

Catàleg de formació per a empreses i persones emprenedores

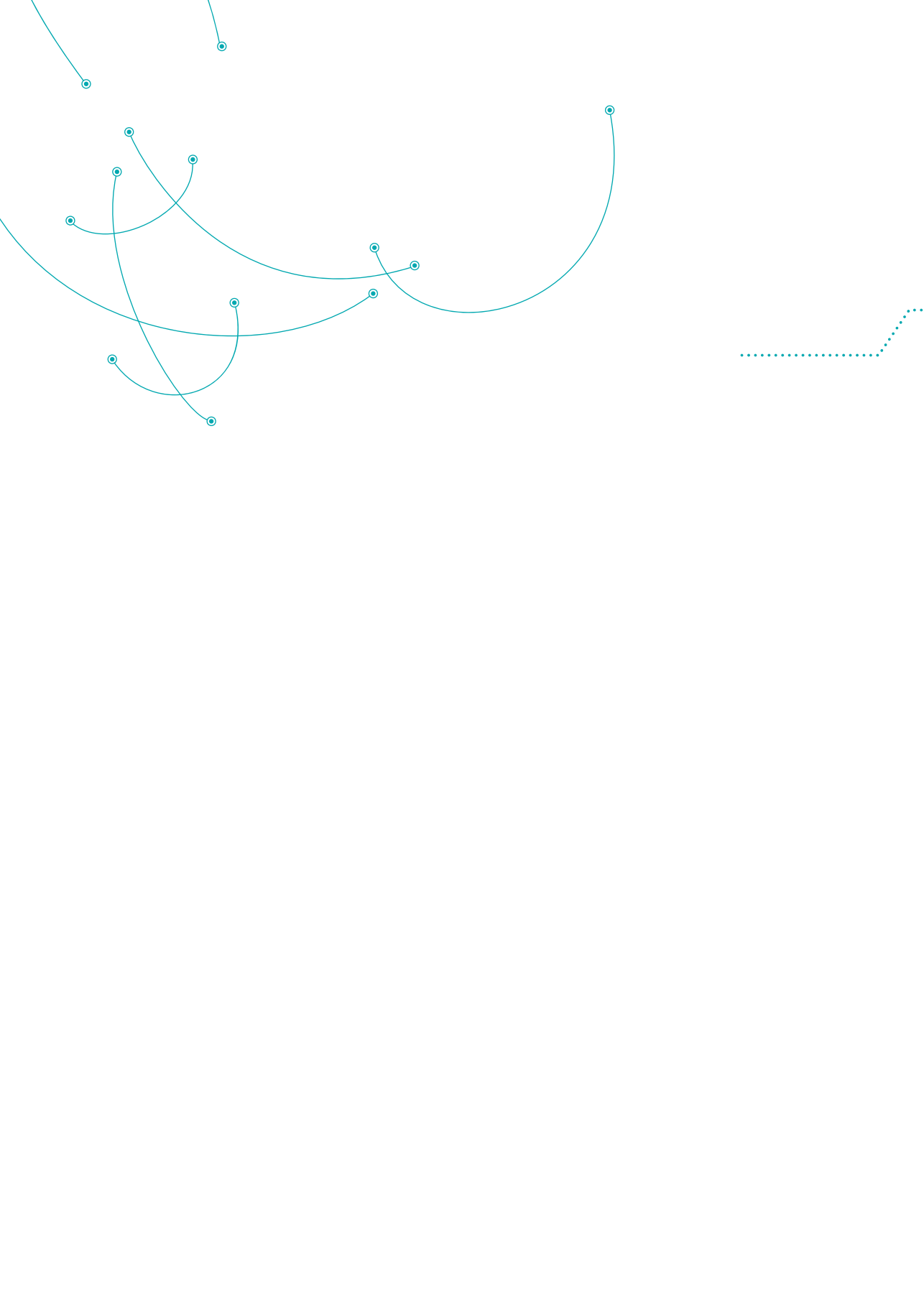
— 2020

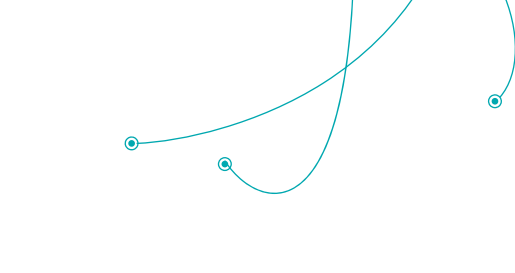


Diputació
Barcelona



Ajuntament de L'Hospitalet





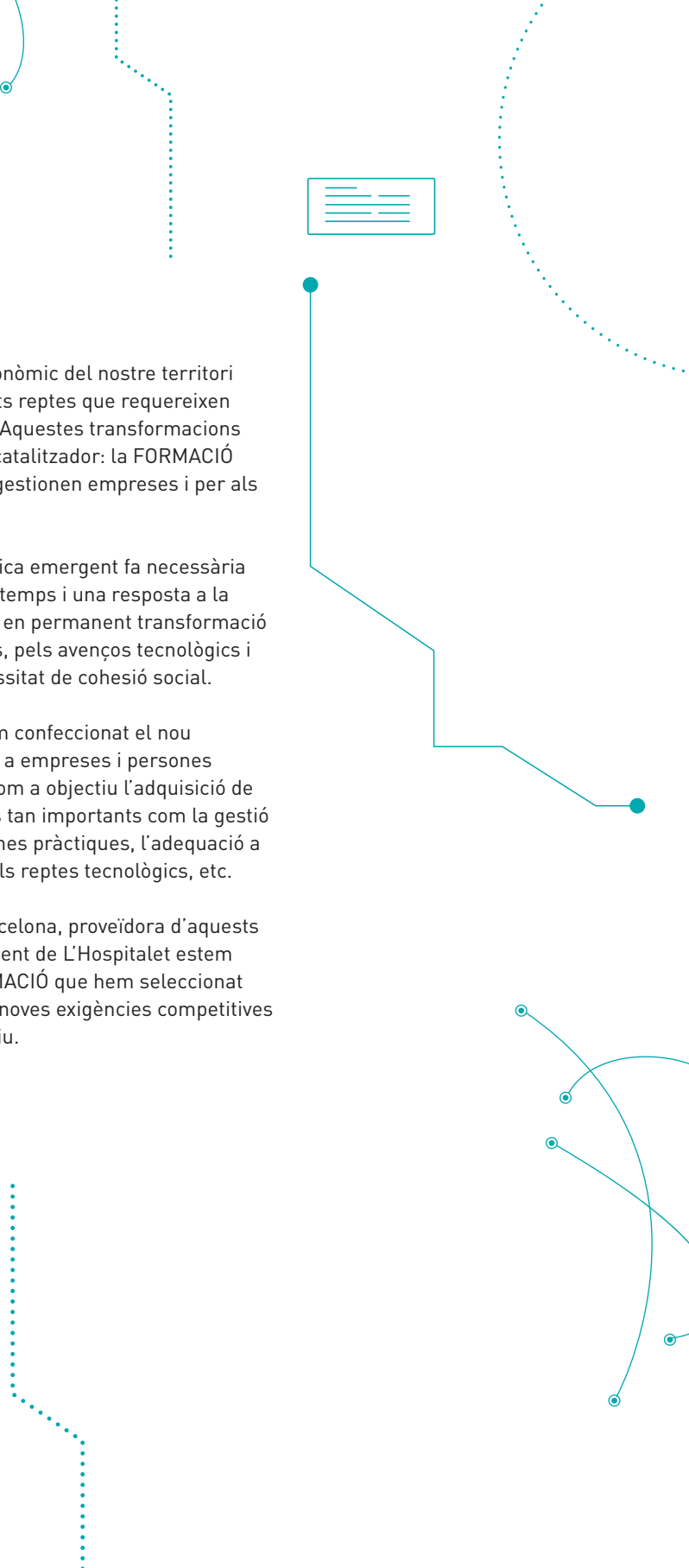
El desenvolupament econòmic del nostre territori ens situa davant de molts reptes que requereixen noves transformacions. Aquestes transformacions necessiten un element catalitzador: la FORMACIÓ per a les persones que gestionen empreses i per als emprenedors.

La nova realitat econòmica emergent fa necessària una adequació als nous temps i una resposta a la demanda d'una societat en permanent transformació i afectada, cada cop més, pels avenços tecnològics i amb una profunda necessitat de cohesió social.

Amb aquest esperit, hem confeccionat el nou Catàleg de formació per a empreses i persones emprenedores, que té com a objectiu l'adquisició de coneixements en àmbits tan importants com la gestió d'organitzacions, les bones pràctiques, l'adequació a l'economia sostenible, els reptes tecnològics, etc.

Tant la Diputació de Barcelona, proveïdora d'aquests recursos, com l'Ajuntament de L'Hospitalet estem convençuts que la FORMACIÓ que hem seleccionat ajudarà a fer front a les noves exigències competitives del nostre teixit productiu.

Rocío Ramírez Pérez
Tinenta d'Alcaldia



CALENDARI DE FORMACIONS

Imatge personal + actitud = Influència i venda		27 febrer	Pàg. 6-7
Coneix quines tecnologies i xarxes socials et poden ajudar a difondre la teva marca personal i el teu negoci		3 → 5 març	Pàg. 8-9
Treballa a casa. Com m'organitzo?		10 març	Pàg. 10-11
Decàleg de bones pràctiques per sobreviure els primers anys de vida de l'empresa		31 març → 02 abril	Pàg. 12-13
Com fer l'estudi de mercat de la teva idea de negoci		30 abril	Pàg. 14-15
Com posar el preu als meus productes o serveis		5 maig	Pàg. 16-17
L'economia col·laborativa per a emprenedors. Models de negoci basats en plataformes digitals		7 maig	Pàg. 18-19
Treballador autònom: informa't de totes les obligacions i drets que tens		26 → 28 maig	Pàg. 20-21
<i>Big data</i> per emprendre. No et perdis cap oportunitat de negoci amb eines gratuïtes		7 → 9 juliol	Pàg. 22-23
Vull vendre per internet, però, per on començo? Pautes per començar en el món de l'e-commerce		14 → 16 juliol	Pàg. 24-25
Aspectes fiscals i comptables que els autònoms han de conèixer sobre el seu negoci		17 → 18 setembre	Pàg. 26-27
Vols emprendre amb èxit? De la teoria a la pràctica amb casos reals		23 → 28 setembre	Pàg. 28-29
Com "viure" del teu negoci: les finances personals de la persona emprenedora		29 setembre → 1 octubre	Pàg. 30-31

Presenta els teus impostos per internet i estalvia temps i diners



30 setembre
→ 2 octubre

Pàg. 32-33

Com fer pressupostos per guanyar diners



6 octubre

Pàg. 34-35

La protecció de dades en l'àmbit de l'empresa



8 octubre

Pàg. 36-37

Dona personalitat i credibilitat al teu pla d'empresa



13 → 15
octubre

Pàg. 38-39

Coneix els requisits legals i fiscals de la venda en línia



27 → 29
octubre

Pàg. 40-41

Canvi climàtic. Desafiaments i oportunitats per emprendre en el nou escenari



3 → 5
novembre

Pàg. 42-43

Les 12 úniques maneres de captar clients



10 → 12
novembre

Pàg. 44-45

Cinc estratègies i quatre tècniques infal·libles per fidelitzar els clients



16 → 20
novembre

Pàg. 46-47

Eines gratuïtes al núvol d'internet per gestionar la teva empresa



23 → 27
novembre

Pàg. 48-49

Com concertar visites comercials



10 desembre

Pàg. 50-51

Metodologies àgils per innovar a l'empresa



11 → 15
desembre

Pàg. 52-53

-  Tendència
-  Noves tecnologies
-  Gestió
-  Màrqueting

Imatge personal + actitud = Influència i venda

27
febrer
2020

— Tendència

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Emprenedors que vulguin analitzar i dominar la imatge personal, perquè comuniqui al seu favor, professionalment, i sigui instrument d'influència i venda.

CONSULTORA:

Consol Vilar (Imatge personal i Comunicació corporativa)

EXPERTS:

Consol Vilar

DURADA TOTAL:

4 hores (1 sessió)

HORARI:

10h → 14h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

- La influència de la imatge personal i professional.
- Conèixer la comunicació de la imatge personal professionalment.
- Saber gestionar la pròpia imatge per assolir objectius.



CONTINGUTS:

- Analitzar què i com comunica la imatge personal professionalment.
- El paper i influència de la imatge personal en la:
 - Carta de presentació
 - Identitat
 - Marca personal
- La primera impressió: 7 segons.
- Què cal dominar perquè la imatge personal jugui a favor:
 - Codis de la imatge
 - DAFO - personal i professional
 - Competències
 - Objectius
- Imatge personal: influència i venda professional.
- Feedback i tancament.



Coneix quines tecnologies i xarxes socials et poden ajudar a difondre la teva marca personal i el teu negoci

03 → 05
març
2020

8

— Noves tecnologies

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Emprenedors que estan desenvolupant el seu projecte.

CONSULTORA:

Emili Rodríguez Miras
(Coaching Tecnológico)

EXPERTS:

Emili Rodríguez Miras
Meritxell Farrés García

DURADA TOTAL:

8 hores (2 sessions)

HORARI:

10h → 14h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

- Una formació per descobrir la teva marca personal i com transmetre-la en el món d'internet.
- En una primera part, veurem la potencialitat de tenir una bona marca personal, els seus beneficis i el valor afegit que pot aportar a un emprenedor o negoci.
- Com transformar aquesta marca a internet, xarxes socials i noves tecnologies.
- Repàs de les possibilitats de difusió més habituals per internet perquè l'emprenedor pugui decidir quina li pot ser més útil.
- Resoldre dubtes sobre temes tecnològics i possibles vies de difusió dels seus projectes a través de les noves tecnologies i xarxes socials.

CONTINGUTS:

→ Sessió 1

— OBJECTIUS:

- Es treballarà la marca personal i la seva difusió per internet.

— CONTINGUTS:

- La marca personal en persones i empreses.
- Què transmet la nostra marca.
- Descobrir talents i el que ens fa diferents.
- Transformar la nostra marca al món digital.
- El nostre enemic: paràlisi per anàlisi.
- Transformar problemes en oportunitats.
- Exemples inspiradors.

- La tecnologia ho canvia tot.
- Definir una estratègia tecnològica i no tecnològica per transmetre la nostra marca.
- *Elevator pitch tecnològic*: com explicar qui som i què fem responent quatre preguntes i en 160 caràcters.

→ Sessió 2

— OBJECTIUS:

- En aquesta sessió els emprenedors podran conèixer moltes de les eines del món tecnològic que els envolten i que poden ser aplicables als seus negocis.
- Acabada la sessió, els participants tindran els suficients coneixements per prendre la decisió de quines eines volen utilitzar i dominar-les en profunditat en una altra formació o pel seu compte.

— CONTINGUTS:

- El poder de les paraules i la intel·ligència emocional a les xarxes socials.
- Xarxes socials horitzontals massives on transmetre la nostra marca: Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest, etc.
- En les xarxes socials verticals pot ser que hi hagi els teus millors clients.
- Registrar noms de domini per a la nostra web i de correu.
- Presència a través d'una web, un blog o tots dos. Quina plataforma utilitzar i recomanacions.
- Què hauria de tenir en compte per vendre a internet. Com s'ha de fer?
- No a la síndrome del web en blanc. Eines per poder fluir davant la pantalla i generar continguts amb més facilitat.
- D'on treure les fotos?
- Youtube i vídeo màrqueting, per reforçar la teva marca.
- Virilitza la teva marca gràcies a les infografies. Fes-ho de forma fàcil.
- Registrar en línia els nostres textos, fotos i vídeos en el Registre de la Propietat Intel·lectual i la marca a l'Oficina de Patents i Marques.

Treballa a casa. Com m'organitzo?

10
març
2020

— Tendència

10

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprenedores que tinguin un projecte empresarial, no necessàriament formalitzat a través d'un pla d'empresa, i que treballin des de casa.

CONSULTORA:

Elisenda Porras González
(Enprogress)

EXPERTS:

Elisenda Porras González
Montse Faus Griera

DURADA TOTAL:

4 hores (1 sessió)

HORARI:

10h → 14h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

- Entendre les 24 hores del dia com una totalitat, de la mateixa manera que la persona és només una per fer totes les coses que fa al dia.
- Sembla que treballar a casa sigui el somni de moltes persones, però també s'ha de saber posar ordre en la conciliació per tal que no esdevingui un malson.
- Aparentment és senzill i ho és. Tanmateix, com viu el nostre entorn aquest fet? Respecta el nostre espai, els nostres horaris? I nosaltres, ho fem?
- Treballarem les eines i els recursos que ens permetran gaudir dels avantatges de poder treballar a casa.
- L'objectiu d'aquesta sessió és:
 - Identificar els objectius que es volen aconseguir.
 - Ser capaços d'ajustar-nos al temps real disponible a la nostra feina.
 - Reconèixer el rellotge biològic personal, adaptat a la realitat per ser al màxim productiu.
 - Planificar segons el dia a dia personal i real, no el desitjat.
 - Reconèixer els nostres horaris particulars amb relació al tipus de feina que desenvolupem.
 - Com encabir el nostre entorn personal i familiar perquè no resultin lladres de temps.
 - Aprendre a gaudir del millor de treballar a casa.

CONTINGUTS:

- Minuts i diners, quant val el nostre temps?
- Quantes persones soc?
- Espai físic i espai mental.
- Exemples reals de persones que aprofiten al màxim el seu temps.
- Algunes eines que ens poden ajudar a rendibilitzar al màxim el nostre dia a dia (mapes mentals, app...).
- Els lladres del temps.
- Què és la conciliació.
- El despatx a casa: un espai comú?



Decàleg de bones pràctiques per sobreviure els primers anys de vida de l'empresa

31 → 02
març/abril
2020

— Gestió

12

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprenedores que tinguin un projecte o una idea empresarial.

CONSULTORA:

Eulàlia Balañà Quintero (EBCCE)

EXPERTS:

Eulàlia Balañà

DURADA TOTAL:

8 hores (2 sessions)

HORARI:

9:30h → 10:30h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

Les sessions del 'Decàleg de bones pràctiques per sobreviure els primers anys de vida de l'empresa' estan basades en un estudi realitzat a 30 empreses de Molins de Rei i tenen com a objectiu explicar i transmetre les claus que han permès la supervivència d'aquestes empreses durant més de cinc anys.

- Orientació al mercat: tenir experiència en el sector d'activitat de l'empresa, tenir ofici i conèixer el producte o servei, i estar orientat al mercat. Conèixer la competència.
- Capacitat comercial: capacitat de sortir a vendre el producte o servei en qualsevol moment o circumstància.

→ Sessió 2

— OBJECTIU:

- En la segona sessió explicarem les altres cinc bones pràctiques que ens permetran analitzar l'empresa o idea empresarial des d'un punt de vista quantitatiu.

— CONTINGUTS:

- Inversió inicial i fons de maniobra: per iniciar el negoci, fa falta començar les activitats amb una inversió inicial mesurada, i per continuar i consolidar-se, fa falta disposar de finançament que no impliqui una càrrega gaire elevada.
- Control de la gestió.
- Obtenció de beneficis: tenir beneficis del negoci suposa generar i guanyar diners, amb transparència i integritat. Conèixer els números, el marge i la tresoreria. Disposar d'un sou mínim cada mes per als socis i sòcies treballadores.
- Innovar: estar obert a fer canvis en la forma de fer les coses, en l'organització de l'empresa, en els productes i serveis que es comercialitzen, en l'atenció als clients. Explorar i introduir noves tecnologies, obrir nous mercats.
- Col·laborar per créixer i consolidar-se: unir esforços, coneixements i recursos per mantenir-se i créixer.

CONTINGUTS:

→ Sessió 1

— OBJECTIU:

- En la primera sessió explicarem cinc de les deu bones pràctiques amb exemples concrets, basades en el perfil de la persona emprenedora i la seva orientació al mercat.

— CONTINGUTS:

- Crear per oportunitat de negoci: crear l'empresa perquè es detecta una oportunitat de negoci, no com opció per deixar d'estar en situació d'atur.
- Lideratge i empenedoria: ser molt proactiu. Ser el motor de l'empresa, ser-ne el responsable de totes les decisions que es prenen, tant de les positives com de les negatives.
- Esforç, treball i constància: la dedicació al negoci és constant i completa; es manté el ritme en tot moment i amb visió a mig i llarg termini, amb paciència.

Com fer l'estudi de mercat de la teva idea de negoci

30
abril
2020

— Màrqueting

14

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprenedores que tinguin un projecte o una idea empresarial o petites empreses que comencin la seva activitat.

CONSULTORA:

Eulàlia Balañà Quintero (EBCCE)

EXPERTS:

Eulàlia Balañà

DURADA TOTAL:

4,5 hores (1 sessió)

HORARI:

9:30h → 14h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

La sessió d'estudi de mercat consisteix a proporcionar una metodologia que permeti recollir totes les dades necessàries per facilitar la presa de decisions.

Expliquem quina és la informació crítica, quines fonts d'informació hi ha disponibles i fem possible una anàlisi àgil, ràpida i molt útil, per tal de quantificar el mercat, definir els nostres clients i així poder prendre les mesures més adequades per determinar la viabilitat de la idea de negoci.

És el primer pas!

CONTINGUTS:

→ Sessió 1

- Introducció
 - Qui són els meus clients?
- Què vol dir viabilitat? Val la pena la meua idea de negoci?
 - Viabilitat legal, tècnica, econòmica, comercial, financera, social.
- Què vol dir mida del mercat? Quina és la mida crítica del mercat.
 - Com la calculo?
 - Els vuit mètodes per calcular la mida del mercat.
- Les fonts d'informació:
 - On trobo la informació que necessito.
 - Adreces útils d'internet.
 - L'enquesta: exemples.
 - Google com a font d'informació.
- Conclusions



Com posar el preu als meus productes o serveis

05
maig
2020

— Màrqueting

16

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprenedores que tinguin un projecte o una idea empresarial o petites empreses que comencin la seva activitat.

CONSULTORA:

Eulàlia Balañà Quintero (EBCCE)

EXPERTS:

Eulàlia Balañà

DURADA TOTAL:

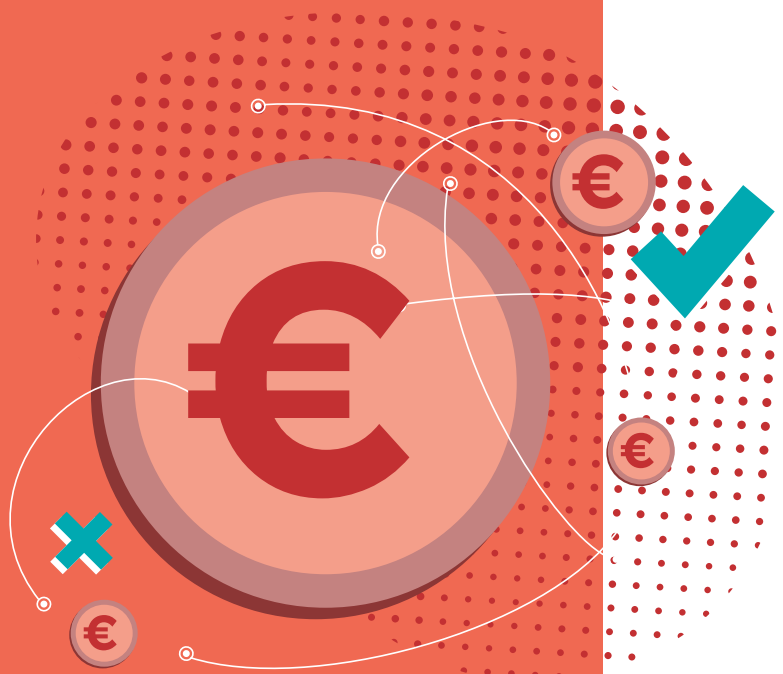
4,5 hores (1 sessió)

HORARI:

9:30h → 14h

LLOC:

Gornal Activa

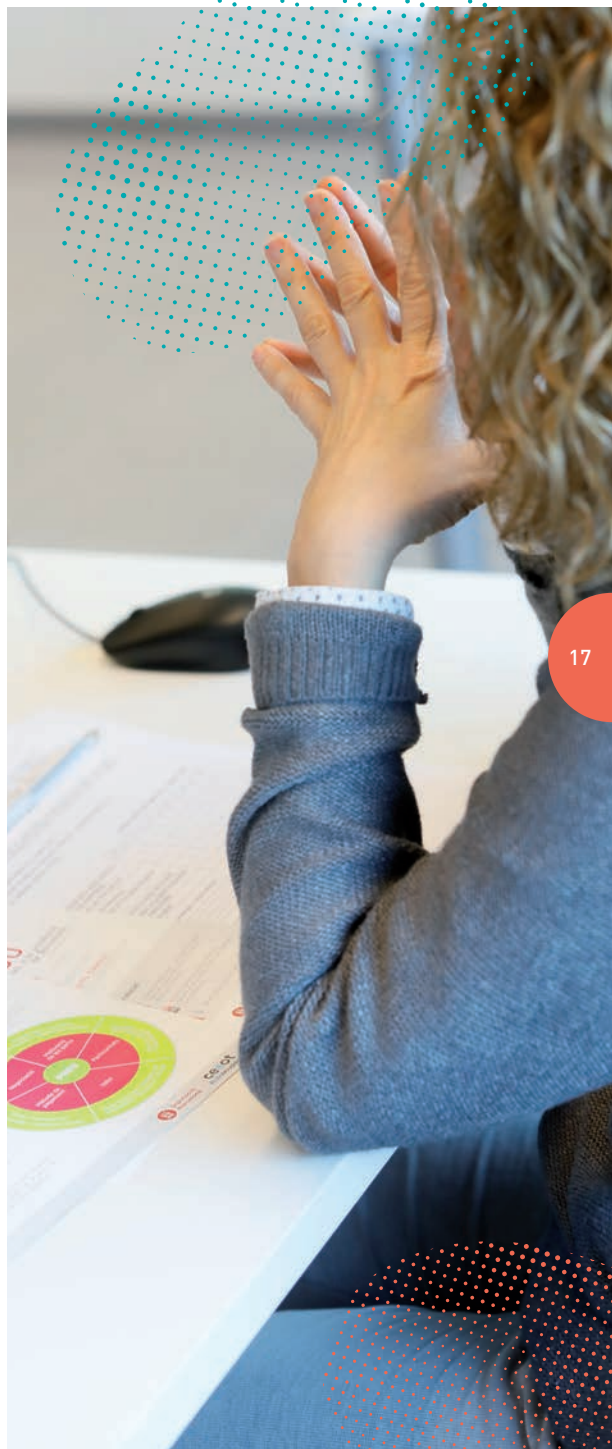


OBJECTIUS:

- **Aprendre a aplicar diferents sistemes per determinar el preu de venda, entendre les fórmules per fixar els preus dels productes o serveis i calcular el marge brut comercial. Aquesta decisió és determinant en la viabilitat de la idea de negoci.**
- **Entendre com es fixen els preus dels productes o serveis.**
- **Compendre la importància del marge.**

CONTINGUTS:

- **Introducció:**
 - Com fixem el preu?
 - Vuit passos per fixar el preu.
- **Marge brut comercial:**
 - Què és el marge brut comercial.
 - Com es calcula.
- **Fórmules per fixar el preu:**
 - Increment sobre el cost
 - Multiplicador
 - Marge sobre el preu de venda
- **Com afecta el preu a la viabilitat de la meua idea?**
 - Imatge
 - Punt d'equilibri
 - Pla de tresoreria
- **Gestió del negoci en funció dels marges per seccions o productes.**
- **Casos pràctics d'exemples reals.**



L'economia col·laborativa per a emprenedors. Models de negoci basats en plataformes digitals

07
maig
2020

18

— Noves tecnologies

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprenedores que tinguin un projecte empresarial, no necessàriament formalitzat a través d'un pla d'empresa.

CONSULTORA:

OuiShare España

EXPERTS:

Albert Cañiguer
Anna Manzanedo
Lucía Hernández

DURADA TOTAL:

4 hores (1 sessió)

HORARI:

10h → 14h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

L'economia col·laborativa o de plataformes s'ha consolidat ràpidament com una innovació socioeconòmica que està afectant tots els sectors productius (turisme, mobilitat, finances, educació, etc.).

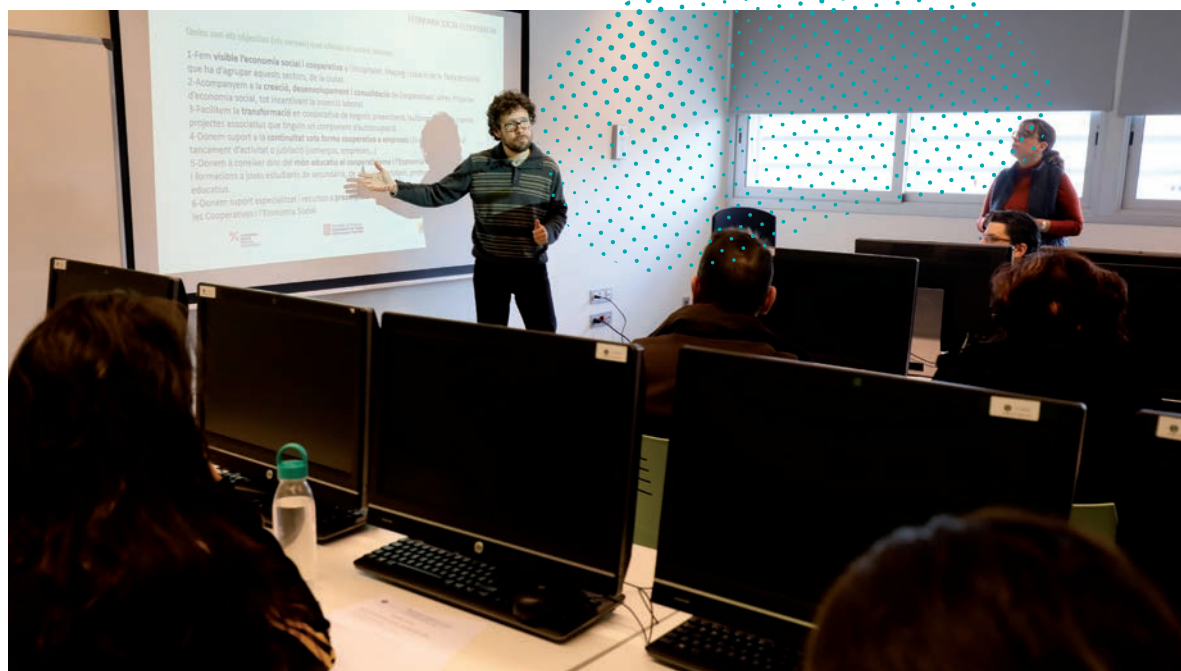
Aquesta sessió explica les oportunitats i els reptes que implica per a les persones emprenedores iniciar un projecte basat en una plataforma digital i la creació d'una comunitat d'usuaris al seu voltant.

Els propòsits principals de la sessió són:

- **Conèixer els conceptes bàsics de l'economia col·laborativa.**
- **Comprendre els models de negoci basats en plataformes.**
- **Veure eines per desenvolupar plataformes.**

CONTINGUTS:

- Conceptes bàsics d'economia col·laborativa i exemples en diversos sectors: mobilitat, turisme, finances, etc.
- Factors clau en la creació d'una plataforma: la idea, la tecnologia, la comunitat i la confiança.
- Models de negoci de les plataformes digitals.
- Models de governança de les plataformes
- Reptes que planteja el model. Reptes de negoci. Reptes legals.
- Eines gratuïtes per al desenvolupament de plataformes: ShareTribe i Platform Design Toolkit.
- Debat.



Treballador autònom: informa't de totes les obligacions i drets que tens

26 → 28
maig
2020

— Gestió

20

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Emprenedors que encara no han iniciat la seva activitat.

CONSULTORA:

Unió de Treballadors Autònoms de Catalunya (CTAC)

EXPERTS:

Sandra Zapatero Zapata
Vanessa López Pocostales

DURADA TOTAL:

6 hores (2 sessions)

HORARI:

10h → 13h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

El 20 d'octubre del 2007 es va publicar la nova llei de l'Estatut del treball autònom. Fruit d'aquesta publicació s'ha desplegat tot un seguit de normes, lleis, reials decrets i ordres que van millorant cada dia el treball autònom. Gran part d'aquesta normativa no es coneix, donada la seva especificitat i escassa publicació de la mateixa.

L'objectiu és donar a conèixer de forma global la figura de l'empresari individual o treballador autònom, des de totes les òptiques, analitzar tots els seus drets i obligacions i incidir en els ajuts, beneficis fiscals i de seguretat social.



CONTINGUTS:

→ Sessió 1

— OBJECTIU:

- Donar a conèixer la figura de l'empresari individual: obligacions i tràmits de constitució.

— CONTINGUTS:

- Anàlisi de la figura de l'empresari individual: avantatges i inconvenients amb relació a altres formes jurídiques.
- Coneixement de les obligacions i tràmits de constitució de l'autònom des d'un vessant pràctic, per tal que la persona emprenedora pugui gestionarlos per si mateixa.

→ Sessió 2

— OBJECTIU:

- Abast de la llei de l'Estatut del treball autònom.

— CONTINGUTS:

- Estar informat de la llei de l'Estatut del treball autònom i totes les normes que la desenvolupen, tot incidint, mitjançant exemples, en l'aplicació pràctica de les novetats d'on més fruit es pot extreure.
- Coneixement dels principals ajuts, subvencions, beneficis fiscals i bonificacions de la seguretat social.
- Pautes en la formació i gestió d'impagats.

Big data per emprendre. No et perdis cap oportunitat de negoci amb eines gratuïtes

07 → 09
juliol
2020

— Noves tecnologies

22

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprenedores que vulguin aprofitar les oportunitats que apareixen en l'entorn competitiu, així com reaccionar de manera anticipada als competidors als canvis que es produeixen, en base a l'explotació del *big data* i les dades obertes.

CONSULTORA:

Novatec Advisors, SL

EXPERTS:

Xavier Gallardo Rodriguez

DURADA TOTAL:

8 hores (2 sessions)

HORARI:

10h → 14h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

- Permetre als participants identificar, per mitjà del *big data* i les dades obertes, les oportunitats de negoci que es poden generar dins el gran volum de dades accessibles per internet.
- Dotar-los de les pautes metodològiques i d'un conjunt d'eines i de programari de codi obert (gratuït o de baix cost) eminentment pràctic que els permetin fer-ho de manera senzilla, automàtica, i sense cost o a un cost molt baix.

CONTINGUTS:

→ Sessió 1

— OBJECTIU:

- Identificar què és i quines són les oportunitats del *big data* i les dades obertes per les persones emprenedores, identificar quines són les fonts d'informació clau disponibles per l'entorn concret del negoci, seleccionar les més adients i gestionar l'accés als recursos d'informació disponibles.

— CONTINGUTS:

- *Big data* i dades obertes: què són i com se'ls pot treure profit.
- Recursos d'informació de l'entorn competitiu (empresarial, financer, sectorial i de mercats, científic i tecnològic, patents i marques, subvencions, concursos públics, etc.).

- Eines i estratègia per vigilar oportunitats i amenaces de l'entorn competitiu (paraules clau, cercadors temàtics, base de dades, alertes, etc.).

→ Sessió 2

— OBJECTIU:

- Identificar, entendre i practicar les diferents eines i metodologies per monitorar i capturar de manera automàtica les informacions rellevants de l'entorn amb recursos de codi obert gratuïts o de baix cost, i utilitzar-les per identificar qualsevol oportunitat o amenaça que aparegui en el seu entorn competitiu.

— CONTINGUTS:

- Captura totes les informacions que t'interessen. Eines de codi obert de captura de dades automàtiques (RSS, alertes, watchers, etc.).
- Processa i analitza oportunitats i amenaces. Eines de codi obert de processat i anàlisi de dades automàtiques (quadres de comandament, processat automàtic d'informacions, *potions*, etc.).
- Sintetitza, difon i extreu valor de la vigilància. Eines de codi obert de síntesi i distribució d'informacions (generació de butlletins, intranets, portals, *triggering*, etc.).

Tant en la sessió 1 com en la sessió 2 de l'activitat, es combinarà el coneixement de la metodologia i les diferents eines, amb la pràctica in situ per l'aplicació als casos i interessos de l'entorn concret de cada empresa.

Vull vendre per internet, però, per on començo? Pautes per començar en el món de l'e-commerce

14 → 16
juliol
2020

24

— Noves tecnologies

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Comerciants tradicionals i empreses que s'estiguin plantejant obrir nous canals de venda a través de la xarxa.

CONSULTORA:

Seminaris i Formació, SLU

EXPERTS:

Josep Alberti i Pradera

DURADA TOTAL:

8 hores (2 sessions)

HORARI:

10h → 14h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

La venda en línia és una nova oportunitat (i amenaça) per al comerciant. L'objectiu principal serà aprendre els conceptes bàsics per tenir una botiga en línia, especialment des del punt de vista estratègic i de màrqueting, i ajudar l'empresa a saber escollir eines i proveïdors, alhora que pugui conèixer les principals tècniques per donar visibilitat a la botiga en línia i crear un nou canal de venda.

CONTINGUTS:

→ Sessió 1

— OBJECTIU:

- Conèixer el funcionament de l'e-commerce i aconseguir saber què és el que em convé per fer la meva botiga en línia.

— CONTINGUTS:

- Estratègia inicial: un canal en si o un complement de la meva botiga física?
 - Conceptes bàsics. Introducció al màrqueting digital.
 - Qui és el meu client? B2B, B2C, etc.
 - En tinc prou amb una botiga en línia? Quina mena de botiga?
 - Com saber escollir el meu proveïdor d'internet.
- Què fa l'usuari quan vol comprar per internet?
- Especialització, paraules clau de cerca, funcionament dels cercadors SEO i complement amb anuncis en línia: SEM.

- Com escollir paraules clau?
- On cal posar les paraules clau?

- De quines eines disposo per fer la meva botiga en línia?
 - Prestashop: possiblement l'eina més fàcil i assequible. Mòduls.
 - Altres eines: OS Commerce, Magento, Shopify, PuntCentric, etc.
 - La importància de l'adaptació a les tablets i telèfons mòbils: plantilles.

→ Sessió 2

— OBJECTIU:

- Saber com donar-me a conèixer a través de la xarxa i com solucionar el procés de venda en línia.

— CONTINGUTS:

- El pla de màrqueting en línia: què fer per aconseguir visites i, per tant, nous usuaris?
 - e-mail màrqueting per als nostres usuaris registrats.
 - Màrqueting de continguts.
 - Campanyes de publicitat: SEM, Facebook, *display* màrqueting.
 - Què fer a les xarxes socials per a la meva botiga?
 - Concursos, apps, i altres ginys.
 - Interacció amb els usuaris i reputació en línia.
- La usabilitat: un cop ja tinc un visitant, què fer perquè acabi comprant. Conversió.
- La logística: el maldecap després de la venda.
 - Empreses de paqueteria. Tracking. Temps d'entrega.
 - Servir a botigues *offline*, punt de recollida.
- Les eines d'analítica.
 - La base per incrementar les vendes futures.

Aspectes fiscals i comptables que els autònoms han de conèixer sobre el seu negoci

17 → 18
setembre
2020

— Gestió

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Empresaris individuals, autònoms, professionals independents amb la seva empresa en funcionament, que tinguin interès a conèixer i actualitzar els aspectes fiscals que afecten al seu negoci i a resoldre dubtes sobre la temàtica en qüestió. Personal treballador de departaments fiscals que tinguin interès a aprofundir en la matèria i actualitzar-se.

CONSULTORA:

Yolanda Presa Alamillos (ypaproject)

EXPERTS:

Yolanda Presa Alamillos

DURADA TOTAL:

8 hores (2 sessions)

HORARI:

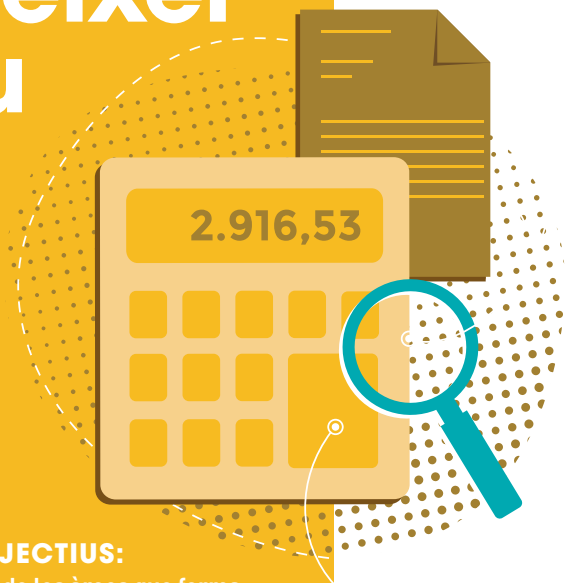
10h → 14h

LLOC:

Gornal Activa

OBJECTIUS:

Una de les àrees que forma part de la gestió del dia a dia i sobre la qual la persona empresària ha de tenir coneixements, és l'àrea fiscal. D'altra banda, els governs van introduint canvis normatius que incideixen directament en el càlcul dels impostos. Per això, l'objectiu del taller és acostar la mecànica dels impostos als petits empresaris, per tal que, a través de la pràctica, coneguin millor el seu contingut i puguin realitzar de forma independent o amb els seus gestors una millor planificació de la tributació.



CONTINGUTS:

→ Sessió 1

— OBJECTIUS:

- Que totes les persones participants entenguin el contingut de les declaracions d'IRPF que hauran de presentar a l'Agència Tributària (models 130 i 131), a través de casos pràctics amb els quals es trobin identificades.
- Que totes les persones participants actualitzin els seus coneixements en matèria de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques.

— CONTINGUTS:

- Aspectes fiscals pràctics de l'Impost sobre la Renda de les Persones Físiques.
- Casos pràctics d'estimació directa simplificada d'IRPF:
 - Quin és el contingut i com s'emplenen els llibres registres en estimació directa simplificada atenent a la normativa de l'IRPF.
 - Quin és el contingut i com s'emplena el model 130 d'un empresari individual.
 - Quin és el contingut i com s'emplena el model 130 d'un professional amb retencions.
- Casos pràctics d'estimació objectiva (mòduls d'IRPF):
 - Quin és el contingut i com s'emplenen els llibres registres en estimació objectiva atenent a la normativa de l'IRPF.
 - Com es calcula un mòdul d'IRPF.
 - Quin és el contingut i com s'emplena el model 131.
- Anàlisi comparativa entre els dos règims: què m'interessa més, tributar per estimació directa o per mòduls?

→ Sessió 2

— OBJECTIUS:

- Que totes les persones participants entenguin el contingut de les declaracions

d'IVA que hauran de liquidar amb l'Agència Tributària (models 303 i 390), a través de casos pràctics amb els quals es trobin identificades.

- Que totes les persones participants actualitzin els seus coneixements en matèria de l'Impost sobre el Valor Afegit.

— CONTINGUTS:

- Aspectes fiscals pràctics de l'Impost sobre el Valor Afegit.
- Casos pràctics de règim general d'IVA:
 - Quin és el contingut i com s'emplenen els llibres registres en règim general atenent a la normativa de l'IVA.
 - Quin és el contingut i com s'emplena el model 303 en tres situacions: amb operacions interiors, amb inversió del subjecte passiu i amb prorrata.
 - Quin és el contingut i com s'emplena el model 390.
 - Especial referència als passos per reclamar un IVA declarat i no cobrat.
- Casos pràctics de règim especial simplificat (mòduls d'IVA):
 - Quin és el contingut i com s'emplenen els llibres registres en règim especial simplificat atenent a la normativa de l'IVA.
 - Com es calcula un mòdul d'IVA.
- Quin és el contingut i com s'emplena el model 303.
- Anàlisi comparativa entre els dos règims: què m'interessa més, tributar per règim general o per mòduls?
- Casos pràctics de règim especial simplificat (mòduls d'IVA):
 - Quin és el contingut i com s'emplenen els llibres registres en règim especial simplificat atenent a la normativa de l'IVA.
 - Com es calcula un mòdul d'IVA.
- Quin és el contingut i com s'emplena el model 303.
- Anàlisi comparativa entre els dos règims: què m'interessa més, tributar per règim general o per mòduls?

Vols emprendre amb èxit? De la teoria a la pràctica amb casos reals

23 → 28
setembre
2020

— Gestió

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprenedores, empresaris i professionals que tinguin un projecte per implantar i vulguin disposar d'una guia pràctica del que s'ha de fer per tenir èxit en el seu plantejament i execució.

CONSULTORA:

Miquel Sacristán Esteban
(MSE Consultors)

EXPERTS:

Miquel Sacristán Esteban
Núria Soriano Mas

DURADA TOTAL:

8 hores (2 sessions)

HORARI:

10h → 14h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

Donar les pautes per tenir èxit en la posada en marxa de nous projectes, i revisar tot el que la teoria ens diu que hem de fer. Paral·lelament, identificar les activitats clau que han fet en la pràctica alguns casos d'èxit.

CONTINGUTS:

→ Sessió 1: Emprenedor, empresa, idea, oportunitat, mercat i client

— OBJECTIUS:

- Donar a conèixer, des de la pràctica de projectes d'èxit, les pautes que ha de tenir tot emprenedor d'un projecte que s'ha d'implantar en el mercat.
- Tenir clar que estem davant d'una oportunitat de negoci real.
- Identificar amb absoluta claredat el mercat i el client.

— CONTINGUTS:

- Perfil de l'emprenedor: el teòric, el pràctic.
 - El que he sigut i el que vull fer m'implica com de pràctic he de ser.
- Crear l'empresa: a la pràctica, què?
 - Teòricament com l'he pensat i realment què hauria de ser.
- La meua idea, el meu projecte, el producte, el servei.
 - Teòricament tot és una oportunitat de negoci, però a la pràctica, ho continues pensant? Quina resposta: sí o no?, actua.

- El mercat. Qui és el teu client?
 - A la teua proposta de valor teòrica li passes la tisora i identificaràs la real.
 - Teòricament tindràs milers de clients, però a la pràctica no comencis fins que no puguis presentar els 10 primers.

→ Sessió 2: El que compta és el model de negoci. Com faràs caixa amb el teu producte?

— OBJECTIUS:

- Saber definir el teu model de negoci real, no teòric, i que el podràs portar a la pràctica.
- Identificar amb claredat les fonts d'ingressos. Com i quan es fa la caixa en el teu negoci?

— CONTINGUTS:

- El model de negoci. Molta teoria, molts models, però el teu projecte té el teu model.
- Preus, procés d'adquisició, cost d'adquirir un client, valor d'un client.
- Concreta el teu model en el Business Model Canvas.
- La gestió financera del projecte: una prioritat estratègica, moltes vegades oblidada perquè ens fa respecte.
 - Inversions, finançament, estructura adequada.
 - Com ens presentem a tercers per gestionar el finançament.
- L'execució del projecte, sempre la clau de l'èxit del projecte.
- Què se'ns ha de quedar? Els 10 manaments del emprenedor.

Com “viure” del teu negoci: les finances personals de la persona emprenedora

29 → 01
setembre/
octubre
2020

— Gestió

30

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones que s'estan
plantejant iniciar una
activitat.

CONSULTORA:

Conti Economia, SL

EXPERTS:

Eduard Conti Batlle

DURADA TOTAL:

8 hores (2 sessions)

HORARI:

10h → 14h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

Millorar el coneixement, la capacitat de planificació i la confiança de les persones emprenedores en la gestió de la seva economia i, d'aquesta manera, contribuir a millorar el seu benestar personal i els resultats del seu negoci.

CONTINGUTS:

→ Sessió 1

— OBJECTIU:

- Comprendre la relació entre les finances personals i les finances del negoci i la importància de planificar-les de forma coordinada.
- Identificar les necessitats d'ingressos de la nostra economia personal.
- Definir objectius de facturació i benefici que cobreixin aquestes necessitats.

— CONTINGUTS:

- La teva economia personal i el teu negoci.
- Com planificar la teva economia.
- Com marcar objectius d'ingressos.



→ Sessió 2

— OBJECTIUS:

- Adoptar criteris i flexibilitat per afrontar reduccions de despeses.
- Adoptar criteris d'endeutament i estratègies per evitar o afrontar l'excés de deute.
- Saber adaptar-nos als canvis que alteren els nostres plans.
- Definir objectius d'estalvi i inversió a llarg termini i criteris per assolir-los.

— CONTINGUTS:

- Com reduir despeses.
- Com prevenir i gestionar el sobreendeutament.
- Com prevenir i afrontar imprevistos.
- Com definir objectius d'estalvi i de futur.

Presenta els teus impostos per internet i estalvia temps i diners

30 → 02
setembre/
octubre
2020

— Gestió

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

- Empresaris individuals i autònoms professionals independents, que tinguin interès a conèixer la mecànica del seus impostos.
- Empresaris individuals i autònoms professionals independents, que hagin realitzat el taller 'Aspectes fiscals i comptables que els autònoms han de conèixer sobre el seu negoci', i que vulguin aprofundir en la part pràctica de la presentació dels seus impostos.

CONSULTORA:

Yolanda Presa Alamillos
(ypaproject)

EXPERTS:

Yolanda Presa Alamillos

DURADA TOTAL:

8 hores (2 sessions)

HORARI:

10h → 14h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

L'objectiu del taller és que les persones autònomes professionals i les microempreses, a través de casos pràctics, adquireixen una metodologia de registre, càlcul i presentació dels seus models tributaris per internet, per dotar-les d'una major autonomia en la gestió dels impostos i perquè s'estalviïn costos d'administració.

CONTINGUTS:

→ Sessió 1

— OBJECTIUS:

- Aprendre a emplenar el full de càlcul dels llibres registres oficials atenent a la normativa de l'IRPF i de l'IVA.
- Aprendre a presentar per internet els models tributaris trimestrals i anuals de l'IRPF calculats a partir de l'emplenament del full de càlcul dels llibres registres.

— CONTINGUTS:

- Funcionament del full de càlcul dels llibres registres.
- Casos pràctics d'estimació directa simplificada d'IRPF:
 - Càlcul i presentació del model 130.
 - Càlcul i presentació del model 100 (descàrrega de dades fiscals i emplenament de la pàgina 6).
 - Les diferents opcions de pagament (ingrés, aplaçament, etc.).

- Casos pràctics d'estimació objectiva d'IRPF:
 - Càlcul i presentació del model 131.
 - Càlcul i presentació del model 100 (descàrrega de dades fiscals i emplenament de la pàgina 7).

→ Sessió 2

— OBJECTIUS:

- Aprendre a presentar per internet els models tributaris trimestrals i anuals de les retencions, calculats a partir de l'emplenament del full de càlcul dels llibres registres.
- Aprendre a presentar per internet els models tributaris trimestrals i anuals de l'IVA calculats a partir de l'emplenament del full de càlcul dels llibres registres.

— CONTINGUTS:

- Casos pràctics de retencions de treballadors i professionals:
 - Càlcul i presentació del model 111.
 - Presentació del model 190.
- Casos pràctics de retencions d'arrendaments:
 - Càlcul i presentació del model 115.
 - Presentació del model 180.
- Casos pràctics de règim general d'IVA:
 - Càlcul i presentació del model 303.
 - Les diferents opcions de pagament (ingrés, aplaçament, etc.).
 - Presentació del model 390.
 - Presentació del model 347 i 349.
- Casos pràctics de règim simplificat d'IVA:
 - Càlcul i presentació del model 303.
 - Les diferents opcions de pagament (ingrés, aplaçament, etc.).
 - Presentació del model 390.
 - Presentació del model 347 i 349.

Com fer pressupostos per guanyar diners

6
octubre
2020

— Gestió

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprenedores que tinguin un projecte empresarial, no necessàriament formalitzat a través d'un pla d'empresa, i que necessitin aprendre una metodologia per fer els pressupostos als seus clients.

CONSULTORA:

Lourdes Pérez Retamero
(Educaemotions)

EXPERTS:

Lourdes Pérez Retamero

DURADA TOTAL:

4 hores (1 sessió)

HORARI:

10h → 14h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

- **Aprendre a fer pressupostos de venda dels productes o serveis tenint en compte els costos directes, els costos d'estructura, les unitats venudes i el marge ponderat.**
- **Aprendre sistemes per fer pressupostos per aconseguir beneficis.**

CONTINGUTS:

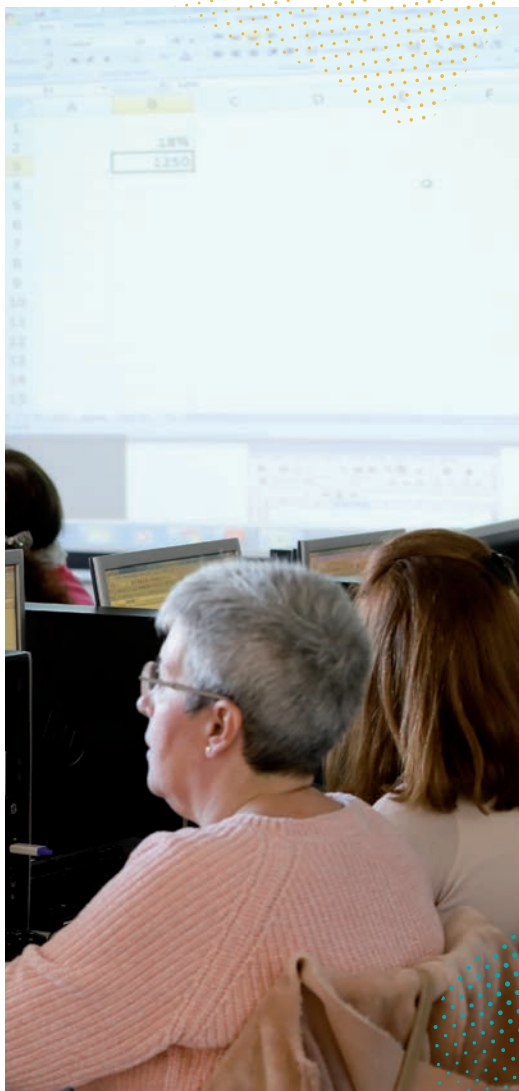
→ Sessió 1

— OBJECTIUS:

- Aprendre a fer pressupostos imputant la totalitat de costos als productes o serveis en funció del volum de les unitats pressupostades.
- Aprendre a valorar els costos directes i els costos d'estructura de l'empresa.
- Aprendre a calcular el marge mínim necessari per tenir benefici i valorar la facturació necessària per cobrir el total de costos.

— CONTINGUTS:

- Com calcular els costos directes i costos d'estructura dels serveis o productes.
- Com calcular el marge brut comercial i el marge ponderat.
- Com fixar el preu de venda de cada producte o servei de forma individual o general.
- Calcular el volum de facturació necessària per cobrir tots els costos de l'empresa.
- Com realitzar els pressupostos dels meus productes o serveis imputant els costos.



La protecció de dades en l'àmbit de l'empresa

08
octubre
2020

— Tendència

36

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprenedores sigui quina sigui la fase del seu projecte emprenedor i empreses ja constituïdes en fase de consolidació i creixement.

CONSULTORA:

Àngels Galiana Arranz

EXPERTS:

Àngels Galiana Arranz

DURADA TOTAL:

5 hores (1 sessió)

HORARI:

9h → 14h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

L'objectiu és tenir coneixement de com s'han de tractar les dades personals que té l'empresa, des del moment que es recullen fins que es cancel·len.

Concretament els objectius de la sessió són:

- **Donar a conèixer què és una dada personal, quin tipus de dades tracta l'empresa i com s'ha de fer el tractament de les dades per no incórrer en responsabilitats.**
- **Donar eines per tal que les persones emprenedores o les empreses puguin saber les clàusules que han d'incorporar en els documents per autoritzar el tractament i saber dissenyar la pròpia política de privacitat.**
- **Donar a conèixer les mesures de seguretat a aplicar per tal de garantir la confidencialitat i privacitat de les dades personals que tracti l'empresa.**

CONTINGUTS:

- Què és una dada personal?
 - Tipus de dades
 - Dades sensibles
- En què consisteix el tractament de les dades personals?
- Principis del tractament de les dades:
 - Licitud
 - Consentiment: com ha de ser?
 - Exempcions
 - Consentiment dels menors
- Què és el Registre d'activitats de tractament introduït pel nou Reglament Europeu?
- Què és un fitxer?
- Qui és el responsable del tractament i quines obligacions i responsabilitats té?
 - Exercici de l'obligació d'informar a l'interessat de les dades:
 - Qui ha d'informar.
 - Com ha d'informar: la informació per capes. Contingut de cada capa.
 - El suport paper i el suport digital
- Qui és l'encarregat del tractament?
- Què s'ha de fer quan hi ha un encàrrec de tractament?
- Qui és el delegat del tractament? Qui ha de comptar amb un delegat del tractament? Funcions del delegat
- Els drets de l'interessat:
 - Accés, rectificació, cancel·lació/supressió, portabilitat, limitació al tractament
 - El dret a l'oblit
 - L'exercici dels drets
- Les mesures de seguretat: quines mesures s'han d'observar i aplicar.
- Infraccions i sancions
- Les autoritats competents en matèria de protecció de dades

Dona personalitat i credibilitat al teu pla d'empresa

13 → 15
octubre
2020

— Gestió

38

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprendedores que tinguin un projecte per implantar i vulguin disposar d'una guia pràctica per fer un pla d'empresa, amb personalitat, creïble i pràctic: el seu pla d'empresa.

CONSULTORA:

Miquel Sacristán Esteban
(MSE Consultors)

EXPERTS:

Miquel Sacristán Esteban
Núria Soriano Mas

DURADA TOTAL:

8 hores (2 sessions)

HORARI:

10h → 14h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

Donar personalitat i credibilitat al pla d'empresa, la de cada emprenedor i projecte, evitant que sigui només teòric i passant a la pràctica, concretant el com ho farem.



CONTINGUTS:

→ **Sessió 1:**
El pla d'empresa.
Tu, la millor carta de presentació.

— OBJECTIU:

- Conèixer i entendre tots els conceptes clau d'un pla d'empresa (la teoria) per convertir-los en els teus conceptes, amb personalitat, creïbles i pràctics per a l'execució del projecte i la creació de l'empresa (la pràctica).

— CONTINGUTS:

- Pla d'empresa.
 - Important? Per què ho necessitem?
 - Tu, la millor carta de presentació.
 - Conceptes clau (teoria).
 - Els teus conceptes clau (pràctica).
- Pla de màrqueting.
 - Les nostres respostes als qui, on, com?
 - Anàlisi situació.
 - Diagnòstic real, no teòric.
 - Objectius, els POE.
 - Estratègia i tàctica.

→ **Sessió 2:**
El pla d'empresa. Passem a l'acció,
concretem com ho farem.

— OBJECTIU:

- Saber concretar com ho farem amb el Pla Econòmic i Financer i amb el Pla Comercial i planificant i detallant l'activitat comercial que portarem a terme, activitat que acostumem a oblidar.

— CONTINGUTS:

- Pla econòmic i financer.
 - La planificació financera del projecte, algun model.
 - El pressupost anual.
 - La previsió de vendes, els tres escenaris.
 - El punt d'equilibri.
- El pla comercial, el teu pla d'acció.
 - Mètode i sistematització comercial.
 - El procés de venda.
 - Models de planificació i seguiment comercial.
 - Agenda setmanal d'activitat.
- Altres plans.
 - Producció.
 - Jurídic i fiscal.
 - Organització i gestió. Altres plans.
- Valoració final, el DAFO del projecte.

Coneix els requisits legals i fiscals de la venda en línia

27 → 29
octubre
2020

— Noves tecnologies

40

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones que estan sospesant la idea d'emprendre un negoci en línia o que estan en la fase de disseny del seu projecte empresarial o professional.

CONSULTORA:

Yolanda Presa Alamillos
(ypaproject)

EXPERTS:

Yolanda Presa Alamillos

DURADA TOTAL:

6 hores (2 sessions)

HORARI:

10h → 13h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

Abans de començar un negoci per internet és important que la persona emprenedora estigui ben informada sobre els requeriments legals i fiscals necessaris per muntar-ho, principalment perquè la seva supervivència no es vegi amenaçada per l'incompliment de la Llei i de les obligacions tributàries que regeixen el comerç electrònic. Per tant, aquesta sessió pretén aclarir els aspectes legals i fiscals que s'han de tenir en compte per començar la venda i la prestació de serveis en línia.

- El requisit d'alta en el cens d'empresaris, professionals i retenidors de l'Agència Tributària. L'alta en el registre d'operadors intracomunitaris.
- El requisit d'alta en la Tresoreria General de la Seguretat Social.

→ Sessió 2

— OBJECTIU:

- Que les persones participants coneguin les obligacions tributàries que hauran de complir quan la seva pàgina web estigui en funcionament, perquè estiguin preparades i sàpiguin com facturar segons qui els compri.

— CONTINGUTS:

- Quins models tributaris s'han de presentar per complir amb les obligacions fiscals de les vendes i la prestació de serveis en línia?
 - Els models d'IRPF, els models d'IS i els model d'IVA.
- Com s'han de facturar les vendes i la prestació de serveis en línia?
 - Els requisits de les factures i de les factures simplificades.
 - La facturació de les vendes interiors a particulars i a empreses.
 - La facturació dels lliuraments intracomunitaris a particulars i a empreses.
 - La facturació de les exportacions a particulars i a empreses.

CONTINGUTS:

→ Sessió 1

— OBJECTIU:

- Que les persones participants estiguin informades de les normatives específiques, pròpies del comerç electrònic.

— CONTINGUTS:

- Quines normatives ha de complir la venda de productes i serveis en línia?
 - Els requisits legals de la Llei del comerç minorista.
 - Els requisits legals de la Llei de condicions generals de contractació.
 - Els requisits legals de la Llei de serveis de la societat de la informació i del comerç electrònic.
 - Els requisits legals de la Llei orgànica de protecció de dades.
- Quins tràmits legals són necessaris per començar a vendre en línia?

Canvi climàtic. Desafiaments i oportunitats per emprendre en el nou escenari

03 → 05
novembre
2020

— Tendència

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprenedores que cerquen noves oportunitats o en fase de validació de proposta de valor.

CONSULTORA:

Xavier Olivares Veciana
(Olivares i Ramos Formació)

EXPERTS:

Xavier Olivares Veciana

DURADA TOTAL:

8 hores (2 sessions)

HORARI:

10h → 14h

LLOC:

Gornal Activa

OBJECTIUS:

Adaptar el context de l'activitat emprenedora (generació de noves idees de negoci, recursos/materials utilitzats, acostament a una nova sensibilitat del client i a una regulació i normatives canviants, etc.) a un escenari planetari que en els darrers temps planteja un futur desafiant.



CONTINGUTS:

→ Sessió 1

— OBJECTIUS:

- Contextualització: repàs de la informació, notícies i punts clau del nou escenari general.
- Àmbit empresa: esbrinar com afectaran tots aquests desafiaments al context de l'activitat emprenedora.
- Conèixer els canvis i nous requeriments de regulacions i normatives.
- El nou paper del consumidor: motivacions i exigències dels diferents arquetips de cara a l'oferta: adaptar-se a ells o morir com a negoci.
- Exemples d'accions exitoses o no d'empreses conegudes: Holaluz, IKEA, etc.
- Anàlisi de tendències de consum, noves o consolidades: Km 0, ecològic, envàs mínim, RRR, etc.

— CONTINGUTS:

- Aprendre a identificar noves oportunitats de negoci inspirades en les noves necessitats, hàbits, regulacions i tendències de consum imperants.
- Validar quina ha de ser la nostra proposta de valor d'acord a les noves exigències mediambientals, d'emissions de CO2, etc.
- (Re)definint els rols empresa-consumidor i les noves tendències de consum imperants.
- Comunicació i posicionament: la importància de construir un *storytelling* que s'adapti als nous temps.
- El paper de les noves tecnologies com a eina d'innovació.

- Què és el Climate Change Canvas i com emprar-lo: un canvas (llenç) per evolucionar les nostres propostes d'acord amb el nou context.

→ Sessió 2

— OBJECTIUS:

- Identificar noves oportunitats de negoci inspirades en els nous hàbits i tendències de consum, i emprar aquestes tendències per justificar la re definició de les nostres propostes.
- Dibuixar la nostra proposta de valor d'acord amb la informació, notícies, etc. que defineixen el nou escenari.
- Saber com es caracteritza el nostre consumidor i quines expectatives hem de generar-li d'acord amb les seves necessitats i motivacions. Role-playing i simulacions d'interacció amb aquest nou target.
- Dissenyar un primer esborrany del nostre *storytelling* i posicionament com a empresa.

— CONTINGUTS:

- Empatia: fitxa d'arquetip de nou consumidor.
- Climate Change Canvas.
- *Validation pitch*: presentació breu per rebre retroalimentació de l'audiència. L'activitat es desenvoluparà des d'una òptica eminentment pràctica i participativa. El model emprat es basa en una primera sessió introductòria i inspiracional i una segona de molt pràctica i enfocada, partint de petites explicacions, com aplicar les eines escollides per donar pas al treball individual aplicat directament a les seves empreses.

Les 12 úniques maneres de captar clients

10 → 12
novembre
2020

— Màrqueting

44

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Personal a càrrec
d'una empresa.

CONSULTORA:

Energivity Consulting, SL
(Mónica Mendoza Castillo)

EXPERTS:

Mónica Mendoza Castillo

DURADA TOTAL:

10 hores (2 sessions)

HORARI:

9h → 14h

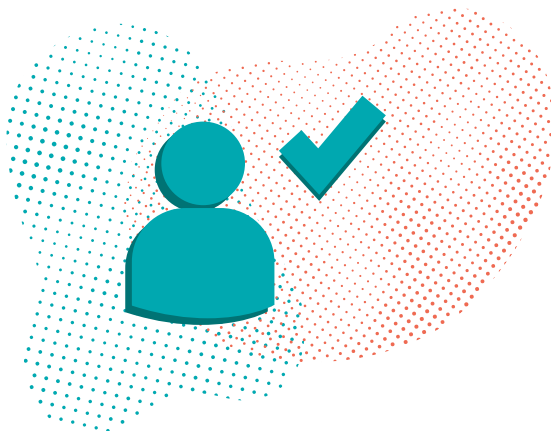
LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

Aprendre les úniques 12 maneres que hi ha de captar clients en l'era de l'omnicanalitat.



CONTINGUTS:

→ Sessió 1

— OBJECTIUS:

- Aprendre què és l'omnicanalitat.
- Treure avantatges competitius del producte o servei abans de sortir al mercat.
- Conèixer tots els canals de comercialització dels temps actuals.

— CONTINGUTS:

- Com vendre avui en dia (entorns V.U.C.A).
- Què és la l'omnicanalitat.
- Estratègies comercials en un món híbrid (*online* i *offline*).
- Quina és la meua proposta de valor?
- Coneguem les 12 maneres úniques de captar clients.
- Exemples.
- Dinàmica grupal.

→ Sessió 2

— OBJECTIUS:

- Conèixer l'aplicabilitat de la estratègia de vendes en el canal *online*.
- Aprendre mètriques necessàries per mesurar les campanyes i promocions a internet.
- Aprendre a fer servir de manera correcta les estratègies de vendes a les xarxes socials.

— CONTINGUTS:

- Com aplico això al món *online*?
- Estratègies de venda al món *online*.
- Definim el *buyer* persona: ara què fem?
- Com treure més rendiment a les xarxes socials.
- Com fer missatges per captar l'atenció de l'audiència en poc temps.
- Eines per mesurar la meua eficiència en la comunicació/publicitat/RRSS.

Cinc estratègies i quatre tècniques infal·libles per fidelitzar els clients

16 → 20
novembre
2020

— Màrqueting

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones directives, comercials, i que estiguin relacionades amb l'activitat comercial de l'empresa.

CONSULTORA:

Barrachina Castella Consulting, SL

EXPERTS:

Esperança Esteve Herrera

DURADA TOTAL:

8 hores (2 sessions)

HORARI:

10h → 14h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

Treballarem amb les cinc millors estratègies que pots aplicar perquè la teva empresa gaudeixi d'una cartera de clients fidels. Estratègies d'èxit sobre com convertir els teus clients en clients habituals, i que recomanin la teva marca a tota la seva xarxa de contactes.

CONTINGUTS:

→ Sessió 1

— OBJECTIUS:

- Conèixer quines són les cinc millors estratègies de fidelitat.
- Entendre que la fidelització de clients és una forma d'assegurar-nos les vendes, ja que és més fàcil i barat aconseguir que un client repeteixi compra que un client nou compri. A més, el consumidor que realitza una segona compra gasta tres vegades més que el nou i fins a cinc vegades més si repeteix una tercera.

— CONTINGUTS:

- Atenció personalitzada i construcció d'una relació duradora:
 - Conèixer i personalitzar l'atenció al client.
 - Servei postvenda.
 - Manteniment.
 - Garanties.
 - Upp-selling.
- Experiències d'usuaris a un nivell superior:
 - Petits detalls que marquen la diferència.
- Mantenir una coherència de marca:
 - Compartir el missatge.

- Comunicació amb el client:
 - Interactuar amb el client per saber què vol i què pensa.
- Diferenciació:
 - Què podem oferir que ens faci únics.

→ Sessió 2

— OBJECTIUS:

- Arriba el moment de posar-se en acció. Treballarem amb les quatre tècniques per excel·lència i també veurem exemples creatius d'empreses amb èxit.

— CONTINGUTS:

- Programes de fidelització i descomptes:
 - Tipus i característiques dels diferents programes.
- Vendes vip:
 - Venda privada i exclusiva.
- Factors sorpresa:
 - Invitacions, detalls i accions especials.
- Canals de comunicació àgils:
 - Pros i contres dels diferents suports: e-mail màrqueting, sms, xarxes socials, etc.

Eines gratuïtes al núvol d'internet per gestionar la teva empresa

23 → 27
novembre
2020

— Noves tecnologies

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones autònomes i/o gestores de micro, petites i mitjanes empreses amb un coneixement mínim d'usuari d'internet.

CONSULTORA:

Etáctica Proyectos Digitales, SL

EXPERTS:

Fabio Bugalla

DURADA TOTAL:

12 hores (3 sessions)

HORARI:

10h → 14h

LLOC:

Gornal Activa

OBJECTIUS:

La nova revolució tecnològica resideix en el núvol: és el conjunt de serveis i recursos propis de la nova generació d'internet on es troben allotjades moltes aplicacions informàtiques gratuïtes. Com a exemple, una de cada cinc empreses dels EUA utilitza Google Docs, un paquet ofimàtic gratuït que no necessita llicències, sistemes operatius ni actualitzacions. Conèixer, entendre i aprendre a utilitzar aquestes noves eines és fonamental per reduir costos, augmentar la productivitat i aprofitar al màxim les potencialitats del núvol. Així doncs, aquest taller té per objectiu treballar una visió general de les diferents eines que ofereix Google perquè cadascú pugui escollir les eines que li siguin més útils.



CONTINGUTS:

→ Sessió 1

— OBJECTIUS:

- Conèixer les eines de comunicació (correu, contactes i lloc web) integrades de Google i aprendre a utilitzar les seves funcions avançades, com etiquetes, filtres, reexpedicions, automatització de tasques, etc.
- Aprendre a generar un lloc web senzill amb un formulari de contacte.

— CONTINGUTS:

• Eines per a la comunicació:

- Gmail, correu electrònic avançat
- Configuració, comptes i etiquetes
- Funcions avançades i de cerca
- *Autoresponders*
- Configuració al mòbil
- Creació i gestió de contactes
- Creació de grups
- Sincronització amb el mòbil
- Exportació - importació de contactes
- Google Sites, disseny i allotjament de llocs web gratuïts
- Creació d'una lloc web, i menú de navegació
- Ús de plantilles
- Modificar els continguts
- Administració d'un site
- Formularis de contacte amb Google Forms
- Tipus de *gadgets*
- Wikis i fòrums

→ Sessió 2

— OBJECTIUS:

- Aprendre a utilitzar les eines de productivitat en el núvol ofertes per Google: full de càlcul, presentacions, processador de textos, etc.
- Conèixer les funcionalitats avançades de compartició de documents i treball col·laboratiu juntament amb les funcions d'allotjament.

— CONTINGUTS:

• Productivitat:

- Configuració, agenda i calendari
- Calendaris compartits
- Esdeveniments, avisos i tasques
- Configuració al mòbil
- Gestió de tasques
- Google Apps (paquet ofimàtic)
- Processador de textos i full de càlcul
- Formularis
- Presentació de diapositives
- Google Drive - disc dur al núvol
- Gestionar i compartir documents
- Etiquetes
- Pujar i descarregar documents

→ Sessió 3

— OBJECTIUS:

- Aprendre a utilitzar altres eines disponibles en el núvol per gestionar clients (CRM) ja sigui per a vendes, màrqueting o atenció al client. Veure les funcions avançades de bases de dades i desenvolupament de senzilles aplicacions a mida.
- Conèixer les diferents solucions de facturació disponibles en el núvol.

— CONTINGUTS:

• Màrqueting i vendes.

- Zoho CRM - Gestió de clients
- Configuració
- Màrqueting i vendes
- Atenció al client
- Integració amb Google Apps
- Zoho Creator - Base de dades i aplicacions
- Crear formularis, taules i vistes
- Workflows
- Funcions bàsiques i avançades
- Zoho SaleIQ - Xat online
- Configuració
- Facturació - <http://www.simpleinvoices.org/>
- Crear una nova factura, i factures recurrents
- Solucions alternatives

Com concertar visites comercials

10
desembre
2020

— Màrqueting

50

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Qualsevol persona empresària o emprenedora.

CONSULTORA:

Energivity Consulting, SL
(Mónica Mendoza Castillo)

EXPERTS:

Mónica Mendoza Castillo

DURADA TOTAL:

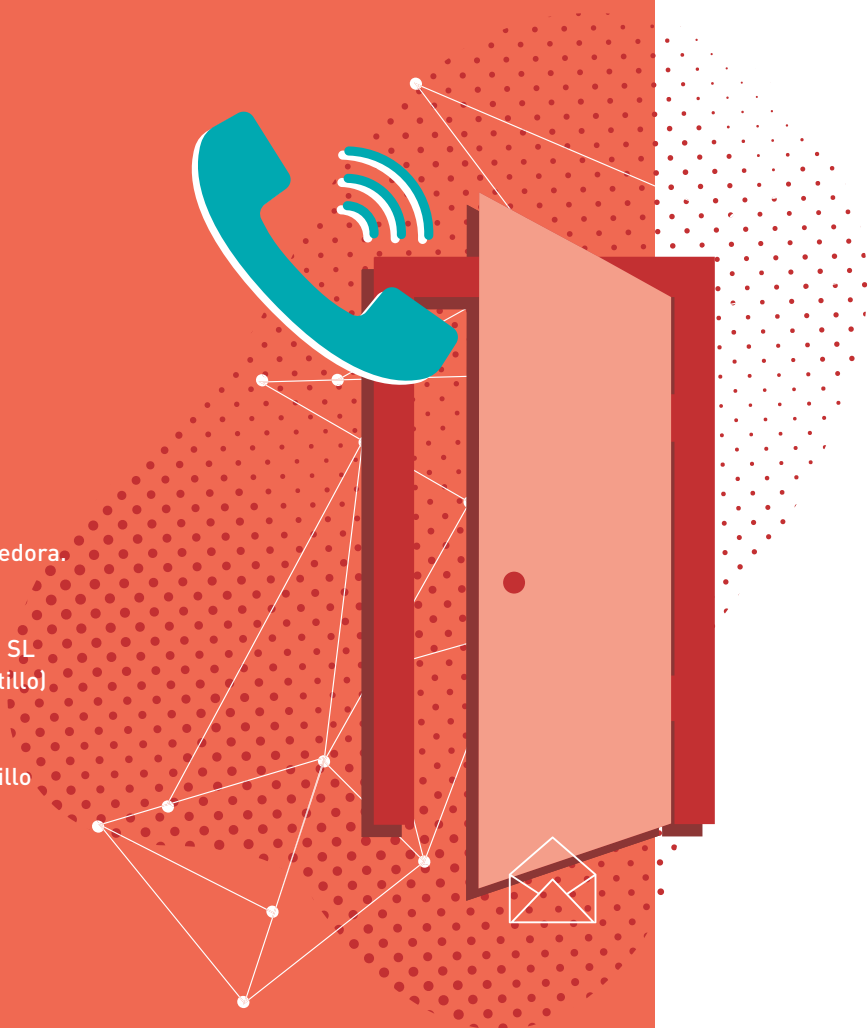
5 hores (1 sessió)

HORARI:

9h → 14h

LLOC:

Gornal Activa

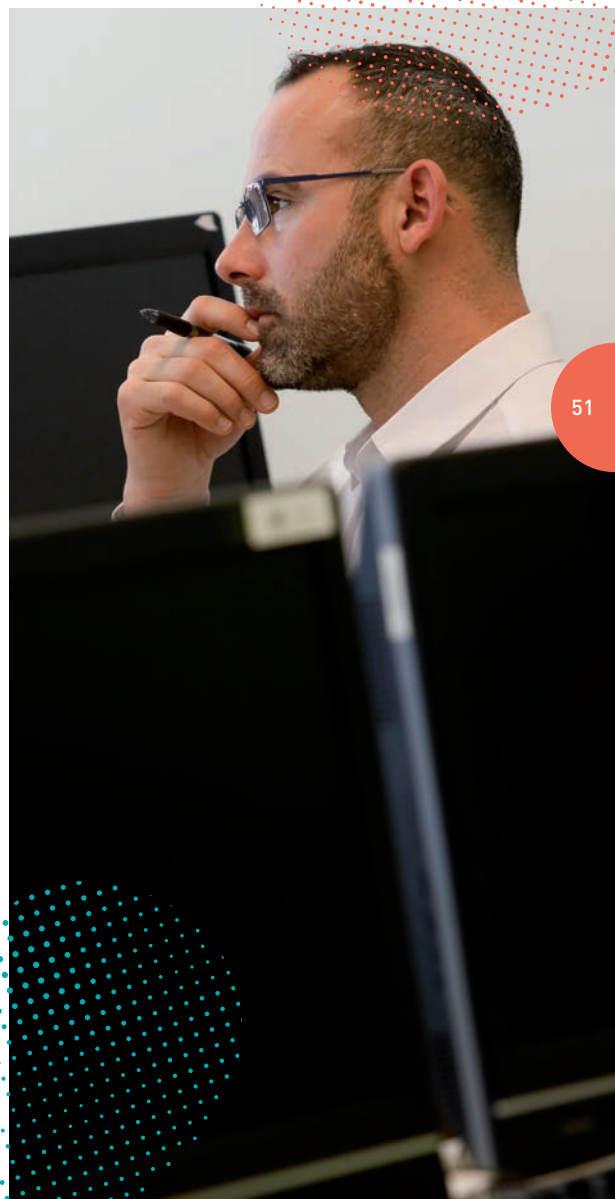


OBJECTIUS:

Obtenir eines per poder concertar una visita comercial amb èxit i saltar-se els filtres pertinents.

CONTINGUTS:

- Com trobar bases de dades.
- Com definir el *buyer* persona o públic objectiu.
- Com guionitzem una trucada.
- Com podem saber el nom de la persona de contacte.
- Truquem i trobem el filtre: 'Per quin motiu vol parlar amb el Sr./a X?' Què li diem.
- Ens diuen que no té temps, que ja va servit, que enviem un e-mail a info@xxx.com. Com responem?
- Tècniques per superar els filtres.
- Tècniques per rebatre les objeccions possibles.
- Com fer el tancament de visita.
- Representació d'una concertació de visita comercial.



Metodologies àgils per innovar a l'empresa

11 → 15
desembre
2020

— Tendència

52

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones empresàries i directives

CONSULTORA:

Arantza Uriarte Calvo
(Araland Business)

EXPERTS:

Arantza Uriarte Calvo

DURADA TOTAL:

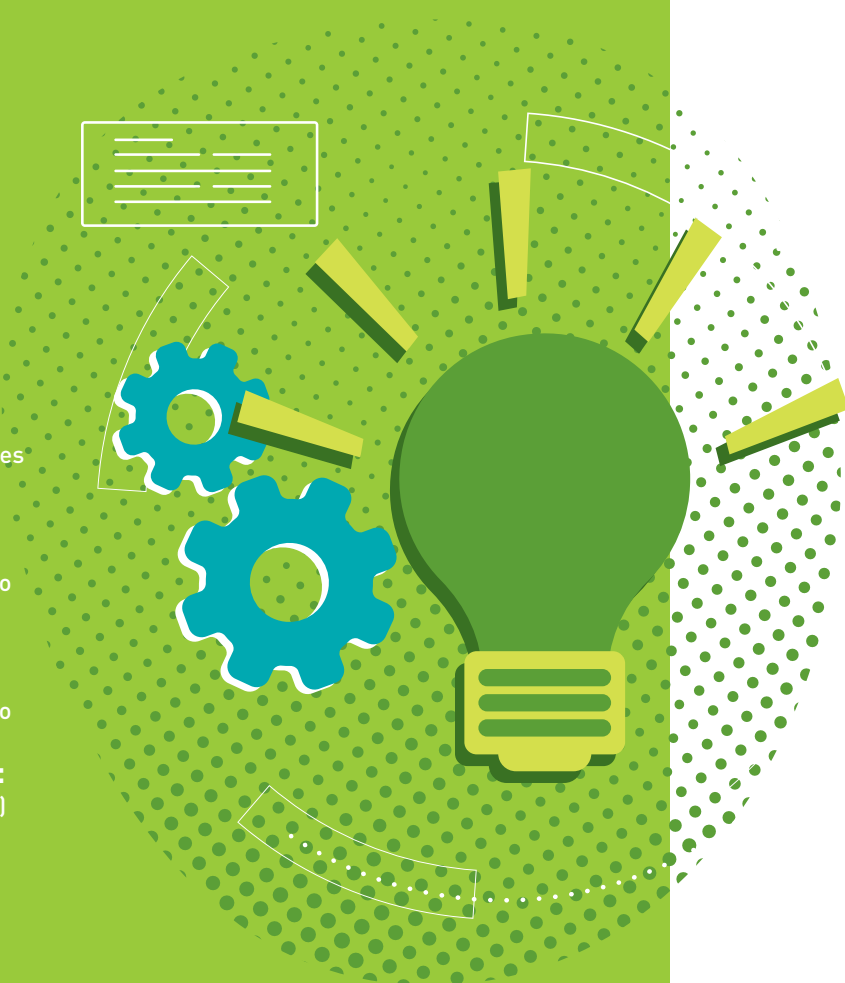
15 hores (3 sessions)

HORARI:

9h → 14h

LLOC:

Gornal Activa



OBJECTIUS:

Aportar eines per a empreses interessades a introduir bones pràctiques d'innovació per millorar i créixer.

CONTINGUTS:

→ Sessió 1

— OBJECTIUS:

- Entendre el model *lean startup*.
- Practicar el model amb un cas real.

— CONTINGUTS:

- Els orígens: de *lean manufacturing* a *lean startup*.
- Visió: començar, definir, aprendre, experimentar.
- Dirigeix: saltar, testejar, mesurar i pivotar.
- Accelerar: crear, mesurar i aprendre.
- Cas d'empresa del sector alimentació.
- Conclusions sobre la metodologia *lean startup*.

→ Sessió 2

— OBJECTIUS:

- Entendre el model de gestió de projectes àgil, Scrum.
- Practicar el model amb un cas real.

— CONTINGUTS:

- *Project management*
- La gestió predictiva i les seves limitacions
- Gestió àgil de projectes
- Metodologia Scrum. Conclusions
- Cas pràctic: empresa tecnològica
- Conclusions sobre la metodologia Scrum

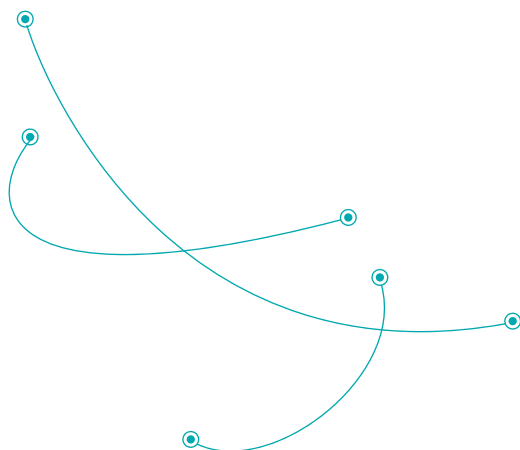
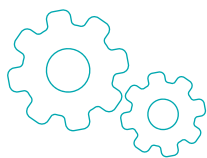
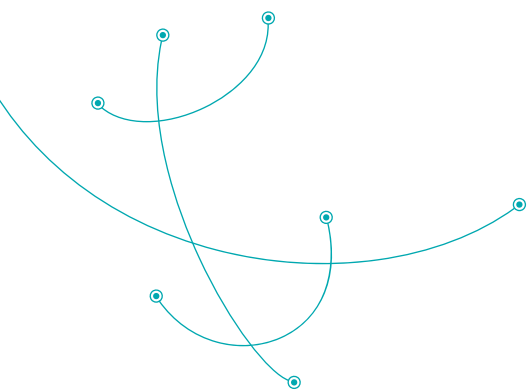
→ Sessió 3

— OBJECTIUS:

- Entendre el model d'innovació del *design thinking*.
- Aportar eines per conèixer els usuaris i clients d'una forma qualitativa.

— CONTINGUTS:

- *Design thinking* o pensament de disseny. Exemples
- Les quatre fases del *design thinking*
- La realitat i el coneixement de l'usuari. Mapes del viatge i empatia
- Eines per fer una investigació de mercat qualitativa
- Sessions de cocreació amb grups d'interès per redissenyar el negoci
- Cas d'una empresa de serveis
- Conclusions del curs



Les accions formatives
recollides en aquest
catàleg estan
cofinanciades per la
Diputació de Barcelona,
en el marc del Catàleg
de Serveis edició 2020.

