

INFORMACIÓ GENERAL

Durada: 68 hores

Dates: Dimarts i dijous, del 2 d'octubre al 29 de novembre de 2018

Horari : De 15:30 a 19:30h

Lloc d'Impartició:

Seu del Gremi- Aula de Formació
C/ Pau Claris, 134, 3^a planta (Barcelona)

Documentació: Fotocòpia del DNI i de l'última nòmina o rebut d'autònoms

Preu: 100% subvencionat

Informació i inscripcions:

Departament de formació

Tel. 93 487 18 18


Fax 93 487 28 29

formacio@gremipa.com



GREMI DE FLEQUERS DE LA
PROVÍNCIA DE BARCELONA



 Generalitat de Catalunya
Consorci per a la Formació
Continua de Catalunya



DIRECCIÓ ESTRATÈGICA DE PIMES I MOTIVACIÓ EMPRESARIAL

Impulsa el teu negoci
Octubre - Novembre 2018

PROFESSORS

BIBIANA BECERRA: Consultora experta en imatge comercial, aparadorisme i marxandatge visual, amb gran experiència en el sector alimentari i sanitari en aspectes relacionats amb l'estilisme i la rendibilitat del petit comerç.

FELIPE BOTAYA: Titulat en Direcció de Màrqueting (ESADE), Business Administration (University of S., USA) i MBA, (I.E.S.M.E.). Expert en direcció empresarial i consultoria d'empresa. Docent en matèria de Màrqueting, Vendes, Investigació de mercats i Comunicació, a diferents Universitats i Escoles de Negoci, UPC, EAE, EADA, IESME, UB.

JOAN RAMON DALMAU: Enginyer Industrial, director i cap de Projectes de ADDERE. Assessor i docent especialitzat en sistemes de gestió, millora de la productivitat i direcció estratègica. Auditor de Sistemes de Gestió ISO i avaluador acreditat EFQM.

ANTONI MATAS I TARRUELLA: Llicenciat en Ciències Empresarials i MBA per ESADE. Expert en el camp de l'auditoria, les finances i la gestió administrativa i comptable. Combina la Direcció empresarial amb l'activitat docent en el Departament de Finances d'ESADE, i seminaris sobre Finances i Comptabilitat en diverses empreses.

JORDI MORERA: Fomer i emprenedor, cinquena generació d'artesans flequers. Llicenciat en Ciències Empresarials. Comunicador i difusor de la cultura del pa.

GINA ARAN: : Consultora de RRHH amb mes de 20 anys d'experiència, comunicadora i foadora, coach especialitzada en potenciació del talent. Máster en Psicobiologia i Neurociència Cognitiva, Postgrau en Gestió de Recursos Humans i diplomada en Ciències Empresarials. Máster en Programació Neurolingüística i Coach professional. Certificada en Innovació com Neuromarketing per ESADE. Professora col.laboradora de diversos Màsters en l'UB i UOC.

DESTINATARIS

Propietaris – directius de pimes del sector flequer - pastisser que desitgin millorar els seus coneixements gerencials per a garantir el creixement i la continuïtat de l'empresa familiar.

Persones que formen part de l'equip directiu d'una empresa del sector, normalment familiar, a qui se'ls planteja liderar el projecte de continuïtat de l'empresa i/o professionals del sector que ja tenen experiència directiva en algunes funcions de l'empresa, i en perspectiva de desenvolupar responsabilitats a nivell gerencial, a curt o mig termini.

METODOLOGIA

El programa es desenvolupa amb una metodologia orientada a la pràctica, alternant l'exposició conceptual del professor amb la resolució de casos pràctics, simulacions i dinàmica de grup per tal d'assegurar l'assoliment dels coneixements.

OBJECTIU

Millorar les habilitats directives, desenvolupar una visió estratègica, conèixer les principals claus de la venda i estimular una actitud positiva de millora i entusiasme, que permetin desenvolupar el propi potencial per impulsar i rendibilitzar el teu negoci.

PROGRAMA

ESTRATÈGIES COMPETITIVES EN EL SECTOR FLEQUER

(4h) JORDI MORERA. Visió general del sector flequer. Estratègies competitives d'èxit a la fleca. Introducció al coneixement i anàlisi de les matèries primeres a la fleca. Eficàcia en la producció.

GESTIÓ ESTRATÈGICA DE L'EMPRESA

(8h) JOAN RAMON DALMAU. L'entorn empresarial. Factors interns i externs que incideixen en la gestió. L'evolució del mercat i les seves oportunitats. Canvi en la mentalitat organitzativa del negoci de la fleca. Planificació estratègica a curt, mig i llarg termini. Control de gestió i estructura organitzativa.

LA VENDA A LA FLECA

(4h) BIBIANA BECERRA, (16h) FELIPE BOTAYA. Evolució del mercat i del consumidor. La venda a la fleca. El nostre consumidor: Què aprecia?, Què rebutja?. Merchandising i gestió de la botiga. Millora del punt de venda. De despatxar a vendre. El coneixement del producte com a argument de venda.

XARXES SOCIALS COM A VALOR AFEGIT A LA FLECA

(4h) BIBIANA BECERRA. La web: Per aquè serveix? Activa o presencial. Quin rendiment li puc donar?. Google: Posicionament. Google adwords. Google maps/earth. Clients : mailing i newsletters. Crear una base de dades per mailing. Estratègies. Xarxes socials: Facebook, Instagram, Pinterest, Twitter. Què són?. Per a què serveixen?. Creació i forma d'un compte / perfil. Planificació i execució d'estratègies.

ASPECTES FINANCERS BÀSICS PER A UNA BONA GESTIÓ

(16h) ANTONI MATAS I TARRUELLA. Principis comptables bàsics. Comprensió dels documents comptables i financers. El sistema de costos. Pressupostos generals. El circuit comptable i el circuit financer. Anàlisi dels estats financers. Negociació amb els bancs. Productes financers.

MOTIVACIÓ I GESTIÓ DELS EQUIPS DE TREBALL

(16h) GINA ARAN. EL LÍDER COACH : L'empresa creix quan es desenvolupa el talent intern i el líder amb habilitats de Coaching està capacitat per treure el millor de les persones, promoure la seva evolució contínua i inspirar actituds entusiastes amb el projecte comú que és l'empresa. Transformar problemes en solucions. Motivació per emprendre. Com seleccionar els col.laboradors