

FORMACIÓ EXPERIMENTAL

tècniques comercials

Dins del programa "Ocupació per a la Indústria" hi ha l'activitat Formació Experimental. Aquesta activitat té un objectiu doble, ajudar a les empreses a trobar els perfils professionals que necessiten i ajudar a les persones a completar les seves competències per assolir aquests perfils professionals.

Hem demanat a les empreses què necessiten de les persones que volen contractar i amb aquesta informació hem confeccionat un programa formatiu d'alt nivell amb professors que professionalment desenvolupen tasques en aquest camp. El curs és de 200 hores de tècniques comercials, durant els mesos de maig i juny de 9:00h a 14:00h i es farà en dos espais emblemàtics, el VIT i Creacció.

Es poden presentar al programa persones a l'atur i residents a la comarca d'Osona i del Lluçanès. És preferible tenir formació superior en el sector industrial (o experiència equivalent) i coneixements de l'anglès.

Des dels agents que organitzen el programa s'anima a totes les persones que reuneixin els requisits a omplir la seva sol·licitud a qualsevol de les oficines de: la Mancomunitat la Plana, Consorci per a la Promoció dels Municipis del Lluçanès, Consorci de la Vall del Ges, Orís i Bisaura, Ajuntaments de Roda de Ter, Manlleu, Centelles, Vic, Les Masies de Voltregà i Sant Hipòlit de Voltregà, i Consell Comarcal d'Osona o bé a l'enllaç: <https://goo.gl/NJ3YOT>

Demaneu més informació per correu electrònic a: industria@creaccio.cat

Vine a formar-te en el què demanen més les empreses!
Tècniques comercials:
competències de venda,
màrqueting i comerç
internacional entre d'altres

Altes possibilitats d'inserció
amb grup d'empreses
d'interès que han definit el
programa

CONTINGUTS

A. Vendes		
Procés de venda	15 h	Steven Guest
Negociació de la venda	15 h	Steven Guest
Anàlisi de vendes	10 h	Andreu Pérez
B. Comerç Internacional	20 h	Remigi Palmés
C. Servei Postvenda / Fidelització / Comunicació		
Customer care, serveis preventius i complementaris	10 h	Andreu Pérez
Gestió cartera, fidelització i identificació oportunitats	10 h	Andreu Pérez
D. Servei Assistència Tècnica (SAT)		
Gestió incidències / conflicte i oportunitat (comunicació)	5 h	Steven Guest
Tracking i informació	5 h	Jaume Cabaní
Gestió tècnica producte	5 h	Jaume Cabaní
E. Customer Relationship Management (CRM)	15 h	Andreu Pérez
F. Key Account Management (KAM)	10 h	Andreu Pérez
G. Màrqueting Industrial	10 h	Carme Sàez
H. Branding	10 h	Carme Sàez
I. Finances de Comerç (incl. internacional)	5 h	Joan Massons
J. Comerç Electrònic (Ecommerce)	10 h	Esteve Solans
K. CallCenter	5 h	Cristian Coll
L. Projecte de les empreses interessades	40 h	Amb empreses
TOTAL HORES	200 h	

Dia 2 de maig: inici de curs (presentació curs, presentació metodologia, definició grups, dinàmiques formació grup i presentació treball per projectes).

Dia 30 de juny: final de curs (presentació projectes).

Aules: dilluns, dimarts i dijous a Creacció; dimecres i divendres al VIT.

Si el grup d'alumnes ho permet es faran part dels continguts en anglès.

Curs subvencionat per la Diputació de Barcelona.

CALENDARI

MAIG						
DL	DM	DC	DJ	DV	DS	DG
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

JUNY						
DL	DM	DC	DJ	DV	DS	DG
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30			

INSCRIPCIONS

Presencialment o omplint el següent formulari:
<https://goo.gl/NJ3YOT>

PLACES LIMITADES!

Més informació a: industria@creaccio.cat



Esteve Solans



Carme Sàez



Andreu Pérez



Remigi Palmés



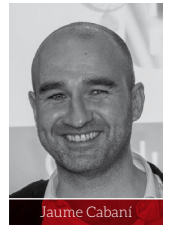
Joan Massons



Steven Guest



Cristian Coll



Jaume Cabani

Esteve Solans

Director de Projectes a NeoMedia Serveis. Especialitzat en Business Intelligence per la UOC (Postgrau) i en Teoria de la Comunicació i Anàlisi del Discurs per la UNED (Treballs en Construcció i Deconstrucció de la Marca). Enginyer en Explotacions Forestals per la ETSEA (UdL) i Llicenciat en Filosofia (UNED). Experiència professional en la direcció de l'estratègia digital, dev. eCommerce i disseny i monitorització dels KPI's en els sectors Hostaleria, Retail (Sportswear, FMCG) i Alimentació (Traditional Bakery i horticultura ecològica) i creador d'accions comercials i campanyes en l'àmbit digital. Ha participat en projectes d'emprenedoria i acompanyament d'startups i d'acompanyament per a la incorporació de nous canals al comerç.

Impartirà: Comerç Electrònic (ecommerce) (10 hores)

Carme Sàez

Llicenciada en Econòmiques per la Universitat de Barcelona i Universitat de Montpeller i MBA a l'Escola d'Alta Direcció i Administració per EADA. També s'ha format en "Serious Creativity" per ESADE, "Strategic Marketing in uncertain times" per IESE i "Crash Course Creativity" per Stanford University (Califòrnia). Inicia la carrera com a gerent d'importació en Rodanto Import Export (Londres). I ha desenvolupat diverses responsabilitats a La Farga Group (departament de vendes, Directora de Màrqueting, Desenvolupament Corporatiu, Directora del Museu del Cour i de la Fundació La Farga, responsable de relacions amb Universitats i Centres Tecnològics, Directora d'Intel·ligència Corporativa i Màrqueting Estratègic). Actualment promou Thinquery per ajudar a les empreses en els processos d'innovació i creativitat. En aquesta línia, col·labora amb Creació amb el programa la Fàbrica de l'impuls a la innovació. També exerceix com a professora externa a la UVIC per l'assignatura Innovation Management.

Impartirà: Màrqueting digital (10 hores), Branding (10 hores)

Andreu Pérez

Andreu Pérez és Gerent de Marketeasing, una firma de consultoria estratègica i comercial per a pimes i grans empreses amb una àmplia experiència en la definició de plans estratègics per a la innovació i la millora de l'organització de l'empresa, especialment dins dels àmbits de Direcció General, Màrqueting i Comercial, i en impartir plans de formació integral per a diferents col·lectius dins de les empreses i organismes públics. L'Andreu és Llicenciat en Informàtica, MBA, Màster en auditoria d'organització i sistemes, professor associat de la Universitat Autònoma de Barcelona, i té més de 25 anys d'experiència desenvolupant la seva carrera en càrrecs directius d'empreses dins dels sectors químic, serveis, administració pública, consultoria, retail, banca, telecomunicacions i turisme, entre d'altres.

Impartirà: Anàlisi de vendes (10 hores), Servei Postvenda: customer care, serveis preventius i complementaris (10 hores), Servei Postvenda: gestió carter, fidelització i identificació d'oportunitats (10 hores), Customer Relationship Management (CRM) (15 hores), Key Account Management (KAM) (10 hores)

Remigi Palmés

Remigi és consultor i formador en les àrees de logística, comerç internacional i temes de gestió estratègica d'empresa. Una de les seves especialitats és el comerç internacional on ha publicat abastament (incoterms, Catalunya Internacional, Casos pràctics de comerç internacional, Cómo Usar Bien los Incoterms). Realitza plans es-

tratègics territorials (Anoia, Terrassa) i cursos de comerç per Cambres i empreses en plataformes online: Gestió administrativa en el comerç exterior I i II, Gestió duanera, L'IVA en el comerç exterior, intrastat, Planificació estratègica i operativa del comerç internacional, Transport i logística internacional, Incoterms 2010, Control del negoci, el quadre de comandament.

Impartirà: Comerç Internacional (20 hores)

Joan Massons

Doctor en Administració d'empreses per ESADE-Universitat Ramon Llull. Professor de Finances Associat de la UVIC i Titular d'ESADE. Ha publicat sis llibres sobre Anàlisi i Estratègia Financera, un d'ells enfocat a temes comercials. Assessor Financer d'empreses. Va ser Director de Planificació d'Operacions durant l'Olimpiada de Barcelona '92 i membre de la primera expedició catalana en assolir el cim de l'Everest per la vessant Nord.

Impartirà: Finances de Comerç (5 hores)

Steven Guest

És un comunicador amb més de vint anys d'experiència en màrqueting internacional, gestió dels mitjans i mediació. Treballa amb grups de mitjans de Barcelona i Madrid. Ha treballat a l'Ajuntament de Barcelona, especialment desenvolupant mercats internacionals i la relació amb els mitjans. Ha estat professor a diferents universitats impartint màrqueting, especialment relacionat al turisme. És professor associat a ESADE Business School on imparteix negociació i mediació. També imparteix coaching i comunicació pel lideratge. L'Steven és professor del curs de Negotiation Skills al Màster Executiu de Màrqueting i Vendes.

Impartirà: Procés de venda (15 hores), Negociació de la venda (15 hores), Gestió incidències / conflicte i oportunitats (5 hores)

Cristian Coll

Diplomat en Ciències Empresarials per la Universitat de Lleida, Llicenciat en Ciències del Treball per la Universitat Oberta de Catalunya i format en l'àrea de comerç exterior a la Fachhochschule de Worms (Alemanya). Durant més de 9 anys, ha treballat al departament de Logística de Metalbages, a Santpedor, realitzant tasques d'atenció al client (SEAT, VW, Opel, Ford, etc.) i logística interna (control de contenidors, inventaris). És professor de cicles formatius, de gestió del transport i de comerç internacional, a l'IES Vic, dins el departament de comerç i màrqueting.

Impartirà: CallCenter (5 hores)

Jaume Cabani

Format a l'Executive Master in Marketing and Sales (ESADE Bocconi), MBA (EADA) i Enginyeria Industrial (UPC). Ha treballat en empreses del sector industrial mecàtric amb responsabilitats d'organització de la producció, processos, operacions i innovació. Els darrers anys de la seva carrera professional els ha dedicat a la transferència de tecnologia i innovació en la prestació de serveis, disseny de producte i béns d'equip. Actualment promou Indústria21, un projecte de serveis de suport a la indústria a través de captar, seleccionar, formar i retenir el talent per a la millora de la competitivitat de les empreses.

Impartirà: Servei i assistència tècnica: tracking i informació (5 hores), Servei i assistència tècnica: gestió tècnica del producte (5 hores)

Organitza:

Amb el finançament de:

