



CATÀLEG DE FORMACIÓ

PER A EMPRESES I PERSONES EMPRENEDORES 2024



A L'Hospitalet impulsem l'emprenedoria perquè és sinònim de creativitat, innovació i progrés, elements clau per dinamitzar l'economia. Emprendre és molt més que crear un negoci, és donar vida a una idea innovadora que sovint resol necessitats de la ciutadania.

A més, l'emprenedoria i les petites empreses generen ocupació de qualitat, uns llocs de treball que enforteixen el mercat de treball i milloren la qualitat de vida dels nostres veïns i veïnes. També fomenten la innovació amb solucions creatives i alhora milloren la competitivitat de la nostra economia.

A L'Hospitalet vam inaugurar l'equipament de Gornal Activa el 2015, encara sortint d'una crisi econòmica profunda, un espai pensat per a persones emprenedores i empreses amb assessoraments individualitzats, suport en els tràmits i formacions adaptades a les noves realitats.

En aquest catàleg hi trobareu la programació de formacions del 2024 que hem confeccionat amb la Diputació de Barcelona, per afrontar els reptes diaris als quals us enfronteu en una realitat complexa, canviant i competitiva.

Núria Marín i Martínez

Alcaldeessa de L'Hospitalet





A L'Hospitalet estem convençuts que la riquesa d'un territori es mesura pel talent de les persones que hi viuen i hi treballen. Sou vosaltres, persones amb idees i esperit emprenedor, les que creeu empreses que són i seran clau per al desenvolupament econòmic de la nostra ciutat i del nostre teixit productiu.

Des de l'Àrea de Promoció Econòmica, Comerç i Turisme, a través de Gornal Activa, volem ajudar persones creatives i valentes a fer possible el seu projecte. En aquest catàleg hi trobareu formacions gratuïtes, algunes de les quals en línia, sobre noves tecnologies, xarxes socials, habilitats comercials, comptabilitat, intel·ligència artificial, i sobre qüestions pràctiques del dia a dia de les empreses i de les persones autònomes.

Us animo a donar-hi una ullada per veure quines formacions s'adapten més a les vostres necessitats i fer un pas endavant en el vostre negoci.

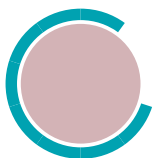
José Antonio Alcaide Martín

Tinent d'alcaldia de l'Àrea de Promoció Econòmica, Comerç i Turisme

Data inici	Data final	Nom de l'acció	Proveïdor	Hores lectives	Horari
15/02/2024	15/02/2024	INFORMA'T DE LES NOVETATS DEL RÈGIM D'AUTÒNOMS (S/EF14/2023)	YOLANDA PRESA ALAMILLOS (YPAPROJECT)	3 (1 SESSIÓ)	10 - 13
26/02/2024	07/03/2024	COM TRANSFORMAR UNA IDEA EN UN NEGOCI D'ÈXIT. VALIDACIÓ D'IDEES DE NEGOCI I ELABORACIÓ D'UN FULL DE RUTA (SE/IM9/2022)	MARÇAL FARRERAS VENTURA (SECOT)	8 (4 SESSIONS)	10 - 12
19/03/2024	21/03/2024	CONCEPTES DES DE ZERO: DOMINA LA TERMINOLOGIA BÀSICA PER A L'ÈXIT DEL TEU NEGOCI (T/EF16/2024)	ELISABET BACH OLLER (ELISABET BACH CONSULTORIA)	8 (2 SESSIONS)	10 - 14
10/04/2024	17/04/2024	APRÈN TOT EL QUE NECESSITES D'EXCEL PER PORTAR EL TEU NEGOCI (T/EF18/2024)	NOUBIZ FORMACIÓ, SCP	12 (3 SESSIONS)	10 - 14
29/04/2024	29/04/2024	VULL SER PERSONA AUTÒNOMA: QUÈ PUC FER AMB EL CERTIFICAT DIGITAL? (SE/PM4/2022)	YOLANDA PRESA ALAMILLOS (YPAPROJECT)	4 (1 SESSIÓ)	10 - 14
30/04/2024	02/05/2024	INSTAGRAM PER A NEGOCIS	MERI FARRÉS GARCIA (COACHING TECNOLÓGICO)	8 (2 SESSIONS)	10 - 14
07/05/2024	09/05/2024	CONEIX ELS REQUISITS LEGALS I FISCALS DE LA VENDA ONLINE (SE/PM7/2022)	YOLANDA PRESA ALAMILLOS (YPAPROJECT)	8 (2 SESSIONS)	10 - 14
14/05/2024	16/05/2024	TIK TOK PER A NEGOCIS	MERI FARRÉS GARCIA (COACHING TECNOLÓGICO)	8 (2 SESSIONS)	10 - 14
23/05/2024	23/05/2024	NEGOCIS LOCALS: COM ATRAURE CLIENTS DE PROXIMITAT PER INTERNET (S/MC10/2022)	COMPATIC, S.L.	4 (1 SESSIÓ)	10 - 14
06/06/2024	06/06/2024	WHATSAPP BUSINESS PER A NEGOCIS	EMILI RODRIGUEZ MIRAS (COACHING TECNOLÓGICO)	4,5 (1 SESSIÓ)	10 - 14:30
18/06/2024	18/06/2024	LA TERCERA EDAT. UN NOU MERCAT EN EXPANSIÓ (SE/IM20/2022)	SOCIETY AND NEUROBUSINESS EXPERIENCE, S.L. (SOCIETAT I EMPRESA)	4 (1 SESSIÓ)	10 - 14
27/06/2024	27/06/2024	CONEIX LA PSICOLOGIA DEL COMPRADOR (S/MC33/2024)	ENERGIVITY, S.L. (MÓNICA MENDOZA)	5 (1 SESSIÓ)	09 - 14
09/07/2024	09/07/2024	COM APROFITAR-TE DE LA INTEL·LIGÈNCIA ARTIFICIAL PER IMPULSAR EL TEU NEGOCI I AUGMENTAR EL BENEFICI (SE/PM28/2024)	ELISA MARTINEZ BENITO (FINANPOLIS)	3 (1 SESSIÓ)	10 - 13



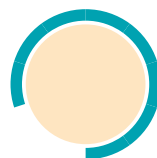
Data inici	Data final	Nom de l'acció	Proveïdor	Hores lectives	Horari
27/09/2024	27/09/2024	COM POTENCIAR LES HABILITATS COMERCIALS SI ETS UNA PERSONA EMPRENEDORA (SE/PE4/2022)	ENERGIVITY, S.L. (MÒNICA MENDOZA)	5 (1 SESSIÓ)	09 - 14
01/10/2024	08/10/2024	COSTOS, MARGES I BENEFICIS. PER QUÈ NO ÉS EL MATEIX FACTURAR QUE GUANYAR DINERS? (SE/PM18/2022)	ÀGUEDA CAPAFONS ALEGRET (NEMHI)	8 (2 SESSIONS)	10 - 14
07/10/2024	14/10/2024	MILLORAR LA GESTIÓ PER A REDUIR DESPESES (T/EF4/2022)	LOURDES PEREZ RETAMERO (EDUCAEMOTIONS)	8 (2 SESSIONS)	10 - 14
15/10/2024	17/10/2024	COMUNICA'T AMB GRÀCIA I EFICÀCIA (T/HD13/2023)	MARIA BATET ROVIROSA	8 (2 SESSIONS)	10 - 14
18/10/2024	24/10/2024	LES 12 ÚNIQUES MANERES DE CAPTAR CLIENTS (T/MC10/2022)	ENERGIVITY, S.L. (MÒNICA MENDOZA)	10 (2 SESSIONS)	9 - 14
29/10/2024	29/10/2024	CONEIX EL QUE POTS I NO POTS DEDUIR EN ELS TEUS IMPOSTOS PER A NO TENIR SANCIONS D'HISENDA (S/EF1/2022)	YOLANDA PRESA ALAMILLOS (YPAPROJECT)	4 (1 SESSIÓ)	10 - 14
05/11/2024	05/11/2024	CAPACITA'T: UTILITZACIÓ SIMPLE I EFICIENT DE CERTIFICAT DIGITAL, SIGNATURA ELECTRÒNICA I FACTURA ELECTRÒNICA (S/EF4/2022)	AKUABA, S.L.	4 (1 SESSIÓ)	10 - 14
14/11/2024	14/11/2024	LINKEDIN, DEIXA'NS ANALITZAR EL TEU PERFIL I DONAR-TE CONSELLS PERSONALITZATS PER OPTIMITZAR LA TEVA PRESÈNCIA (SE/PE10/2022)	ROSAURA ALASTRUEY GARCIA	6 (1 SESSIÓ)	9 - 15
19/11/2024	21/11/2024	COM INICIAR UN NEGOCI QUE VIU DE LES XARXES SOCIALS (SE/IM18/2022)	SOCIETY AND NEUROBUSINESS EXPERIENCE, S.L. (SOCIETAT I EMPRESA)	8 (2 SESSIONS)	10 - 14
26/11/2024	28/11/2024	POSICIONA EL TEU PROJECTE ALS CERCADORS (SEO) (T/MC17/2022)	MAGMA3INTERACTIVA WEB AGENCY, S.L.	8 (2 SESSIONS)	10 - 14



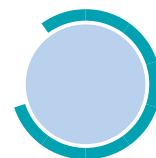
**BLOC 1: Persona
emprenedora**



**BLOC 2:
Gestió econòmica
i financera**



**BLOC 3: Relació
Empresa - Administració**



**BLOC 4:
Màrqueting digital**



Inscripcions:

<https://dinamitzaciolocal.l-h.cat/guiaCursos.aspx?>

BLOC 3: Relació Empresa - Administració



INFORMA'T DE LES NOVETATS DEL RÈGIM D'AUTÒNOMS (S/EF14/2023)

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones autònomes empresàries individuals, professionals independents i empresaris/àries de microempreses i petites i mitjanes empreses que estiguin interessades a actualitzar-se sobre les novetats que els afecten.

CONSULTORA

Yolanda Presa Alamillos (YPAproject)

EXPERTS:

Yolanda Presa Alamillos



DATES: 15 de febrer de 2024

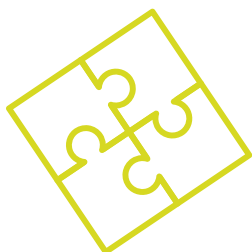
DURACIÓ TOTAL: 3 (1 sessió)

HORARI: 10 – 13 hores

LLOC: Gornal Activa

OBJECTIUS:

Davant la imminent aprovació de la llei que modificarà radicalment l'actual sistema de cotització del Règim Especial de Treballadors Autònoms (RETA), es fa necessari plantejar aquesta xerrada informativa per donar a conèixer els canvis que s'acosten en el pagament de les quotes d'autònoms i que impacten en un gran nombre de persones treballadores autònoms que conformen la major part del teixit empresarial català.



CONTINGUTS:

- Les novetats del nou sistema de cotització. Quant pagaré de quota d'autònoms?
- Les bases i tipus de cotització del nou sistema de cotització. Quina serà la meua base de cotització?
- Les conseqüències del nou sistema de cotització. En què m'afecta?
- El cas especial de les persones autònomes societàries familiars col·laboradors i persones autònomes en el règim de mòduls d'IRPF.
- Altres novetats de l'esfera del treball autònom.





BLOC 1: Persona emprenedora

COM TRANSFORMAR UNA IDEA EN UN NEGOCI D'ÈXIT. VALIDACIÓ D'IDEES DE NEGOCI I ELABORACIÓ D'UN FULL DE RUTA

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprenedores que estan en la fase de començar a cristal·litzar i tirar endavant la seva idea de negoci.

CONSULTORA

Seniors Españoles para la Cooperación Técnica (SECOT BCN)

EXPERTS:

Marçal Farreras Ventura



DATES: 26 i 29 de febrer
i 5 i 7 de març de 2024

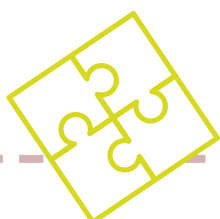
DURACIÓ TOTAL: 8 (4 sessions)

HORARI: 10 – 12 hores

LLOC: Gornal Activa

OBJECTIUS:

- Aprendre a identificar i verbalitzar la proposta cabdal (l'essència) de la idea de negoci i a valorar la seva viabilitat.
- Identificar les variables claus d'èxit i els factors de fracàs de cada proposta.
- Establir estratègies que permetin focalitzar els esforços en aquestes variables i factors.
- Identificar a què renunciar per tal de mantenir el focus en allò que és essencial.
- Establir un full de ruta amb eines de seguiment amb objectius, fites i alarmes/disparadors (activadors) que ens indiquin quan és el moment adient per cada tipus d'acció (agressives, defensives, adaptatives i fins i tot de sortida).



CONTINGUTS:

Sessió 1

Destil·lar l'essència de la teva idea de negoci. Teoria i exercicis pràctics.



Sessió 2

Com analitzar la validesa d'una idea de negoci. Com buscar dades, on les puc trobar, què fer si no les trobo. Casos pràctics.

Sessió 3

Com identificar les variables claus d'èxit i els factors de fracàs. Casos pràctics.

Sessió 4

Establir el full de ruta i les variables de seguiment. Com fer un seguiment efectiu i transformar-lo en adaptabilitat. Casos pràctics.

BLOC 2: Gestió Econòmica i Financera



CONCEPTES DES DE ZERO: DOMINA LA TERMINOLOGIA BÀSICA PER A L'ÈXIT DEL TEU NEGOCI

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones empresàries que s'inicien en la gestió del seu negoci i volen aprendre els conceptes bàsics per tal d'entendre el que els expliquen des de diferents àmbits de gestió.

CONSULTORA

Elisabet Bach Oller
(Elisabet Bach Consultoria)

EXPERTS:

Elisabet Bach Oller



DATES: 19 i 21 de març de 2024

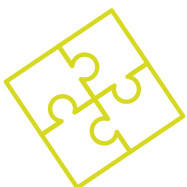
DURACIÓ TOTAL: 8 (2 sessions)

HORARI: 10 – 14 hores

LLOC: Gornal Activa

OBJECTIUS:

- Aportar el coneixement bàsic necessari per emprendre i gestionar un negoci.
- Treballar el coneixement sobre aspectes generals, mercantils, financers, laborals i fiscals que la persona empresària es troba en el procés de gestió d'una empresa.
- Evitar que el llenguatge tècnic sigui una barrera.
- Entendre els conceptes i vocabulari habituals en diferents àmbits de gestió d'empresa



CONTINGUTS:

Sessió 1

Introducció.

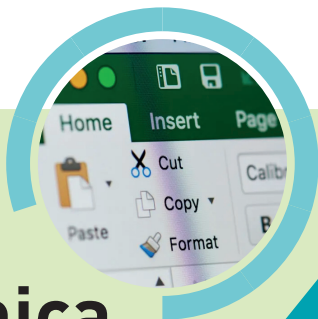
1. Conceptes bàsics sobre facturació i gestió administrativa: pressupost, comanda, albarà, proforma, factura i factura electrònica.
2. Conceptes bàsics sobre facturació i gestió administrativa: elements clau que ha de contenir una factura.
3. Conceptes bàsics sobre finances: inversió, ingressos, despeses, cobrament, pagament, actiu, passiu, capital fix i corrent i amortització.
4. Conceptes bàsics sobre finançament: tipus d'interès, venciment, comissions, carència, nominal, garanties, TAE i fons propis.
5. Conceptes bàsics sobre finançament: per a quins casos és més adequat cada producte.
6. Exemples, models i casos pràctics.
7. Conclusions.

Sessió 2

1. Resum de la sessió anterior.
2. Preguntes i respostes sobre la sessió anterior.
3. Conceptes bàsics sobre fiscalitat: règim fiscal, IVA, IRPF, impostos trimestrals, resums anuals, base, tipus i models.
4. Conceptes bàsics sobre nòmines i seguretat social: contracte, nòmina, import brut, import net, TC, quota RETA (Règim Especial de Treballadors Autònoms) i rendiment net.
5. Conceptes bàsics sobre subvencions: bases, convocatòria, certificat digital, justificació, cobraments.
6. Conceptes bàsics sobre aspectes jurídics: persona física, societat de responsabilitat limitada, responsabilitat.
7. Exemples, models i casos pràctics.
8. Conclusions



BLOC 2: Gestió Econòmica i Financera



APRÈN TOT EL QUE NECESSITES D'EXCEL PER PORTAR EL TEU NEGOCI

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Gestors d'un negoci. Els participants han de tenir nocions del full de càlcul Excel, però no cal que en siguin experts.

CONSULTORA

Noubiz Formació, SCP

EXPERTS:

Enric Ferrer



DATES: 10, 15 i 17 d'abril de 2024

DURACIÓ TOTAL: 12 (3 sessions)

HORARI: 10 -14 hores

LLOC: Gornal Activa

OBJECTIUS:

- Aprendre a crear un escandall amb les matèries primes i el seu cost de cara al negoci.
- Inventariar tots els productes de l'empresa, definint avisos per falta d'estoc i creant resums amb taules dinàmiques.
- Crear els diferents formularis per fer el cicle que va del pressupost a la factura final.
- Aprofitar les dades introduïdes per crear la resta de formularis: pressupost, comanda, albarà i factura.
- Portar la comptabilitat bàsica del negoci.



CONTINGUTS:

Sessió 1

1. Escandall (1). Taules de dades amb les matèries primes i la resta d'informació.
2. Escandall (2). Configuració d'una plantilla amb tota la informació per a la creació dels productes.
3. Pressupost (1). Taules de dades amb tots els productes de l'empresa.
4. Pressupost (2). Creació d'un pressupost.



Sessió 2

1. Pressupost (3). Relació entre la comanda, albarà i factura.
2. Comptabilitat (1). Taules de dades amb les factures d'entrada i sortida.

Sessió 3

1. Comptabilitat (2). Resum de la facturació amb taules dinàmiques.
2. Inventari (1). Taules de dades amb els productes al magatzem.
3. Inventari (2). Control de les entrades i sortides de producte.
4. Inventari (3). Avisos d'estoc baix: format condicional.





BLOC 3: Relació Empresa - Administració

VULL SER PERSONA AUTÒNOMA: QUÈ PUC FER AMB EL CERTIFICAT DIGITAL?

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones futures autònomes que estiguin interessades a aprendre a utilitzar un certificat digital.

CONSULTORA

Yolanda Presa Alamillos (YPAproject)

EXPERTS:

Yolanda Presa Alamillos



DATES: 29 d'abril de 2024

DURACIÓ TOTAL: 4 (1 sessió)

HORARI: 10 – 14 hores

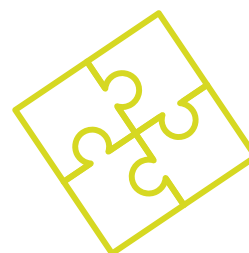
LLOC: Gornal Activa

CONTINGUTS:

1. Els diferents sistemes d'identificació digital: FNMT, DN-lelectrònic4.0, sistemacl@u, idCATmòbil.
2. Les característiques del certificat digital idCAT.
3. Com s'obté, es descarrega i s'instal·la el certificat digital idCAT en Windows i enMAC.
4. Com es fa una còpia de seguretat del certificat digital idCAT.
5. Com s'elimina i es torna a instal·lar el certificat digital idCAT.
6. Com s'instal·la el certificat digital idCAT en un dispositiu mòbil Android i Iphone.
7. Els tràmits amb l'idCAT a la Seu Electrònica de l'Agència Tributària: certificat de corrent de pagament, consulta d'impostos, etc.
8. Els tràmits amb l'idCAT a la Seu Electrònica de la Seguretat Social: modificació d'alta en el RETA, certificat de corrent de pagament, etc.
9. Els tràmits amb l'idCAT a la Seu Electrònica del Servei d'Ocupació Públic Estatal (SEPE): capitalització, compatibilització, etc.
10. Els tràmits amb l'idCAT a la Seu Electrònica de la Generalitat de Catalunya: certificat de corrent de pagament, pagament multes, etc.
11. Altres tràmits amb l'idCAT: la signatura digital de documents i de correus electrònics.

OBJECTIUS:

L'objectiu d'aquesta sessió consisteix a explicar les utilitats que té el certificat digital de la Generalitat de Catalunya idCAT en l'àmbit del treball autònom per dotar a les noves persones autònomes d'una major autonomia i eficàcia en les seves tramitacions tant amb entitats públiques com amb entitats privades.





BLOC 4: Màrqueting Digital

INSTAGRAM PER A NEGOCIS

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones autònomes i empresàries, personal directiu, comandaments de pimes i personal de màrqueting que volen donar a conèixer els seus productes o serveis a través d'Instagram.

CONSULTORA

Emili Rodríguez Miras
(Coaching Tecnològic)

EXPERTS:

Meritxell Farrés Garcia

DATES: 30 d'abril i 2 de maig de 2024

DURACIÓ TOTAL: 8 (2 sessions)

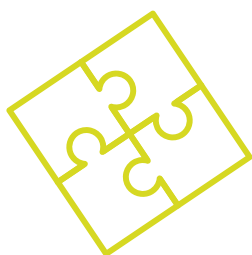
HORARI: 10 -14 hores

LLOC: Gornal Activa



OBJECTIUS:

Conèixer el funcionament d'instagram, tant la part tècnica com la part comunicativa i posar-ho en pràctica als negocis. Aprendre a realitzar un pla estratègic de contingut i tenir èxit a les xarxes socials.



CONTINGUTS:



1. Introducció a Instagram.
2. Optimització del perfil i configuració en detall d'un compte d'empresa.
3. Trucs i consells perquè les nostres publicacions tinguin èxit.
4. Conèixer tipus de continguts i formats de publicacions a Instagram.
5. La recerca d'Instagram: trucs i consells per fer una bona recerca.
6. Aplicacions mòbils externes per Instagram més populars.
7. Crea una campanya publicitària a Instagram segmentant al teu públic objectiu.

BLOC 3: Relació Empresa - Administració



CONEIX ELS REQUISITS LEGALS I FISCALS DE LA VENDA ONLINE

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. Persones autònomes que volen obrir una nova línia de negoci en línia.

CONSULTORA

Yolanda Presa Alamillos (YPAproject)

EXPERTS:

Yolanda Presa Alamillos



DATES: 7 i 9 de maig de 2024

DURACIÓ TOTAL: 8 (2 sessions)

HORARI: 10 – 14 hores

LLOC: Gornal Activa

CONTINGUTS:

Sessió 1

1. Quins tràmits legals són necessaris per començar a vendre productes i/o serveis online?
2. Els aspectes a decidir abans de l'alta a l'Agència Tributària.
3. Els aspectes a decidir abans de l'alta en el RETA.
4. Quines normatives ha de complir la venda online?
5. L'avís legal, la política de cookies, les comunicacions comercials i la vulneració del dret al honor i a la intimitat.
6. La política de privacitat i els drets ARCOPOL: eina FACILITA

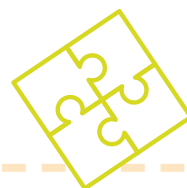
Sessió 2

1. Les condicions generals de la contractació: model de dret de desistiment.
2. La protecció dels drets d'autor per creació de continguts i/o fotografies: Creative commons.
3. Quins models tributaris s'han de presentar per complir amb les obligacions fiscals de les vendes i/o la prestació de serveis online?
4. Els règims especials de vendes i prestació de serveis a distància.
5. Com s'han de facturar les vendes i/o la prestació de serveis online?
6. Els localitzadors de l'Agència Tributària de prestació de serveis i de vendes de productes



OBJECTIUS:

Aquesta sessió pretén aclarir els aspectes legals i fiscals que s'han de tenir en compte per començar la venda i/o la prestació de serveis en línia.





BLOC 4: Màrqueting Digital

TIK TOK PER A NEGOCIS

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones autònomes i empresàries, personal directiu, comandaments de pimes i personal de màrqueting que volen donar a conèixer els seus productes o serveis a través de Tik Tok.

CONSULTORA

Emili Rodríguez Miras
(Coaching Tecnològic)

EXPERTS:

Meritxell Farrés Garcia



DATES: 14 i 16 de maig de 2024

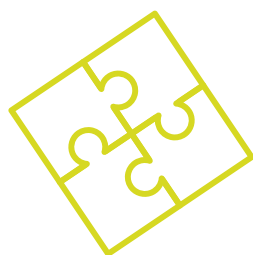
DURACIÓ TOTAL: 8 (2 sessions)

HORARI: 10 -14 hores

LLOC: Gornal Activa

OBJECTIUS:

Conèixer el funcionament de Tik Tok, tant la part tècnica com la part comunicativa i posar-ho en pràctica als negocis. Aprendre a realitzar un pla estratègic de contingut i tenir èxit a les xarxes socials.



CONTINGUTS:

1. Origen i situació actual de TikTok.
2. Creació, edició i configuració d'un compte professional de TikTok.
3. Creació de contingut amb vídeo a TikTok.
4. Eines i aplicacions per millorar l'experiència de les publicacions a TikTok.
5. Aprèn a interpretar correctament les estadístiques del teu compte professional.
6. Crea una campanya publicitària a TikTok.



BLOC 4: Màrqueting Digital

NEGOCIS LOCALS: COM ATRAURE CLIENTS DE PROXIMITAT PER INTERNET

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Qualsevol negoci que orienti la seva activitat i els seus productes o serveis a un entorn de proximitat, ja sigui dins de la mateixa població o d'àmbit comarcal. Petites empreses, persones emprenedores, persones professionals autònomes, comerços, escoles, assessories, tallers, etc. Aquesta sessió informativa també està indicada per aquelles activitats enfocades al turisme i a la mobilitat que presten un servei local, però que els seus clients no són d'una zona geogràfica propera.

CONSULTORA

Compa TIC, S

EXPERTS:

Jordi Argelich Pino

DATES: 23 de maig de 2024

DURACIÓ TOTAL: 4 (1 sessió)

HORARI: 10 – 14 hores

LLOC: Gornal Activa



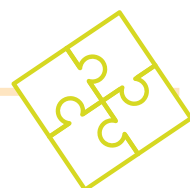
CONTINGUTS:



1. Aspectes generals d'una estratègia local. Els diferents tipus de clients de proximitat.
2. Com saber quins són els competidors locals més forts a Internet.
3. Eines per identificar quines paraules s'utilitzen a Internet per cercar l'activitat o els productes/serveis que oferim.
4. Orientació del producte/servei al client de proximitat.
5. El web. Què cal tenir en compte? Principals aspectes tècnics i qualitat dels continguts.
6. Optimització de GoogleMaps.
7. El posicionament local a Google.
8. Publicitat online per entorns de proximitat.
9. Utilització de les xarxes socials nivell local.
10. Eines per a mesurar l'impacte de les accions de promoció realitzades

OBJECTIUS:

L'objectiu d'aquesta sessió és dotar d'eines i coneixements a empreses, professionals autònoms, botigues i negocis locals per atraure els seus potencials clients de l'àrea geogràfica on presten els seus serveis a través d'Internet.





BLOC 4: Màrqueting Digital

WHATSAPP BUSINESS PER A NEGOCIS

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones autònomes i empresàries, personal directiu, comandaments de pimes i personal de màrqueting que volen donar a conèixer els seus productes o serveis a través de WhatsApp Business.

CONSULTORA

Emili Rodríguez Miras
(Coaching Tecnològic)

EXPERTS:

Emili Rodríguez Miras

DATES: 6 de juny de 2024

DURACIÓ TOTAL: 4,5 (1 sessió)

HORARI: 10 – 14:30 hores

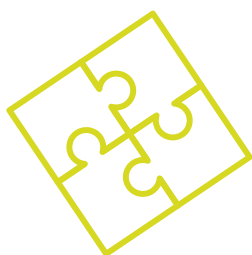
LLOC: Gornal Activa



OBJECTIUS:

Aprendre en profunditat el màrqueting en línia a través de WhatsApp i les novetats que aporta WhatsApp Business als negocis per comunicar-se de forma més efectiva amb els clients.

Realitzar un pla estratègic de contingut i tenir èxit per aquesta xarxa social.



CONTINGUTS:

1. Experiències inspiradores de màrqueting, d'atenció a l'usuari i de fidelització en negocis amb WhatsApp.
2. WhatsApp Web: Funcionament i utilització avançada de la plataforma a través de l'ordinador per a la màxima eficàcia i rendiment.
3. WhatsApp Business a fons, la plataforma per empreses i negocis.
4. Modes d'instal·lació i ús de WhatsApp Business
5. Darreres novetats de WhatsApp Business.
6. Llistes de difusió amb butlletins o promocions a través de WhatsApp.



BLOC 1: Persona emprenedora

LA TERCERA EDAT. UN NOU MERCAT EN EXPANSIÓ

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprenedores
que volen treballar en el
sector serveis a les persones.

CONSULTORA

Society and Neurobusiness
experience, SL (Societat i Empresa)

EXPERTS:

Xavier Tovar Morales,
Rosa Berral
i Yolanda Panisel·lo



DATES: 18 de juny de 2024

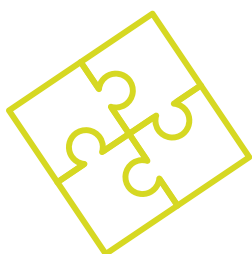
DURACIÓ TOTAL: 4 (1 sessió)

HORARI: 10 – 14 hores

LLOC: Gornal Activa

OBJECTIUS:

- Oferir una visió global del mercat de la tercera edat i donar eines per desenvolupar idees de negoci que giren al voltant de servei a persones grans i a crear relacions humanes.
- Introduir els nous models assistencials centrats en la persona.



CONTINGUTS:

1. Les noves necessitats socials. La tercera edat creix.
2. Les necessitats actuals d'aquest client.
3. Què és el model ACP?
4. Els models de negoci centrats en el model ACP.
5. Estructurant i potenciar un negoci innovador que doni servei a aquest públic.





BLOC 1: Persona emprenedora

CONEIX LA PSICOLOGIA DEL COMPRADOR

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Aquest curs està dirigit a persones emprenedores i empresàries que desitgin adquirir coneixements sobre la psicologia del comprador i aprendre com convèncer i persuadir de manera més efectiva. És adequat per a professionals de vendes, màrqueting i publicitat, així com per a empresaris i emprenedors interessats a comprendre millor el comportament dels compradors i aplicar aquests coneixements en les seves estratègies de negoci.

CONSULTORA

Energivity Consulting, SL

EXPERTS:

Mónica Mendoza



DATES: 27 de juny de 2024

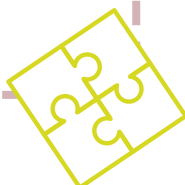
DURACIÓ TOTAL: 5 (1 sessió)

HORARI: 9 – 14 hores

LLOC: ONLINE

OBJECTIUS:

- Adquirir coneixements sobre la psicologia del comprador, millorar les habilitats de persuasió i convicció, identificar diferents tipus de compradors.
- Comprendre les motivacions de compra de les persones.
- Aplicar els coneixements en el context empresarial, comprendre les bases psicològiques de la venda.
- Conèixer les fases de compra dels clients.



CONTINGUTS:



1. Diferents tipologies de compradors.
2. Com funciona el cervell en processos de compra.
3. Neurologia i poder d'influència.
4. Els 5 principis de la influència.
5. Compres racionals versus compres emocionals.
6. Coneix les 6 motivacions de compra de la gent.
7. Com aplico això en la meua empresa: consells i dinàmiques en grup.
8. Bases psicològiques de la venda.
9. Les 8 fases de compra per les quals passa un client (tant en Business2Business com Business2Consumer).

BLOC 2: Gestió Econòmica i Financera



COM APROFITAR-TE DE LA INTEL·LIGÈNCIA ARTIFICIAL PER IMPULSAR EL TEU NEGOCI I AUGMENTAR EL BENEFICI

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprenedores que vulguin incorporar la intel·ligència artificial per reduir costos i augmentar la productivitat.

CONSULTORA

Elisa Martínez Benito (Finanpolis)

EXPERTS:

Elisa Martínez Benito

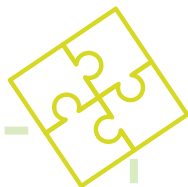


DATES: 9 de juliol de 2024

DURACIÓ TOTAL: 3 (1 sessió)

HORARI: 10 – 13 hores

LLOC: Gornal Activa



OBJECTIUS:

- Familiaritzar-se amb les possibilitats que dona la intel·ligència artificial en les finances empresarials per optimitzar, impulsar i fer augmentar el benefici del negoci.
- Veure com utilitzar la intel·ligència artificial per la gestió comptable i anàlisis de dades, com també per l'automatització de tasques administratives i l'atenció al client.
- Augmentar la productivitat i reduir els costos, sense oblidar-nos de la consideració ètica.

CONTINGUTS:

1. Introducció a la intel·ligència artificial en el context empresarial.
2. Aplicacions de la intel·ligència artificial a les finances empresarials.
3. Com la intel·ligència artificial millora la presa de decisions utilitzant tècniques d'anàlisi predictiva i optimització de recursos.
4. Quines tasques administratives i operatives automatitzarem amb la intel·ligència artificial per reduir costos.
5. Com millorar l'experiència del client mitjançant la personalització de serveis: xatbots i assistents virtuals.
6. Consideracions ètiques i legals: la privadesa de les dades, la transparència algorítmica i la responsabilitat en la presa de decisions automàtiques.
7. Passos per implementar la intel·ligència artificial al teu negoci: guia pràctica.





BLOC 1: Persona emprenedora

COM POTENCIAR LES HABILITATS COMERCIALS SI ETS UNA PERSONA EMPREDORA

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprenedores que necessitin treballar les habilitats comercials.

CONSULTORA

Energivity Consulting, SL

EXPERTS:

Mónica Mendoza

DATES: 27 de setembre de 2024

DURACIÓ TOTAL: 5 (1 sessió)

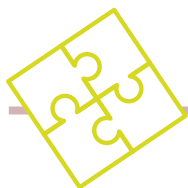
HORARI: 9 – 14 hores

LLOC: Gornal Activa



OBJECTIUS:

- Dotar d'eines, coneixements i habilitats per saber comercialitzar amb èxit una idea, producte o servei.
- Conèixer les fases de venda i tècniques per ser més proactius i fer més bons tancaments.



CONTINGUTS:

1. Soc persona emprenedora, no he venut mai o no tinc molta experiència en vendes, què faig?
2. Quines són les habilitats comercials necessàries per emprendre avui dia?
3. Com potencio l'empatia? I com l'aplico a nivell comercial?
4. L'escolta activa, què és i com s'aplica a la venda?
5. La capacitat de persuasió. Què és i com es treballa?
6. Les sis motivacions de compra més habituals dels clients.
7. Què és un procés de venda i quines habilitats es necessiten en cada part del procés?
8. La resiliència. Què és i com s'aplica a la venda?
9. Tècniques d'auto motivació comercial



BLOC 2: Gestió Econòmica i Financera



COSTOS, MARGES I BENEFICIS. PER QUÈ NO ÉS EL MATEIX FACTURAR QUE GUANYAR DINERS?

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones que estiguin a punt de començar la seva activitat i que vulguin treballar sobre la viabilitat del seu negoci o necessitin clarificar conceptes.

CONSULTORA

Àgueda Capafons Alegret (Nemhi)

EXPERTS:

Àgueda Capafons Alegret

DATES: 1 i 8 d'octubre de 2024

DURACIÓ TOTAL: 8 (2 sessions)

HORARI: 10 – 14 hores

LLOC: Gornal Activa



OBJECTIUS:

- Aprendre a calcular els nostres costos (fixes i variables).
- Aprendre a calcular els nostres preus de venda (tant de productes com de serveis).
- Veure quins marges hem d'aplicar perquè la nostra activitat sigui rendible.
- Confeccionar amb una plantilla personal el nostre pressupost d'ingressos i despeses anuals, on s'inclou la tresoreria, els impostos i la facturació mínima mensual.
- Conèixer quines són les obligacions fiscals d'empresaris i autònoms, per tenir-les en compte dins el nostre càlcul de viabilitat empresarial.
- Donar una pinzellada sobre eines digitals que ens ajudin a millorar la nostra gestió empresarial.

CONTINGUTS:

Sessió 1

1. Elaboració del projecte empresarial. El Pla d'empresa i la viabilitat del projecte.
2. Els Costos: Classificació, criteris de càlcul de costos i càlcul del nostre PVP (el marge de benefici).
3. Què és i com es fa un pressupost d'empresa (s'entrega plantilla de pressupost anual).
4. Nocions bàsiques de comptabilitat: actius i passius, compte resultats, balanç, amortitzacions i tresoreria

Sessió 2

1. Treballem sobre el nostre propi pressupost - els resultats i les desviacions (les previsions i la realitat).
2. Els nostres preus de venda definitius. El nostre punt d'equilibri.
3. Les obligacions tributàries de la pime i de l'autònom.
4. Eines informàtiques de gestió empresarial (ERP, CMR i gestors de projectes).





BLOC 2: Gestió Econòmica i Financera

MILLORAR LA GESTIÓ PER A REDUIR DESPESES

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

El taller s'adreça a persones autònomes, propietàries i personal directiu de societats consolidades o de recent creació de qualsevol sector que vulguin millorar la seva formació en la gestió i direcció empresarial a nivell econòmic, financer i gestió de compres amb l'objectiu de reinventar, reconduir o reformar la seva empresa per aconseguir la viabilitat econòmica i financera.

CONSULTORA

Noubiz Formació, SCP

EXPERTS:

Enric Ferrer

DATES: 7 i 10 d'octubre de 2024

DURACIÓ TOTAL: 8 (2 sessions)

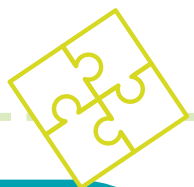
HORARI: 10 -14 hores

LLOC: Gornal Activa



OBJECTIUS:

- Ensenyarem a fixar preus de venda competitius i viables suficients per cobrir tots els costos.
- La persona empresària aprendrà a valorar i a reduir els costos de la seva estructura per incrementar el benefici.
- Creació d'una plantilla d'anàlisi econòmica que informi en quins punts estratègics podem millorar.
- Obtenir informació clau de la competència per ser millor que ells.
- Aprendre a planificar les compres per reduir costos.
- Conèixer els punts claus a negociar amb proveïdors per aconseguir la viabilitat de la nostra empresa.
- Planificar tresoreria a un any i conèixer els instruments de finançament amb les millors condicions del mercat.



CONTINGUTS:



Sessió 1

1. Com imputar el total de costos als meus productes o serveis.
2. Volum de facturació necessària en funció dels costos.
3. Cas pràctic: anàlisi del Compte de Resultats per maximitzar el benefici.
4. Què puc fer per millorar el resultat de la meva empresa.
5. Plantilla d'anàlisi econòmic del meu negoci.
6. Plantilla d'anàlisi de la competència.

Sessió 2

1. Realitzar un pla de compres per controlar els costos.
2. Com tenir més poder davant les persones col·laboradores o proveïdores.
3. Aspectes imprescindibles a pactar amb les empreses proveïdores.
4. Formes de col·laboració per reduir despeses.
5. Com millorar la gestió financera per disposar de més tresoreria.
6. Consells per utilitzar els instruments financers en funció de les meves necessitats.
7. M'interessa acceptar el descompte per pagament avançat?
8. Plantilla del pressupost de tresoreria per no tenir descoberts de tresoreria.
9. Com evitar les errades de finançament habituals.



BLOC 1: Persona emprenedora

COMUNICA'T AMB GRÀCIA I EFICÀCIA

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

El taller s'adreça a empreses i en concret, tant al personal directiu com a responsables de les diferents àrees de gestió. També és molt útil per a persones autònomes que es relacionen habitualment amb equips.

CONSULTORA

Maria Batet Rovirosa

EXPERTS:

Maria Batet Rovirosa

DATES: 15 i 17 d'octubre de 2024

DURACIÓ TOTAL: 8 (2 sessions)

HORARI: 10 – 14 hores

LLOC: Gornal Activa



CONTINGUTS:



Sessió 1

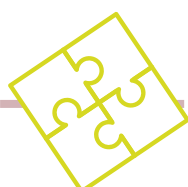
- Converses del dia a dia de l'equip (seguir, informar, decidir i debatre).
- Més enllà de les converses bàsiques (fixar expectatives, donar feedback, donar males notícies, converses rituals).
- Converses per potenciar l'equip (autodiagnosi de l'equip, alineament, relacions).
- Com tenir converses difícils.

Sessió 2

- Perquè el llenguatge visual és tant útil.
- Expressar-se més enllà de la paraula.
- Elements essencials del Visual Thinking (pensament visual).
- L'ús del dibuix, la imatge i la paraula per entendre'ns millor.

OBJECTIUS:

- Descobrir com podem comunicar-nos de forma eficaç i assertiva amb el nostre equip.
- Abordar converses transformadores amb l'equip.
- Aprendre a afrontar converses difícils.
- Aprendre i practicar eines visuals que ajudin a pensar.





BLOC 1: Persona emprenedora

LES 12 ÚNIQUES MANERES DE CAPTAR CLIENTS

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Perfils directius i venedors.

CONSULTORA

Energivity Consulting, SL

EXPERTS:

Mònica Mendoza i

Pau Llambí Feliu



DATES: 18 i 24 d'octubre de 2024

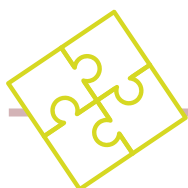
DURACIÓ TOTAL: 10 (2 sessions)

HORARI: 9 – 14 hores

LLOC: ONLINE

OBJECTIUS:

- Conèixer tots els canals de venda que hi ha en l'actualitat.
- Saber fer una bona estratègia comercial.
- Conèixer les 12 úniques maneres de captar clients.
- Saber fer la selecció adient dels canals i mesurar els resultats



CONTINGUTS:

Sessió 1

1. Com vendre en els temps actuals?
2. Què significa que el món és híbrid?
3. Quin model de negoci tinc? Business2Business o Business-2Consumer? o Business2Business2 Consumer?
4. Quines són les 12 úniques maneres de captar clients?



Sessió 2

1. En el món en línia, com es troben clients si no hi ha presupost per invertir en màrqueting o bé és molt poc?
2. Com trobar el target a les xarxes?
3. Quina xarxa és la més adequada?
4. Com generar un calendari editorial al món en línia?
5. Com captar l'atenció del públic en la immensitat d'Internet.
6. Missatges persuasius a les xarxes (copywriting).

BLOC 3: Relació Empresa - Administració



CONEIX EL QUE POTS I NO POTS DEDUIR EN ELS TEUS IMPOSTOS PER A NO TENIR SANCIONS D'HISENDA

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones empresàries individuals i professionals independents, amb la seva empresa en funcionament que vulguin estar informades i actualitzades en aquest tema. Personal treballador de departaments fiscals que tinguin interès a aprofundir en la temàtica en qüestió.

CONSULTORA

Yolanda Presa Alamillos (YPAproject)

EXPERTS:

Yolanda Presa Alamillos

DATES: 29 d'octubre de 2024

DURACIÓ TOTAL: 4 (1 sessió)

HORARI: 10 – 14 hores

LLOC: Gornal Activa

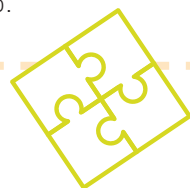


CONTINGUTS:

1. Com buscar consultes generals i com fer consultes vinculants a la Direcció General de Tributs.
2. Les despeses deduïbles en l'impost sobre la renda de les persones físiques: requisits i llistat de despeses deduïbles.
3. Les despeses controvertides: es pot deduir la gasolina, les reparacions, els pàrquings, etc. del vehicle?
4. Les despeses controvertides: es pot deduir els subministraments quan es treballa des de casa?
5. Les despeses controvertides: es pot deduir el menjar diari?
6. Les despeses controvertides: es poden deduir les despeses de desplaçaments i de viatges?
7. Les despeses controvertides: es poden deduir les atencions a clients, proveïdors i terceres persones?
8. L'IVA suportat deduïble en l'impost sobre el valor afegit: requisits i llistat d'IVA suportat no deduïble.
9. L'IVA suportat deduïble controvertit: es pot deduir el total d'IVA suportat en la compra d'un vehicle?
10. L'IVA suportat deduïble controvertit: es pot deduir el total d'IVA suportat de la gasolina, els pàrquings, les reparacions, etc. del vehicle?
11. L'IVA suportat deduïble controvertit: es pot deduir el total d'IVA suportat dels subministraments quan es treballa des de casa?
12. L'IVA suportat deduïble: es pot deduir del total d'IVA suportat de les atencions a clients, proveïdors i terceres persones?

OBJECTIUS:

Aquesta sessió pretén que les persones empresàries tinguin la informació actualitzada del que legalment poden o no deduir perquè corroborin si ells/elles o les seves gestories estan presentant correctament els seus impostos, i així evitar possibles sancions en cas d'una futura inspecció.





BLOC 3: Relació Empresa - Administració

CAPACITA'T: UTILITZACIÓ SIMPLE I EFICIENT DE CERTIFICAT DIGITAL, SIGNATURA ELECTRÒNICA I FACTURA ELECTRÒNICA

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprenedores, professionals, persones autònomes i persones empresàries que vulguin millorar les seves habilitats per fer tràmits en línia, optimitzar processos de la seva activitat, signar documents electrònicament i facturar electrònicament.

CONSULTORA

Akuaba, SL

EXPERTS:

Núria Gil Martell



DATES: 5 de novembre de 2024

DURACIÓ TOTAL: 4 (1 sessió)

HORARI: 10 -14 hores

LLOC: Gornal Activa

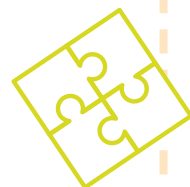


CONTINGUTS:

1. Certificat digital (eCertificat) i IdCat Mòbil (identificador).
2. Signatura electrònica (eSignatura).
3. Factura electrònica (eFactura).
4. Digitalització certificada de factures.

OBJECTIUS:

- Compartir conceptes bàsics sobre la utilització del certificat digital, signatura electrònica i facturació electrònica, de manera pràctica.
- Aconseguir que les persones participants vegin els avantatges d'emprar les tres eines, que entenguin què són, com funcionen i que puguin triar com implantar-les a les seves organitzacions.
- Introduir els mecanismes per facilitar la implantació i ús de les tres eines, amb aplicacions gratuïtes, explicant-ne el funcionament i oferint consells pràctics.





BLOC 4: Màrqueting Digital

LINKEDIN, DEIXA'NS ANALITZAR EL TEU PERFIL I DO- NAR-TE CONSELLS PERSONALITZATS PER OPTIMITZAR LA TEVA PRESÈNCIA

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprenedores de tots els àmbits professionals que vulguin optimitzar i treure més profit a la seva presència i utilització continuada de LinkedIn.

CONSULTORA

Rosaura Alastruey Garcia

EXPERTS:

Rosaura Alastruey Garcia



DATES: 14 de novembre de 2024

DURACIÓ TOTAL: 6 (1 sessió)

HORARI: 9 – 15 hores

LLOC: Gornal Activa

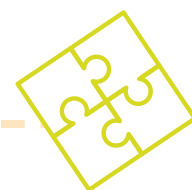
CONTINGUTS:

1. LinkedIn té 756 milions d'usuaris: situem-nos i fem una primera recerca del teu target per començar a veure la seva potència!
2. Treballem a fons el teu perfil professional: ens l'hem mirat i volem donar-te consells personalitzats.
3. I si ens connectem entre nosaltres i fem networking? Consells per realitzar una bona invitació.
4. Arriba el dia a dia: coneix interessants trucs per tenir presència continuada.
5. LinkedIn sempre està innovant: coneixem les darreres novetats que potenciaran el teu ús.



OBJECTIUS:

- Partint de l'anàlisi individualitzat del teu perfil, l'optimitzarem amb consells personalitzats per potenciar la teva presència en la que ja és la major xarxa de contactes digital que existeix.
- Coneixerem interessants opcions, consells i trucs per al seu posterior ús estratègic.





BLOC 1: Persona emprenedora

COM INICIAR UN NEGOCI QUE VIU DE LES XARXES SOCIALS

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones emprenedores que busquen crear negocis sustentats en les xarxes socials o que han iniciat el seu negoci de manera tradicional i ara el volen ampliar en les xarxes socials.

CONSULTORA

Society and Neurobusiness
experience, SL (Societat i Empresa)

EXPERTS:

Sergi Ortiz, Rosa Berral
i Sergi Bueno

DATES: 19 i 21 de novembre de 2024

DURACIÓ TOTAL: 8 (2 sessions)

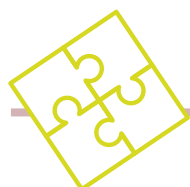
HORARI: 10 – 14 hores

LLOC: Gornal Activa



OBJECTIUS:

Donar eines a persones emprenedores que volen començar un negoci que gira al voltant de les xarxes socials



CONTINGUTS:

Sessió 1

1. Què és un negoci que viu en les xarxes socials?
2. Definint les diferents xarxes socials.
3. Els tipus de negoci que viuen de les xarxes socials.
4. Com funciona un negoci que viu de les xarxes socials.
5. Transformar la meua imatge personal o empresa en influencer, youtuber, etc.

Sessió 2

1. Puc començar un negoci en les xarxes? Definint el meu potencial.
2. Els passos necessaris perquè sigui una realitat.
3. Què es pot i què no es pot fer a cada xarxa social (Facebook, Instagram, Twitter, etc.).
4. Riscos i oportunitats futures.
5. Evolució de les xarxes socials.
6. Definint per on començar.





BLOC 4: Màrqueting Digital

POSICIONA EL TEU PROJECTE ALS CERCADORS (SEO)

PERFIL DELS PARTICIPANTS:

Persones empresàries,
autònomes i professionals.

CONSULTORA

Magma3interactiva Web Agency, SL

EXPERTS:

Alejandra Ferrer Brotons



DATES: 26 de novembre de 2024

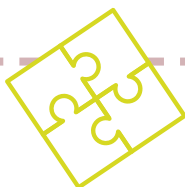
DURACIÓ TOTAL: 8 (2 sessions)

HORARI: 10 – 14 hores

LLOC: Gornal Activa

OBJECTIUS:

- Aprendre a dur a terme un procés de recerca de paraules clau bàsic.
- Comprendre els diferents conceptes relacionats amb el posicionament natural.
- Identificar les diferents passes que cal seguir per a posicionar un projecte a Google.
- Aprendre a fer una auditoria bàsica d'un lloc web per saber quins aspectes SEO cal vigilar a l'hora de crear el nostre lloc web.
- Comprendre la importància del SEO on page i com aplicar-lo al nostre projecte.
- Entendre la rellevància del SEO off page per al posicionament natural en Google.



CONTINGUTS:

Sessió 1

1. Definició de posicionament natural.
2. Pràctica SEO local: alta a Google My Business i Google Maps.
3. Indexació de la nostra web a Google amb l'eina Google Search Console.
4. Pràctica: "Com fer la cerca de paraules clau pel nostre projecte".

Sessió 2

1. On i com col·locar les nostres paraules clau.
2. Com analitzar el posicionament del teu lloc web.
3. Pràctica: "Fes una auditoria bàsica del teu lloc web".
4. La importància de l'experiència d'usuari per al posicionament: mètriques i trucs per a millorar-les.
5. SEO off page (Link building): Com esbrinar l'autoritat de la nostra competència i com aconseguir enllaços gratuïts i d'autoritat.





www.l-h.cat
@LHAjuntament