



Què cal saber?

Donat que les sessions són teòriques i pràctiques és imprescindible que els assistents duguin el seu ordinador portàtil per poder treballar els continguts i aplicar els coneixements adquirits.

Aquests seminaris són independents entre ells, el que implica que l'empresa podrà participar en qualsevol d'ells, prèvia confirmació de l'assignació de la plaça.



Tots els seminaris es realitzaran al Viver d'Empreses i Centre de Negocis Baix Ebre Innova a Camarles

Què s'ha de fer per poder inscriure's?

Per formalitzar la preinscripció cal omplir el formulari de sol·licitud de forma on-line:

FORMULARI DE SOL·LICITUD

Un cop enviat el formulari de preinscripció, l'Àrea d'Activació Econòmica valorarà la seva sol·licitud i li confirmarà la seva plaça definitiva.

Més informació: Projecte Baix Ebre Avant

 Tel. 977 471 735 / info@baixebreavant.cat
Al Viver d'Empreses i Centre de Negocis Baix Ebre Innova



Organitza:



Consell Comarcal
del Baix Ebre



SOC Servei d'Ocupació
de Catalunya

 **Generalitat
de Catalunya**



Amb el suport:

Aquesta acció està subvencionada pel Servei Públic d'Ocupació de Catalunya en el marc dels Programes de suport al desenvolupament local.

Seminaris en habilitats comercials i de gestió



Adquireix els coneixements
i les habilitats necessàries
**per millorar la gestió
del seu negoci.**

INSCRIU-TE!



[_baixebreavant.cat](http://baixebreavant.cat)

Seminari 1

Tècniques de creativitat per a pimes

- > Obrint la porta a la creativitat: Coneixent el nostre cervell i com pensem.
- > Les lleis del pensament creatiu.
- > Sense límits, sense por.
- > Aprenent a pensar diferent.
- > Pensament vertical i pensament lateral.
- > Aplicant la creativitat de manera pràctica al negoci.
- > Tècniques i eines aplicades: mindmaps, scamper, pensament lateral etc.
- > Role playing, tallers i casos pràctics.



2 sessions de 4 hores



Sessió 1: **27 juny 2019**
Sessió 2: **4 juliol 2019**



De 15.30 h a 19.45 h

Seminari 2

Habilitats comercials i tècniques de venda

- > Principals habilitats comercials per a la venda, punt de partida, i objectius.
- > Influència i persuasió: com ho fem?.
- > Generant confiança.
- > Generant la venda i clients a llarg termini.
- > Tipus de clients.
- > Valor, qualitat i satisfacció del client: La gestió de les expectatives.
- > Consideracions a tenir en compte: perspectiva, el negoci, la marca i el servei.
- > Superant els 3 motius de la “no compra”.
- > Role playing, tècniques, tallers i casos pràctics.



4 sessions de 4 hores



Sessió 1: **5 setembre 2019**
Sessió 2: **12 setembre 2019**
Sessió 3: **19 setembre 2019**
Sessió 4: **26 setembre 2019**



De 15.30 h a 19.45 h

Seminari 3

Eines pràctiques de planificació i gestió de la teva empresa

- > Com crear un sistema de control de gestió en temps real.
- > Adaptar el pla estratègic a la nostra realitat.
- > La importància del pressupost de gestió.
- > La gestió basada en Kpi's Claus. Quins són els més rellevants?
- > El pla d'acció vinculat a la gestió pressupostària i estratègica.
- > El Quadre de Comandament Integral en acció.
- > Execució d'un cas pràctic.



2 sessions de 4 hores



Sessió 1: **3 octubre 2019**
Sessió 2: **10 octubre 2019**



De 15.30 h a 19.45 h

Seminari 4

10 formes d'augmentar el benefici

- > Entendre el compte de resultats.
- > Vendre més unitats o augmentar preus?
- > La millora en el cost de producció.
- > Control de les despeses fixes. Què podem fer?
- > La gestió de la tresoreria.
- > Immobilitzar el mínim capital.
- > Gestió dels estocs.
- > Gestionar el saldo de clients i proveïdors.
- > El pla econòmic - financer.
- > Autofinançament o finançament amb tercers.



1 sessió de 4 hores



Sessió 1: **24 octubre 2019**



De 15.30 h a 19.45 h

Seminari 5

Gestió de costos: com gestionar les teves despeses

- > Diferència entre cost i inversió.
- > La importància de la gestió de l'estoc en el càlcul del marge brut.
- > Diferències entre costos directes i indirectes.
- > Diferències entre costos fixos o variables.
- > Escollir el millor mètode per a la imputació dels meus costos: Direct Cost, Full Cost o Activity based costing.
- > Com poder mantenir un sistema de costos en el temps.
- > Rapports per a la presa de decisions.



2 sessions de 4 hores



Sessió 1: **3 novembre 2019**
Sessió 2: **14 novembre 2019**



De 15.30 h a 19.45 h

