inscripción, junto con la fotocopia de la transferencia. (Condiciones especiales en el precio para socios de ASEPA).

**Fecha límite de inscripción: 15 Diciembre 2010.**

**Subvenciones:** Este curso puede ser bonificado a través de la Fundación Tripartita en base a las cuotas pagadas por formación en las cotizaciones a la Seguridad Social y del número de empleados de cada Empresa. Contactar con ALG Consultores, para más información (email: irenepuigmitja@algconsultores.es)

Fecha:

Firma:

**Notas:**

**Anulación por parte del participante:**- Toda anulación deberá ser notificada por escrito, vía e-mail a asepa@asepa.es o por fax: 913365302. Las anulaciones anteriores al 1 de Diciembre no generarán retención alguna, devolviéndose el importe íntegro de la cuota de inscripción.

ASEPA se reserva el derecho a retener:- El 30% del importe de la cuota si la cancelación se lleva a cabo después de la fecha indicada.- El 100% del importe de la cuota si la cancelación se lleva a cabo a partir del 1 de Enero.

**Inscripción parcial en el programa:** Es posible inscribirse sólo a los módulos o partes del programa general que puedan interesar, obteniendo el correspondiente diploma de participación. En este caso, consultar precio.

**Protección de datos:** Mediante la cumplimentación voluntaria del boletín de inscripción, usted autoriza a que los datos contenidos en el mismo sean incorporados en un fichero automatizado y almacenados y tratados por ASEPA para dirigirle informaciones relacionadas con su actividad. Podrá ejercer los derechos de oposición, acceso, rectificación y cancelación de sus datos, previstos en la L. O. 15/1999 de 13 de diciembre, de Protección de datos de Carácter Personal, remitiendo escrito a la atención de: Secretario General de ASEPA Sede del INSIA, Campus Sur UPM Carretera Valencia, km 7 28031 MADRID.



## ASEPA

Sede del **INSIA** – Campus Sur UPM  
Carretera Valencia, km. 7  
28031 MADRID

Tfno: 91 336 53 19

Fax: 91 336 53 02

Web: <http://www.asepa.es>

email: [asepa@asepa.es](mailto:asepa@asepa.es)

