

Contrato suscripción “BonoActualízate” Bono Pyme 30

De una parte, D. Jorge Linares Ferrán, con NIF 53096918S, como Director Gerente de Cámara Oficial de Comercio, Industria, Servicios y Navegación de Valencia, con CIF Q4673002D y sede social de Poeta Querol 15, (en adelante Cámara Valencia).

Y, de otra parte, D/D^a _____ con NIF _____ como representante legal de la empresa/entidad _____ con CIF _____ y sede social en _____ (en adelante “El contratante”).

ACUERDAN

Primero.- El presente contrato tiene por **objeto** regular la relación que se establece entre Cámara Valencia y El contratante por la adquisición del servicio de Tarifa Plana en Formación para los cursos de Actualización de la Escuela de Negocios Lluís Vives: BonoActualízate. Se adjunta Listado de Cursos sujetos a BonoActualízate en Anexo I^(*).

Segundo.- La adquisición del servicio de Tarifa Plana en Formación para los cursos de Actualización de la Escuela de Negocios Lluís Vives: BonoActualízate, se lleva a cabo a través de la modalidad:

- Bono Pyme 30:** Formación durante un año para 3 personas de la empresa.
Precio anual 1.800€

Tercero.- La adquisición del Bono da derecho a formación ilimitada en cursos de Actualización de la Escuela de Negocios Lluís Vives, en el periodo de un año desde la contratación (firma del contrato y pago), para las personas indicadas en el Anexo II, y siempre que haya plazas disponibles en los cursos elegidos. El no consumo de la cuantía del Bono en el año de vigencia del mismo no dará derecho a devolución ni compensación de las cuantías no consumidas.

Cuarto.- La adquisición del Bono se realiza como una entrega a cuenta que generará las facturas correspondientes a los cursos contratados y hasta alcanzar la cuantía del Bono. La inscripción a cursos una vez sobrepasada la cuantía del Bono se hará con carácter de “Invitado”.

Quinto.- La cuantía del Bono debe ser ingresada en su totalidad a través de transferencia bancaria en el siguiente número de cuenta ES09 0030 3072 24 0375102273.

Sexto.- El Contratante deberá designar, según Anexo II las personas de la empresa que vayan a formarse, no pudiendo ser modificadas durante la vigencia del Bono salvo que hayan causado baja en la empresa o estén en situación de IT de larga duración.

^(*) La programación de cursos de Actualización se revisa anualmente adaptándola a las tendencias y necesidades de las empresas. En caso de solicitar ayudas de formación la empresa deberá facilitar a la documentación necesaria para poder realizar la tramitación correctamente.

Séptimo.-Si alguna de las personas adscritas al Bono por El Contratante realiza inscripciones a cursos y no asiste a los mismos, será penalizado con la pérdida del Bono para el inscrito, sin posibilidad de sustitución, salvo que comunique la no asistencia con 7 días de antelación al inicio del curso.

Octavo.- Cámara Valencia, a través de la Escuela de Negocios Lluís Vives se reserva el derecho de cancelación de cursos por razones operativas, que será siempre comunicada esta circunstancia a los inscritos con la antelación oportuna.

Noveno.- Que los firmantes del presente contrato garantizarán el cumplimiento de lo establecido en el Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 27 de abril de 2016, de protección de datos de carácter personal, asumiendo las obligaciones y responsabilidades que se derivan de la misma y de la suscripción del presente documento. Las partes adoptarán las medidas de índole técnica y organizativas necesarias que garanticen la seguridad de los datos y evite su alteración, pérdida, tratamiento o acceso no autorizado, habida cuenta del estado de la tecnología, la naturaleza de los datos almacenados y los riesgos a que están expuestos, ya provengan de la acción humana, del medio físico o natural.

Décimo.- El presente contrato entrará en vigor cuando tras la firma por las partes se confirme el ingreso del precio del Bono seleccionado, y tendrá una duración de un año, renovándose de forma automática por periodos anuales si no hubiera preaviso de alguna de las partes con un mes de antelación a la finalización del primer año o de cualquiera de sus prórrogas. A tal efecto, la empresa designa un número de cuenta para el giro de las domiciliaciones sucesivas.

Código IBAN: _____

Décimo primero.- Cualquier controversia derivada, directa o indirectamente, de la interpretación, aplicación, cumplimiento y ejecución del presente contrato, incluyendo cualquier disputa relativa a su existencia, validez o extinción, así como, en general, toda cuestión conexa con el mismo, será resuelta definitivamente mediante arbitraje de derecho o equidad, administrado por el Tribunal Arbitral de Valencia (Tribunal Arbitral del Ilustre Colegio de Abogados de Valencia TAV Fundación de la Comunidad Valenciana, con sede en Valencia, Plaza de Tetuán, nº 16) conforme a su Reglamento, siendo en todo caso aplicable la versión del mismo vigente en el momento de iniciarse dicho procedimiento. El arbitraje se decidirá por un solo árbitro y su lugar de celebración será la ciudad de Valencia (España), desarrollándose las actuaciones en la sede del Tribunal Arbitral de Valencia, comprometiéndose las mismas a cumplir el laudo y cualquier otra resolución que se dictare en el indicado procedimiento.

Valencia a ___ de _____ de 2018.

Por Cámara Valencia	Por El Contratante
	Firma y sello de la empresa
Jorge Linares Ferrán Director Gerente de Cámara Valencia	Fdo:

ANEXO I

CURSOS ACTUALIZACIÓN

DIRECCIÓN, ORGANIZACIÓN Y PERSONAS	HORAS	FECHAS	DÍAS	PRECIO*
Mindfulness: Una herramienta eficaz para gestionar el estrés ^{CE}	20	19/02/19 - 16/04/19	M	390€
Personas que enamoran y venden ^(new)	5	25/02/19 - 25/02/19	L	250€
Novedades en Materia Laboral 2018-2019	8	06/03/19 - 13/03/19	X	150€
Cómo transformar el valor de cada hora de tu tiempo ^{CE (new)}	20	13/03/19 - 10/04/19	X	400€
Comunicar y Hablar en público ^{CE}	16	26/03/19 - 16/04/19	M	320€
Gestión de Personas con People Analytics ^(new)	20	07/05/19 - 04/06/19	M	400€
Habilidades y Herramientas para Dirigir ^{CE}	28	07/05/19 - 18/06/19	M	520€
Taller Práctico de Nóminas (Avanzado)	21	08/05/19 - 12/06/19	X	375€
Gestionar y Dirigir con éxito la Empresa: Elementos Clave ^{CE}	32	09/05/19 - 27/06/19	J	590€
El Comité de Dirección: una pieza clave en la empresa ^{CE}	16	15/05/19 - 05/06/19	X	320€
Entrenamiento en manejo de Competencias Emocionales en la empresa ^{CE}	16	06/06/19 - 27/06/19	J	300€
Habilidades en Comunicación Persuasiva ^{CE (new)}	16	03/10/19 - 31/10/19	J	320€
Mindfulness: Una herramienta eficaz para gestionar el estrés ^{CE}	20	14/10/19 - 02/12/19	L	390€
El reto de construir equipos ^{CE}	16	15/10/19 - 05/11/19	M	320€

ECONÓMICO FINANCIERO

Finanzas Básicas para Directivos no Financieros ^{CE}	30	23/02/19 - 06/04/19	S	600€
Los costes en la empresa. Taller práctico ^{CE}	25	14/03/19 - 11/04/19	J	460€
El ABC de la Contabilidad ^{CE}	32	06/05/19 - 01/07/19	L	590€
Un paso más en Finanzas Básicas. Análisis económico - financiero ^{CE}	24	07/05/19 - 11/06/19	M	450€
Planificación Financiera y Gestión Presupuestaria ^{CE}	16	16/05/19 - 06/06/19	J	290€
Análisis de costes para la toma de decisiones ^{CE}	20	20/05/19 - 17/06/19	L	360€
La Fiscalidad Básica para tu negocio. Impuesto de Sociedades e IVA ^{CE}	15	05/06/19 - 19/06/19	X	290€
Análisis avanzado de estados financieros y elaboración de proyecciones ^{CE}	15	13/06/19 - 27/06/19	J	290€
Finanzas Básicas para Directivos no Financieros ^{CE}	32	30/09/19 - 18/11/19	L	640€
Excel para Controllers y Directores Financieros ^{CE}	20	15/10/19 - 12/11/19	M	360€
Taller práctico de Contabilidad Avanzada ^{CE}	24	17/10/19 - 28/11/19	J	450€
Control Económico Financiero y Control de Gestión ^{CE}	25	19/11/19 - 17/12/19	M	460€
Cierre del ejercicio 2019. Diagnóstico Económico Financiero ^{CE}	10	02/12/19 - 09/12/19	L	180€

MARKETING Y COMERCIAL

Las 4 redes sociales fundamentales en la empresa (Facebook, LinkedIn, Twitter e Instagram) ^{CE}	20	11/02/19 - 11/03/19	L	360€
Claves para ser un vendedor de éxito: Técnicas Actuales de Venta ^{CE}	25	01/03/19 - 05/04/19	V	495€
Dirige, organiza y gestiona tu equipo de ventas ^{CE}	30	04/03/19 - 15/04/19	L	550€
Marca digital: contrúyela ^{CE (new)}	16	21/03/19 - 11/04/19	J	320€
Negocia como un experto: Aborda con éxito tus negociaciones comerciales ^{CE}	20	06/05/19 - 27/05/19	L	400€
Distínguese de tus competidores. Descubre tu valor diferencial ^{CE (new)}	24	08/05/19 - 12/06/19	X	480€
Marketing Digital ^{CE}	24	09/05/19 - 13/06/19	J	480€
Porque vender es mucho más: Las claves del sí. Cómo generar confianza en el cliente ^{CE}	20	24/05/19 - 14/06/19	V	400€
Vídeo Marketing: Introduce el vídeo en tu estrategia de marketing ^{CE (new)}	10	18/06/19 - 25/06/19	M	200€
La importancia de medir para mejorar (SEO y Google Analytics) ^{CE}	12	25/09/19 - 16/10/19	X	220€
Claves para ser un vendedor de éxito: Técnicas Actuales de Venta ^{CE}	25	27/09/19 - 08/11/19	V	495€
Habilidades Comerciales para la Venta de Alto Rendimiento ^{CE}	25	28/10/19 - 25/11/19	L	495€
Crea tu página web con Wordpress ^{CE (new)}	16	07/11/19 - 28/11/19	J	320€

OPERACIONES	HORAS	FECHAS	DÍAS	PRECIO*
Buenas Prácticas en la Gestión de Compras	24	25/02/19 - 08/04/19	L	450€
Gestión de Almacenes: Aprovisionamientos y Stocks	20	28/02/19 - 28/03/19	J	390€
Lean Management. Eficiencia en la mejora de operaciones ^{CE}	30	01/03/19 - 12/04/19	V	600€
Técnicas de negociación para compradores	16	06/05/19 - 27/05/19	L	310€
Herramientas de mejora continua. Lean Manufacturing ^{CE}	30	20/05/19 - 01/07/19	L	600€
Planificación y programación de la producción ^{CE}	30	27/05/19 - 08/07/19	L	600€
Logística & Supply Chain Management ^{CE}	30	17/10/19 - 28/11/19	J	600€
Gestión de aprovisionamiento y stocks: excelencia en las operaciones logísticas ^(new)	24	28/10/19 - 02/12/19	L	450€
El responsable de compras	20	04/11/19 - 02/12/19	L	400€

INTERNACIONAL

Desarrollo práctico e integral de una operación de exportación: Analista EXPORT ^{CE}	40	09/05/19 - 11/07/19	J	790€
Los contratos más frecuentes y la aplicación del I.V.A. en las operaciones internacionales: Claves para evitar problemas comerciales y fiscales ^{CE}	16	21/05/19 - 11/06/19	M	300€
Conoce los trámites aduaneros en las operaciones de comercio exterior ^{CE}	20	15/10/19 - 12/11/19	M	400€
Operaciones triangulares: Otra modalidad de comercio exterior ^{CE}	20	24/10/19 - 28/11/19	J	400€
Créditos documentarios, mercado de divisas y financiación internacional ^{CE}	16	19/11/19 - 10/12/19	M	300€

IDIOMAS

Inglés de los Negocios ^{CE}	40	04/02/19 - 15/04/19	L	550€
Curso de Conversación en Inglés	20	01/03/19 - 05/04/19	V	300€
Inglés de los Negocios ^{CE}	36	06/05/19 - 08/07/19	L	500€
Inglés de los Negocios ^{CE}	40	14/10/19 - 16/12/19	L	550€

OFIMÁTICA

Uso y manejo de la hoja de cálculo Excel 2016	25	26/01/19 - 23/02/19	S	325€
Aplicaciones avanzadas de la hoja de cálculo Excel 2016	25	09/03/19 - 13/04/19	S	325€
Tablas dinámicas con Excel 2016	8	07/06/19 - 14/06/19	V	120€
Uso y manejo de la hoja de cálculo Excel 2016	25	07/10/19 - 04/11/19	L	325€
Power BI: Business Intelligence para su negocio ^(new)	25	09/11/19 - 14/12/19	S	350€
Aplicaciones avanzadas de la hoja de cálculo Excel 2016	25	13/11/19 - 11/12/19	X	350€

Nuevos cursos de actualización en el área TIC y digitalización.

TECNOLOGÍA PARA LOS NEGOCIOS	HORAS	FECHAS	DÍAS	PRECIO*
Nuevo Reglamento General de Protección de Datos	8	05/02/19 - 12/02/19	M	150€
Programa Iniciación a la transformación digital en la PYME	36	06/02/19 - 10/04/19	X	900€
Programa de Mejora en Competencias Digitales	28	04/03/19 - 15/04/19	L	590€
Big Data y Analítica predictiva de datos: cómo anticiparte a situaciones clave en tu negocio	5	07/03/19 - 07/03/19	J	120€
Comercio electrónico. Conoce el canal de venta online	20	06/05/19 - 27/05/19	L	360€
Descubriendo la industria 4.0	12	09/05/19 - 23/05/19	J	220€
Tecnologías habilitadoras para la industria 4.0	16	11/06/19 - 02/07/19	M	300€
Diseña tu proyecto de industria 4.0. Taller práctico	16	21/10/19 - 11/11/19	L	300€
Ciberseguridad en la empresa: recomendaciones para evitar riesgos informáticos	20	22/10/19 - 19/11/19	M	480€

*Formación bonificable. Consulte su bonificación.

ANEXO II

EMPRESA:	CIF:
----------	------

	DNI	APELLIDOS Y NOMBRE	E-mail	Va a solicitar las Ayudas de Formación (SI/NO)
1.				
2.				
3.				

Por El Contratante
Firma y sello de la empresa
Fdo: