

DIRECTORES

viernes 14 y sábado 15 de noviembre



UNITED
in progress

DIRECTORES

viernes 14 de noviembre



15.45 - 16.00		BIENVENIDA Y REGISTRO
16.00 - 16.45	NERJA-JEREZ	LA MARCA COMO PROMESA EDUCATIVA ROCIO TORNAY
16.45 - 17.00	NERJA-JEREZ	PRESENTACIÓN PEARSON
17.00 - 17.50	NERJA-JEREZ	IA: EL NUEVO ALIADO ESTRATÉGICO PARA DIRECTIVOS DE ACADEMIAS. CHRISTIAN FERNÁNDEZ
17.50 - 18.05	NERJA-JEREZ	PRESENTACIÓN CURSANGLIA
18.05 - 18.30	NERJA-JEREZ	COFFEE
18.30 - 18.45	NERJA-JEREZ	PRESENTACIÓN INIKA
18.50 - 19.50	NERJA-JEREZ	GESTIONANDO EL CAMBIO, GESTIONANDO EL EQUIPO' MANUEL GARCÍA PALOMO
20.00 - 20.40	NERJA-JEREZ	DIRECTIVOS EN RED: LA EXPERIENCIA ASOCIATIVA A PARTIR DE LA CALIDAD EN LA GESTIÓN DE LOS CENTROS DE IDIOMAS SEA DE ARGENTINA
20.40		VINO ESPAÑOL PATROCINADO POR FECEI

15.45 / 16.00: BIENVENIDA Y REGISTRO

16.00 / 16.45

SALA NERJA-JEREZ

LA MARCA COMO PROMESA EDUCATIVA

Rocio Tornay

Intelqualia



Objetivos:

- Ayudar a los directivos de centros de idiomas a comprender cómo la marca influye en la decisión de los alumnos (y sus familias).
- Cómo se puede utilizar herramientas de investigación para construir una marca sólida, creíble y alineada con las expectativas reales de su mercado.

Contenidos:

- La marca como promesa educativa.
- ¿Por qué los alumnos eligen un centro u otro?
- ¿Qué convierte a una marca educativa en deseable?
- Investigación como herramienta para construir marca.
- Exposición caso práctico de investigación para construir marca.



Socia y CEO de Intelqualia

Grado en ADE por la Universidad de Derby (con veinte años de experiencia en el sector del marketing Máster GESCO y EOMBA por ESIC Business Marketing School Máster Gestión Estratégica y Negocios internacionales por la Universidad de Sevilla Docente en ESIC -Socia Fundadora y Presidenta de Foro Marketing Sevilla, Socia Fundadora de la Federación Andaluza de Marketing

16.45 – 17.00

SALA NERJA-JEREZ

PRESENTACIÓN PEARSON

Pearson

17.00 – 17.50

SALA NERJA-JEREZ

IA: EL NUEVO ALIADO ESTRATÉGICO PARA DIRECTIVOS DE ACADEMIAS. Christian Fernández

GO4IT

El objetivo de esta sesión es proporcionar a los directores una visión estratégica y clara de cómo la IA puede transformar la gestión y el crecimiento de un centro de idiomas, centrándose en el “qué” y el “porqué” de esta revolución tecnológica.

- Introducción a la IA generativa: ¿Qué es y por qué es una revolución para el sector educativo? Se abordarán mitos y realidades, y se presentará la IA como una herramienta de apoyo y mejora para educadores y centros, no como un reemplazo.
- IA en la estrategia de negocio: Se identificarán oportunidades clave para mejorar la eficiencia operativa y optimizar el tiempo. Se explorarán las aplicaciones de la IA para automatizar tareas administrativas, mejorar la comunicación con familias y alumnos y optimizar la asignación de recursos.
- Inbound marketing inteligente: Se explicará cómo usar la IA para atraer y captar nuevos alumnos de manera eficiente, creando contenido de valor como posts para blogs y redes sociales.
- Primeros pasos hacia la integración: Se ofrecerán pautas claras sobre cómo empezar a integrar la IA en el centro sin necesidad de grandes inversiones ni conocimientos técnicos previos.



Christian Fernández Alonso es experto en Innovación Estratégica, Marketing Digital e Inteligencia Artificial, con 20 años de experiencia docente. Ha guiado a empresas y profesionales hacia el éxito mediante tecnología y pensamiento creativo. Miembro del Advisory Council de Harvard Business Review, participa en debates de pensamiento estratégico global. Licenciado en Publicidad y RR.PP. por la UCM y máster cum laude en Artes Visuales por la UNAM. Formación en IA en la University of Helsinki y DeepLearning.AI, con certificaciones del Ministerio de Trabajo e Industria y de Microsoft en IA Generativa. Profesor de postgrado en la Universidad Panamericana, Universidad Anáhuac, IE University y ESIC/EIG, con asignaturas como “IA enfocada al Marketing Digital” y el taller “Negocios Inteligentes con herramientas de IA” en el Instituto de Estudios Cajasol. Experiencia corporativa en Siemens, Chrysler, Autodesk, Unisys, Boeing, US Department of State y Amazon Alexa. Como escritor, le atrae la riqueza lingüística y el diálogo entre culturas.

17.50 – 18.05

SALA NERJA-JEREZ

PRESENTACIÓN CURSANGLIA



18.05 / 18.30 : Coffee

18.30 – 18.45

SALA NERJA-JEREZ

PRESENTACIÓN INIKA



18.50 – 19.50

SALA NERJA-JEREZ

GESTIONANDO EL CAMBIO, GESTIONANDO EL EQUIPO'

Manuel García Palomo



Manuel García Palomo. Licenciado en Psicología (Universidad de Sevilla) con Master en HR. Especialista EuroPsy en Trabajo y Psicología Organizacional y Fellow de Heider Eucarion Academy. Psicólogo-Coach certificado (COPAO), Coach Sénior (AECOP) y miembro certificado de AssocMISCP (International Society for Coaching Psychology). Miembro del Comité Certificador y de Ética de AECOP España; Presidente de AECOP Andalucía (2013-2017). Partner acreditado Insights Discovery y Practitioner de PNL (AEPNL). Más de 25 años de trayectoria en empresa y consultoría en gestión y desarrollo del talento; ha trabajado en distintas consultoras, en INEM (reestructuración de Certificados de Profesionalidad) y en diversas compañías en posiciones directivas.

- ¿Cambio o evolución?
- Competencias claves hoy y competencias claves para mañana
- ¿Cómo se desarrollan las competencias para una adecuada gestión de personas? Claves para entender cómo funcionan las personas
Elijiendo un destino y las decisiones estratégicas
Inspirar y motivar: el liderazgo es colaboración
Miedo y resistencia al cambio
- Claves para la construcción de hábitos

20.00 – 20.40

SALA NERJA-JEREZ

DIRECTIVOS EN RED: LA EXPERIENCIA ASOCIATIVA A PARTIR DE LA CALIDAD EN LA GESTIÓN DE LOS CENTROS DE IDIOMAS SEA DE ARGENTINA



Sesión exclusiva donde directores de centros de idiomas miembros de SEA Asociación de Centros de Idiomas (Argentina) compartirán en directo, vía Zoom, a partir de la experiencia del Club de la Calidad y del trabajo asociativo, su visión sobre los desafíos, logros y aprendizajes en la construcción de organizaciones innovadoras que dan respuesta a diferentes contextos y necesidades. Los asistentes podrán dialogar, comparar desafíos y descubrir enfoques aplicables a ambos contextos, en un intercambio profesional y abierto sobre experiencias y buenas prácticas.

Maricruz Caballero. Codirectora de Friends' Instituto de Idiomas (Buenos Aires) y miembro de la Secretaría de Calidad de SEA, con amplia experiencia en gestión y liderazgo institucional.

Eduardo Trucco. Director de SET IDIOMAS y responsable de la Secretaría de Calidad de SEA. Traductor público y magíster en lingüística aplicada.

María Celeste Hayet. Fundadora y directora de Heyday Hayet ELT Centre, socia de SEA desde 2002. Profesora nacional de inglés y miembro de la Secretaría de Calidad de SEA, con amplia experiencia en enseñanza de inglés en instituciones educativas.

Moderador: Fabio Tavares Coordinador general de SEA Argentina, especialista en gestión educativa y calidad, evaluador SACIC y examinador DELE.

20.40

VINO ESPAÑOL PATROCINADO POR FECEI



DIRECTORES

sábado 15 de noviembre



11.40 - 12.20	NERJA-JEREZ	LA VOZ DEL CLIENTE COMO ESTRATEGIA: CÓMO CAPTURAR Y SINTETIZAR INFORMACIÓN RELEVANTE PARA LA GESTIÓN DE CENTROS DE IDIOMAS. JOAQUÍN ÁGRED A
12.20 - 12.30	NERJA-JEREZ	PRESENTACIÓN LANGUAGECERT
12.30 - 13.00		COFFEE ACEIA
13.00 - 13.30	NERJA-JEREZ	TRINITY ISE VS TRINITY ISE DIGITAL AIDAN O'TOOLE
13.40 - 14.20	NERJA-JEREZ	TRANSFORMACIÓN DIGITAL CON GARANTÍAS: EL RETO DE VERIFACTU Y RGPD. IGOR ARANGUREN
	ALJARAFE	IA APLICADA A LA GESTIÓN FINANCIERA DE CENTROS EDUCATIVOS. MARI CARMEN ARIAS
14.20 - 15.00	NERJA-JEREZ	AI IN ACTION: HOW LANGUAGE SCHOOL DIRECTORS CAN SAVE TIME AND LEAD SMARTER. CAROLINE LÉVESQUE
	ALJARAFE	SEGUIMIENTO COMERCIAL PARA ACADEMIAS DE INGLÉS: IMPLANTACIÓN DE UN FUNNEL DE VENTAS REAL Y EFECTIVO. DAVID CANALES
15.00 - 16.15		LUNCH
16.15 - 16.30	NERJA-JEREZ	PRESENTACION TRINITY. FREDERIC BORNE
16.30 - 17.15	NERJA-JEREZ	TIKTOK. LA NUEVA ERA DE VISUALIZACIÓN DE MARCA PARA TU ACADEMIA. CASO REAL DE ÉXITO: NESH.
17.15 - 17.40	NERJA-JEREZ	INNOVACIÓN Y ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO EN INGLÉS E INFANTIL. SONIA OLIVER JAVIER LALLANA
17.35 - 18.00	NERJA-JEREZ	CONCLUSIONES

DIRECTORES

sábado 15 de noviembre



11.40 – 12.20

SALA NERJA-JEREZ

LA VOZ DEL CLIENTE COMO ESTRATEGIA: CÓMO CAPTURAR Y SINTETIZAR INFORMACIÓN RELEVANTE PARA LA GESTIÓN DE CENTROS DE IDIOMAS. Joaquín Ágreda

Objetivos:

- Introducir a la audiencia en la cultura del dato.
- Proporcionar las claves para la aplicación del dato de forma efectiva.

Contenidos :

El propósito de la escucha al cliente :

¿Necesitamos datos o necesitamos conocimiento?

¿Queremos monitorizar o queremos comprender?

Por dónde empezar:

Qué querríamos saber y qué creemos saber de nuestros clientes y alumnos.

Todo lo que podemos llegar a saber de nuestra clientela (y de la de la competencia)

Percepciones, motivaciones, comportamientos, valoraciones y segmentaciones.

Caso práctico : cómo indagar sobre el proceso de elección de escuelas de idiomas

Intelualia



Joaquín Ágreda – Sociólogo por la Universidad de Deusto, con más de treinta años de experiencia en el sector de Inteligencia de Mercado (SigmaDos Ikerfel IMC), así como en gestión de marketing en multinacional gran consumo (Profesor en varias escuelas de negocio Director de proyectos en Máster Dirección de Marketing y Estrategia Comercial de la Cámara de Comercio de Sevilla

12.20 - 12.30

SALA NERJA-JEREZ

PRESENTACIÓN LANGUAGECERT

LANGUAGECERT

12.30 / 13.00: Coffee ACEIA

13.00 – 13.30

SALA NERJA-JEREZ

TRINITY ISE VS TRINITY ISE DIGITAL

Aidan O'Toole

TRINITY
COLLEGE LONDON



Aunque la variante Trinity ISE Digital tiene el mismo constructo y mantiene la misma regulación oficial por Ofqual que los exámenes Trinity ISE en su modalidad tradicional Paper Edition, hay unas diferencias tanto a la hora de preparar a los candidatos para los exámenes como con la organización y gestión de una convocatoria. En esta charla realizamos una comparación de las dos variantes para que los centros puedan elegir el formato que más les convenga para cursos académicos e intensivos.



Aidan O'Toole lleva más de 30 años en España. Durante ese tiempo ha sido profesor de inglés, director de estudios, propietario de academia, examinador e inspector de Trinity, además de presidente y luego gerente de FECEI, la Federación Española de Centros de Enseñanza de Idiomas. Es director de Spainwise, centro de formación acreditado por Trinity College London para ofrecer formación, presencial y online, mediante programas de iniciación o de especialización, dirigidos a profesores de inglés como segunda lengua.

13.40 – 14.20

SALA NERJA-JEREZ

TRANSFORMACIÓN DIGITAL CON GARANTÍAS: EL RETO DE VERIFACTU Y RGPD. Igor Aranguren



Nuestra ponencia se centrará en cómo la gestión eficaz de las autorizaciones puede facilitar el cumplimiento normativo tanto del sistema Verifactu como del Reglamento General de Protección de Datos (RGPD). Abordaremos la manera en que una gestión digitalizada, estructurada y trazable de las autorizaciones —especialmente en entornos educativos o administrativos— permite garantizar la integridad legal de los procesos, minimizar riesgos y optimizar la relación con el usuario final.



13.40 – 14.20

SALA ALJARAFE

IA APLICADA A LA GESTIÓN FINANCIERA DE CENTROS EDUCATIVOS. Mari Carmen Arias



En esta sesión se explorará cómo utilizar herramientas de inteligencia artificial como ChatGPT y Google Sheets para tomar decisiones financieras basadas en datos dentro de una academia de idiomas. Se abordarán conceptos clave como el cálculo del punto de equilibrio, el análisis de rentabilidad por grupo y la simulación de escenarios económicos. El objetivo es ofrecer a los directores una metodología práctica para mejorar la salud financiera de su centro, optimizar recursos y planificar con mayor seguridad y control.



M. Carmen Arias - Directora de English Now (Málaga), Licenciada en Derecho y ADE y más de 10 años de experiencia como auditora de cuentas. Desde 2013 dirige su propia academia, donde ha implementado sistemas de control financiero, procesos automatizados y herramientas de inteligencia artificial aplicadas a la gestión. Actualmente, además, asesora a otras academias en la toma de decisiones económicas con datos, ayudándoles a mejorar su rentabilidad y sostenibilidad sin complicaciones ni tecnicismos.

14.20 – 15.00

SALA ALJARAFE



AI IN ACTION: HOW LANGUAGE SCHOOL DIRECTORS CAN SAVE TIME AND LEAD SMARTER. Caroline Lévesque

Discover how AI can support Directors of Language Schools in their daily responsibilities—from automating administrative tasks and enhancing communication to improving marketing strategies and decision-making. This session will offer practical examples using tools like ChatGPT, Canva, and Make to save time, reduce costs, and boost overall efficiency. Learn how to implement AI quickly, even without tech skills, and position your school as an innovative leader in a competitive educational market.



Caroline Leveque - Expert in applied artificial intelligence training for businesses and education. Founder of Meta Academy AI, delivering live, hands-on programs for entrepreneurs, training centers, and service companies. Specializes in tools like ChatGPT, Canva, Gamma, and Make to boost productivity and innovation. Offers live classes, personalized consulting, and certified workshops tailored to each sector. With a focus on real-world application and digital transformation, she helps professionals integrate AI effectively and achieve measurable results.

14.20 – 15.00

SALA NERJA-JEREZ



SEGUIMIENTO COMERCIAL PARA ACADEMIAS DE INGLÉS: IMPLANTACIÓN DE UN FUNNEL DE VENTAS REAL Y EFECTIVO. David Canales

Las recepciones de las Academias de Inglés, en su mayoría, son un mar de Post – It, WhatsApps, llamadas y visitas atendidas con muy poca estrategia y un seguimiento comercial nulo. David Canales, CEO de Englody, nos expondrá cómo debe ser el circuito comercial que toda Academia de Inglés debe poseer, desde que entra el lead hasta que se convierte en una matrícula. Mediante ejemplos reales de sus Academias, David mostrará cómo y de qué forma conseguirlo.



David Canales, CEO de Englody y gerente de English Factory, expondrá a los asistentes su modelo de gestión de profesorado, basado en su experiencia de 13 años gestionando una de las Academias de Inglés más grandes del país y de haber formado a más de 200 directores y gerentes de otras Academias de Inglés de toda España.

15.00 / 16.15: Lunch

16.15 – 16.30

SALA NERJA-JEREZ

TRINITY
COLLEGE LONDON

PRESENTACION TRINITY. Frederic Borne

16.30 – 17.15

SALA NERJA-JEREZ

**TIKTOK. LA NUEVA ERA DE VISUALIZACIÓN DE MARCA PARA TU ACADEMIA.
CASO REAL DE ÉXITO: NESH.**

Las redes sociales como TikTok e Instagram se han convertido en los canales más poderosos para conectar, viralizar y hacer crecer las empresas, en nuestro caso, nuestras Academias de Idiomas. En esta ponencia, Nesh compartirá su experiencia creando comunidad y presencia digital en redes sociales y David Canales, CEO de Englody, aportará la estrategia empresarial sobre cómo las Academias pueden sacar partido de dichas herramientas y cómo crear embudos de venta eficaces y reales. Y como siempre, mostrando y demostrando todo con números y casos reales.



17.15 – 17.40

SALA NERJA-JEREZ

INNOVACIÓN Y ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO EN INGLÉS E INFANTIL.
Sonia Oliver / Javier Lallana



Sonia y Javier mantendrán una charla que combinará educación y negocio, y que dará una visión a las academias sobre cómo innovar y crecer su matriculación en edades tempranas independientemente del método educativo o los materiales propios con los que cuente cada centro). Será un formato entrevista en el que conversarán entre ellos y/o con los asistentes para tratar temas como:

- Cuantificar y comparar el valor de tu inversión en marketing en tus líneas de negocio.
- Estrategias educativas que permiten motivar el aprendizaje entre el niño y docente.
- Cómo concienciar y justificar a las familias el valor de matricular en infantil.
- Qué procesos de fidelización puedes implementar para aumentar tu matriculación.
- Cómo se debe enfocar las edades tempranas hacia un marketing más experiencial.



Sonia Oliver. Directora de Innovación de Great Little People. Maestra de Educación Infantil y Primaria con más de 8 años de experiencia diseñando materiales y estrategias educativas especializadas en inglés para educación infantil, formación a docentes y procesos de conexión entre el centro y el hogar para involucrar a las familias en el aprendizaje.

Javier Lallana. CEO y fundador de Great Little People. Ingeniero de telecomunicaciones con experiencia emprendiendo en escuelas infantiles bilingües, academias de inglés. Ha fundado el método GLP que ya está presente en más de 400 centros educativos en España y Latinoamérica, y ha sido consultor y mentor de varias startups en el sector educativo.

17.40 – 18.00

SALA NERJA-JEREZ

CONCLUSIONES