

# PROGRAMA FORMATIU PER AL COMERÇ I SERVEIS DE PROXIMITAT

## ITINERARI 1: ÉS EL MOMENT DE FER CANVIS

- |  |          |
|--|----------|
| <b>1.1 En una botiga. també s'innova! Casos pràctics</b>   | <b>3</b> |
| Com hem passat de vendre productes a oferir serveis  |          |
| <b>1.2 Idees pràctiques per fer més atractiu l'interior del nostre comerç</b>  | <b>3</b> |
| Com millorar l'interior de la botiga   |          |
| <b>1.3 Amb un bon servei, fidelitzem la clientela. Exemples</b>  | <b>3</b> |
| Quins són els serveis que hem d'oferir al client i que no podem obviar   |          |
| <b>1.4 Xarxes socials i món digital per dinamitzar la nostra botiga</b>  | <b>3</b> |
| Perquè les eines digitals i les xarxes socials resulten tan importants en la gestió d'un comerç  |          |
| <b>1.5 Pautes per començar en el món de l'e-commerce</b>   | <b>3</b> |
| Conèixer les eines inicials per donar el primer pas en el món de les noves tecnologies, de la nova era digital, del eCommerce i del Social Media |          |
| <b>1.6 Reempresa</b>   | <b>3</b> |
| Nou model d'emprenedoria que fomenta la continuïtat d'empreses que cerquen un relleu en la propietat i direcció de les mateixes                  |          |

## ITINERARI 2: ECONÒMIC FINANCER

- |  |          |
|--|----------|
| <b>2.1 Finances per a no financers</b>   | <b>3</b> |
| Conèixer els conceptes bàsics financers que afecten de forma important tant als recursos humans com econòmics  |          |
| <b>2.2 Com interpretar els comptes que prepara el meu gestor</b>   | <b>3</b> |
| Analitzar els comptes que es presenten anualment al Registre Mercantil per poder extreure conclusions que serveixin per prendre decisions empresarials |          |
| <b>2.3 Com trobar finançament</b>  | <b>3</b> |
| Ser capaç de quantificar els recursos financers que es necessiten, on anar a cercar-los i com s'han de negociar  |          |

## ITINERARI 3:MÀRQUETING DIGITAL SECTORIAL

- |  |          |
|--|----------|
| <b>A Més enllà de l'aparador: eines de màrqueting 2.0 per a petits comerços</b>  | <b>3</b> |
| Internet facilita eines gratuïtes per donar visibilitat a una botiga, comunicar-se amb els clients, fer campanyes a un cost mínim i diferenciar-se de la competència |          |
| <b>B Com promocionar el teu bar o restaurant per Internet</b>  | <b>3</b> |
| Analitzar maneres efectives d'usar les xarxes socials per atraure més clients a un local d'hosteleria  |          |
| <b>C Internet màrqueting 2.0 per a petites empreses turístiques</b>  | <b>3</b> |
| Internet obre grans possibilitats de negoci a baix cost per a les pimes del sector turístic  |          |

## ITINERARI 3:MÀRQUETING DIGITAL

- |  |          |
|--|----------|
| <b>3.1 Promociona la teva empresa a la xarxa amb google places</b>   | <b>3</b> |
| Crear una fitxa gratuïta de l'empresa amb dades, imatges, vídeos, etc. que apareixerà quan els clients potencials cerquin informació local a Google Maps   |          |
| <b>3.2 Integra els codis QR en l'estratègia de comunicació de l'empresa</b>  | <b>3</b> |
| Els codis QR permeten emmagatzemar informació sobre els productes, que pot ser llegida per un telèfon mòbil o altres dispositius. Aprendre com utilitzar-los per donar valor afegit als clients. |          |
| <b>3.3 Posiciona la teva empresa als cercadors</b>   | <b>3</b> |
| Conèixer les tècniques de posicionament natural per aparèixer en els primers resultats a Google o Yahoo  |          |
| <b>3.4 Com usar facebook des d'una perspectiva de negoci</b>   | <b>3</b> |
| Màrqueting, comunicació, identitat on line, creació de marca, relació amb els clients i seguidors: descobrir les possibilitats de Facebook en l'empresa  |          |
| <b>3.5 Twitter per a la comunicació i el professional</b>  | <b>3</b> |
| Usos pel comerç, estratègies i tàctiques per assolir objectius de comunicació i màrqueting a l'empresa   |          |
| <b>3.6 Què cal tenir en compte per fer el web del teu negoci</b>   | <b>3</b> |
| Conèixer els criteris per liderar el procés de construcció d'un web amb el menor cost  |          |
| <b>3.7 Motors de reserves online: agilitza l'ocupació de les places al teu negoci</b>  | <b>3</b> |
| Com implementar un sistema de reserves a la web per a un establiment d'hosteleria  |          |
| <b>3.8 Reputació Online i Turisme: com aprofitar el què diuen del teu negoci per a millorar la competitivitat</b>  | <b>3</b> |
| Com gestionar la reputació on line d'una empresa turística, treient partit de l'autogestió i l'aprofitament d'eines gratuïtes a la Xarxa   |          |

#### ITINERARI 4: SOFTWARE DE GESTIÓ EMPRESARIAL

---

- |  |          |
|--|----------|
| <b>4.1 EinesTIC : la suite informàtica gratuïta per a autònoms i petites empreses</b>          | <b>3</b> |
| Descobrir l'aplicació de gestió que permet informatitzar fàcilment i sense cost un negoci      |          |
| <b>4.2 Eines de comptabilitat empresarial en programari lliure</b>                             | <b>3</b> |
| Practicar AbanQ, una solució gratuïta en programari lliure per simplificar la gestió comptable |          |

#### ITINERARI 5: SESSIONS D'INICIACIÓ

---

- |  |          |
|--|----------|
| <b>1. Què és facebook? Com utilitzar-lo?</b>   | <b>2</b> |
| Conèixer el funcionament de la Xarxa social més utilitzada: com obrir un compte, començar a fer amics i seguir la seva activitat |          |
| <b>2. Anuncia't a Internet</b>   | <b>2</b> |
| Conèixer com fer-ho a través de la Xarxa   |          |
| <b>3. Twitter: aprèn a utilitzar el microblogging</b>  | <b>2</b> |
| Com obrir un compte a Twitter, crear "hashtags", publicar missatges i seguir les 'trending topics' interessants                  |          |
| <b>4. Coneix els Recursos i serveis de Barcelona Activa per les empreses</b>   | <b>3</b> |
| Xerrades d'interès programades, tallers formatius, activitats de networking, plataforma empresa-ocupació, etc.                   |          |