

FORMACIÓ CONTINUADA

Cursos i seminaris

Setembre—Desembre 2013



La Cambra
Cambra de Comerç
de Terrassa

ÀREA COMERÇ INTERNACIONAL	
Gestió econòmica i documental del transport internacional.....	3
Gestió administrativa en comerç internacional. Nivell 1.....	3
Vull exportar, què cal fer?.....	3
Gestió duanera i fiscal del comerç extracomunitari.....	4
Gestió de riscos comercials, país i canvi.....	4
Gestió administrativa i fiscal del comerç intracomunitari. IVA, Intrastat i Model 349.....	4
Operacions triangulars en el comerç internacional.....	5
L'expatriació: Procés de negociació i aspectes laborals i fiscals.....	5
Incoterms. Com utilitzar-los correctament.....	5
Novetats de la Cambra de Comerç Internacional. Nous mecanismes i regles aprovades per la CCI.....	6
Gestió administrativa en comerç internacional. Nivell 2.....	6
ÀREA D'IDIOMES	
Anglès de negocis.....	7
Iniciació a l'alemany.....	7
ÀREA COMERCIAL I DE MÀRQUETING	
Facebook & Twitter inspiration.....	7
Introducció al Màrqueting Digital (Delegació).....	8
Programa d'especialització: Entrenament en Tècniques Professionals de Venda.....	8
Curs d'especialització en Màrqueting Digital.....	9
Atenció telefònica.....	10
e-Commerce.....	11
Update en Màrqueting Digital.....	12
ÀREA ECONÒMICA I FINANCERA	
Inicia't a la comptabilitat. És fàcil!.....	12
Finances, costos i pressupostos per a no financers.....	12
ÀREA DE GESTIÓ EMPRESARIAL	
Anàlisi de models de negoci.....	13
ÀREA D'HABILITATS DIRECTIVES	
Lideratge i treball en equip. Com conduir i dirigir equips de treball.....	13
Mapes mentals.....	13
ÀREA DE RECURSOS HUMANS	
Les claus principals de la Reforma Laboral.....	14
Gestió avançada de les nòmines.....	14
Gestió de les bonificacions de la formació continuada a l'empresa (Delegació).....	15
L'expatriació: Procés de negociació i aspectes laborals i fiscals.....	15
ÀREA D'INFORMÀTICA I NOVES TECNOLOGIES	
Full de càlcul excel. Nivell 1.....	16
Full de càlcul excel. Nivell 2.....	16
ÀREA QUALITAT, MEDI AMBIENT I PREVENCIÓ	
Curs per a la Renovació del Certificat de Conseller de Seguretat en Transport de Mercaderies Perilloses.....	16
ÀREA PRODUCCIÓ I LOGÍSTICA	
Gestió integral de magatzems i inventaris.....	17
PROGRAMES DE FORMACIÓ DE DIRECTIUS	
PEI – Programa Nord d'Estratègia i Màrqueting Internacional.....	17
PDCA – Programa Nord de Direcció de Compres i Aprovisionament.....	18
FORMACIÓ DE POSTGRAU	
Postgrau en Logística Integral. Supply Chain Management. Titulació UPC (8ena edició).....	18
CAMPUS EMPRESARIAL VIRTUAL. Formació on-line.....	19
FORMACIÓ A MIDA PER EMPRESES. IN COMPANYY.....	20

Gestió econòmica i documental del transport internacional

OBJECTIUS:

Identificar i interpretar adequadament els documents dels diferents mitjans del transport internacional i calcular correctament els seus costos.

DESTINATARIS:

El programa va dirigit al personal que hagi de desenvolupar tasques relacionades amb el transport i la logística internacional.

TEMARI:

- 1. Gestió del transport internacional marítim: documentació (B/L i B/L express) i costos (nòlit, recàrrecs (CAF, BAF...) i despeses (T3, THC, Inland,...)).**
- 2. Gestió del transport aeri internacional: documentació (HAWV, MAWB) i costos (nòlit, recàrrecs, estructura de tarifes IATA i despeses).**
- 3. Gestió del transport internacional per carretera: documentació (CMR i Certificats de recepció), règim duaner TIR i costos (nòlit i despeses).**
- 4. Activitats pràctiques:**
Anàlisi – interpretació de documents del transport internacional marítim, aeri i carretera.
Càlcul de costos de transport internacional.

PROFESSOR:

Sr. Xavier Yúfera. Advocat, consultor en Comerç Internacional i Professor del Centre d'Estudis Internacionals (CEI) de la UB i de l'Escola Universitària d'Estudis Empresarials de la Fundació Universitària del Bages (FUB-UAB).

DURADA, CALENDARI I HORARI:

8 hores.
30 de setembre i 2 d'octubre de 2013 de 17:00 a 21:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 120 euros.
Preu venda públic: 140 euros.

Gestió administrativa en el comerç internacional. Nivell 1

OBJECTIUS:

Introduir els assistents a la pràctica del comerç exterior, de manera que en acabar el curs disposin dels coneixements i la pràctica necessària que els permeti desenvolupar els treballs administratius bàsics que requereix tota activitat exportadora i/o importadora.

DESTINATARIS:

El curs va dirigit tant a persones que desitgin introduir-se en el camp del comerç internacional o persones amb menys d'un any d'experiència en aquest camp que desitgin aprofundir en els coneixements i tècniques de gestió d'una operació d'importació i exportació.

TEMARI:

- 1. Introducció.**
Avantatges de l'exportació.
Per què exportar (la decisió d'exportar).
Variables necessàries per exportar.
- 2. Incoterms.**
Introducció.
L'eix central del Comerç Exterior.
Casos pràctics del càlcul de costos.
- 3. La importació i l'exportació.**
Procediments.
Persones.
Documentació.

Creació del departament Import – Export.
Circuits administratius.

4. La duana i el seu entorn.

Funcionament de les duanes.
La nova realitat duanera intracomunitària (T.E.C).
Documentació duanera.
L'aranzel.
Esquema bàsic.

5. Transport i logística internacional.

Embalatges i Logística: característiques i riscos.
Transport: marítim, terrestre, aeri, ferrocarril i multimodal.
Assegurances de transport.

PROFESSORAT:

Sr. Albert Garcia.

Diplomat en Ciències empresarials. Formador i consultor especialista en comerç internacional.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

35 hores.
1, 8, 15, 22, 29 d'octubre; 5 i 12 de novembre de 2013.
Dimarts de 9:00 a 14:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 410 euros.
Preu venda públic: 470 euros.

Vull exportar, què cal fer?

OBJECTIUS:

Anàlitzar el potencial exportador de l'empresa i un full de ruta dels mercats potencials i la manera d'accedir-hi.

DESTINATARIS:

Empreses o persones emprenedores que tinguin interès en la internacionalització.
Empreses no exportadores o amb una exportació inferior al 20% de la seva facturació total o bé amb el 60% de la seva exportació concentrada en 1 mercats o 2 clients.

TEMARI:

- 1. Introducció: la motivació per a exportar o internacionalitzar-se.**
- 2. Anàlisi del producte o servei.**
- 3. Estratègia i selecció de mercats.**
- 4. Canals de distribució, sector tipologia de clients o canals de venda. Via client o implantació.**
- 5. Les eines de comunicació i/o promoció.**

PROFESSORAT:

Sr. Josep Prats.

Enginyer tècnic industrial per la UPC. Programa de perfeccionament directiu PDG (IESE). Expert en estratègia i gestió empresarial amb més de 20 anys d'experiència. Director General de la Cambra de Comerç i Indústria de Terrassa.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

4 hores.
8 d'octubre de 2013.
De 9:30 a 13:30 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 40 euros.
Preu venda públic: 60 euros.



Gestió duanera i fiscal del comerç extracomunitari

OBJECTIUS:

- Identificar les principals característiques i les funcions de les duanes i interpretar i aplicar el TARIC.
- Identificar les principals característiques i l'operativa de la gestió duanera ordinària i especial i interpretar i gestionar els principals documents duaners.
- Calcular impostos d'importació-exportació.

DESTINATARIS:

Aquest programa es dirigeix a personal administratiu i de logística d'empreses amb activitat internacional.

TEMARI:

1. Duana i aranzel comunitari (TARIC).

2. Duana i drets d'importació

Drets aranzelaris, IVA a la importació, contingents aranzelaris, drets antidumpling - antisubvenció, exaccions reguladores, impostos especials a la importació.

3. Duana, drets d'exportació i ajuts fiscals i parafiscals a la exportació (restitucions, exempcions d'IVA a exportacions i serveis connexos, règim d'IVA d'exportadors, consorcis d'exportació i deduccions en la quota de l'impost de societats).

4. Despatx duaner d'import – export.

DUA, factura duanera, DV1, C-031 i C-5

5. Règims duaners especials: Trànsits, Importació temporal.

Perfeccionament actiu (RPA), Perfeccionament passiu (RPP) i Operacions a àrees exemptes (zones franques, dipòsits francs i dipòsits duaners).

6. Casos pràctics de gestió duanera:

Interpretació del TARIC.

Interpretació de DUA, DV1 i C-31.

Càlcul de valor en duana, valor base IVA, drets duaners i IVA a la importació.

Complementació de model 303 (IVA exportadors).

Càlcul d'impostos i preu final d'export.

PROFESSORAT:

Sr. Xavier Yúfera. Advocat, consultor en Comerç Internacional i Professor del Centre d'Estudis Internacionals (CEI) de la UB i de l'Escola Universitària d'Estudis Empresarials de la Fundació Universitària del Bages (FUB-UAB).

DURADA, CALENDARI I HORARI:

10.5 hores.

14, 16 i 21 d'octubre de 2013 de 18:00 a 21:30 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit*: 150 euros.

Preu venda públic: 175 euros.

Gestió de riscos comercials, país i canvi

OBJECTIUS:

Conèixer els riscos comercials i polítics, de país, tipus de canvi, divises) i els diferents tipus de cobertures existents.

DESTINATARIS:

Gerents, Directors financers, responsables de tresoreria i Directius de comerç internacional interessats en conèixer els riscos en comerç internacional i la manera de minimitzar-los.

TEMARI:

1. Riscos en el comerç internacional.

2. Cobertures del risc comercial i polític.

Cobertures mitjançant el mitjà de pagament.

Remeses documentàries.

Crèdits documentaris.

Standby Letter of crèdit.

Cobertures mitjançant instruments de finançament.

Factoring.

Forfaiting internacional.

Compra sense recurs de crèdits documentaris.

Compra sense recurs de factures.

Compra sense recurs documents financers.

Confirming de proveïdor.

Crèdit oficial a l'exportació:

Crèdit comprador.

Crèdit subministrador.

Crèdit FIEM i mixtes.

Cobertures mitjançant entitats asseguradores.

Entitats públiques.

Entitats privades.

3. Cobertures del risc de canvi.

Quan hi ha realment risc de canvi?

Política de risc de canvi dins l'empresa.

Cobertures internes.

Comptes en divises.

Compensació cobertures i pagaments.

Pactes comercials.

Cobertures externes.

Assegurances de canvi.

Assegurances de canvi flexibles.

Opcions en divises.

Productes estructurats.

4. Gestions amb filials.

Obertura de comptes a l'exterior.

Cash-pooling internacional.

PROFESSORAT:

Sr. Albert Badia. Professor d'ESCI en Finances Internacionals i del Màster de la UB de Comerç Exterior. Consultor financer especialitzat en comerç exterior. Soci Director d'ADITIO, empresa que es dedica a la consultoria financera i a la formació per entitats financeres i asseguradores.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

12 hores.

17, 24 i 31 d'octubre de 2013 de 9:00 a 13:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 205 euros.

Preu venda públic: 235 euros.

Gestió administrativa i fiscal del comerç intracomunitari. IVA, Intrastat i Model 349

OBJECTIUS:

Interpretar i gestionar la documentació fiscal i informativa del comerç intracomunitari (IVA intracomunitari, Intrastat i model 349).

DESTINATARIS:

El programa es dirigeix a personal administratiu i financer d'empreses amb activitat internacional. A un segon nivell, titulats universitaris amb interès amb la gestió del comerç internacional.

TEMARI:

1. Gestió de l'IVA intracomunitari a introduccions i expedicions: auto-repercussió de l'IVA a les adquisicions, recuperació de l'IVA suportat a l'estranger, facturació sense IVA a vendes intracomunitàries (regla i excepcions).

2. Intrastat: finalitat, complementació i operativa.

3. Model 349: finalitat, complementació i operativa.

4. Casos pràctics de gestió del comerç intracomunitari: complementació de la declaració mensual 303 d'IVA, complementació d'Intrastat i complementació de model 349.



PROFESSOR:

Sr. Xavier Yúfera. Advocat, consultor en Comerç Internacional i Professor del Centre d'Estudis Internacionals (CEI) de la UB i de l'Escola Universitària d'Estudis Empresarials de la Fundació Universitària del Bages (FUB-UAB).

DURADA, CALENDARI I HORARI:

7 hores.
28 i 30 d'octubre de 2013 de 18:00 a 21:30 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 105 euros.
Preu venda públic: 125 euros.

Operacions triangulars en el comerç internacional

OBJECTIUS:

El món de les operacions triangulars en el comerç exterior obre noves possibilitats per a importadors i exportadors i agilitza les operacions de compravenda en un mercat cada vegada més global, però perquè cada dia més empreses treballen amb aquest tipus d'operacions? Quins són els requisits formals i documentals? Quins beneficis obtindrà a través d'una operació triangular?

DESTINATARIS:

Directors, comandaments i tècnics amb responsabilitat en la gestió d'operacions internacionals.
Indispensable experiència pràctica en tramitacions internacionals.

TEMARI:

1. Definició i actors que intervenen en una operació triangular.
2. Operacions triangulars en el comerç intracomunitari.
3. Operacions triangulars a l'exportació.
4. Operació triangulars a la importació.
5. Casos triangulars.

PROFESSORAT:

Sr. Albert Garcia. Diplomant en Ciències empresarials. Formador i consultor especialista en comerç internacional.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

8 hores.
12 i 14 de novembre de 2013 de 16:00 a 20:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 140 euros.
Preu venda públic: 165 euros.

L'expatriació: Procés de negociació i aspectes laborals i fiscals

OBJECTIUS:

- Conèixer l'operativa legal dels aspectes laborals i fiscals que afecten a la mobilitat i expatriació de treballadors.
- Compartir bones pràctiques en la mobilitat internacional.

DESTINATARIS:

Aquest programa s'adreça a Directors, Gerents i responsables de Recursos humans, administració de personal i de les àrees de comerç internacional d'empreses amb personal expatriat o en procés d'expatriació, i/o mobilitat internacional.

TEMARI:

1. Quan utilitzar la mobilitat internacional?
 - 1.1. Supòsits i diferències en les assignacions: Missió internacional, expatriació, ofertes locals internacionals.
 - 1.2. Pros i contres de l'Expatriació i altres supòsits de mobilitat.

2. Presa de decisions:

- 2.1. Definició de perfil expatriat i detecció candidats. Eines.

3. Expatriació:

- 3.1. Presa de contacte i preparació de l'oferta.
 - Tipus de polítiques de compensació a expatriats. Avantatges i inconvenients.
 - Oferta. Conceptes salarials i extra salarials.
- 3.2. Negociació amb el treballador. Punts crítics.
- 3.3. Costos directes i indirectes de la expatriació.
- 3.4. Disseny ad hoc de l'expatriació. Carta de assignació Internacional.
- 3.5. Settle down: preparació, arribada i acollida host country de l'expatriat.
 - Corba de motivació.
 - Suport cultural i familiar.
- 3.6. Comunicació amb expatriats. Punts a tenir en compte.
- 3.7. Període: Pagament a l'expatriat / Procés d'incrementos i promocions, especialitats.
 - Modificacions tipus de canvi.

4. Repatriació:

- 4.1. Punts clau i metodologia del procés.
- 4.2. Cas pràctic: Model FICOSA.

5. Aspectes laborals

- 5.1. Règim legal del trasllat. Article 40 de l'Estatut dels Treballadors.
- 5.2. Diferents fórmules d'articular la vinculació de l'expatriat amb l'Empresa d'origen i la de destí.
- 5.3. L'acord d'expatriació.
 - Llei aplicable.
 - Jurisdicció competent.
 - Contingut.
- 5.4. Permisos de treball i residència.
- 5.5. Seguretat Social.
 - Expatriats a països comunitaris.
 - Expatriats a països no comunitaris.
 - Països amb conveni bilateral.
 - Països sense conveni bilateral.

6. Aspectes fiscals

- 6.1. Règim fiscal aplicable als rendiments del treball percebuts per treballs efectivament realitzats a l'estranger.
- 6.2. Anàlisi dels requisits previstos a l'article 7.p) de la Llei de l'IRPF:
 - Delimitació positiva i negativa.
 - Materialització de la relació empresa - destinatari segons residència del contractant.
 - Càlcul de la quantia exempta.
- 6.3. Deducció per a evitar la doble imposició i exempció amb progressivitat.
- 6.4. Efecte a la pràctica de retencions per part del contractant.
- 6.5. Referències a consultes vinculants de la Direcció General de Tributs.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

8 hores.
20 i 27 de novembre de 2013 de 9:30 a 13:30 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 150 euros.
Preu venda públic: 175 euros.

Incoterms. Com utilitzar-los correctament

OBJECTIUS:

- Conèixer amb profunditat els Incoterms i la seva aplicació a la realitat.
- Tenir els coneixements necessaris per poder negociar correctament una operació de compra venda internacional.
- Actualitzar i millorar els coneixements en comerç internacional.

DESTINATARIS:

El programa es dirigeix a tots aquells gerents, directius i administratius de pimes que hagin de desenvolupar tasques relacionades amb les vendes i compres internacionals.



TEMARI:**1. Els Incoterms.**

Incoterms de la família de la E (EXW).
Incoterms de la família de les Fs (FAS, FCA, FOB).
Incoterms de la família de les Cs (CFR, CIF, CPT, CIP).
Incoterms de la família de les Ds (DAT, DAP, DDP).

2. Com utilitzar correctament els Incoterms 2010.

Per què és millor utilitzar un FCA i no EXW per vendes realitzades des de la fàbrica del venedor?
Com s'han d'utilitzar els nous DAT i DAP.
Per què és més avantatjós per al venedor i per al comprador utilitzar un FCA (port) i no un FOB?
Per què no és aconsellable realitzar importacions amb CIF?
Quins Incoterms no es poden utilitzar amb Crèdits documentaris?
Per què no s'hauria d'utilitzar el CFR, CIF, FOB amb contenidors?

3. L'elecció d'Incoterm.

Depenent de la comissió de l'agent comercial.
Tenint en compte la fiscalitat internacional.
Segons el tipus de mercaderia.
Segons el tipus de transport.
Segons les operacions triangulars.

4. Variables de la negociació dels Incoterms.**PROFESSOR:**

Remigi Palmés. Llicenciat en Management Internacional, Gestió de Pimes per IESE. Consultor de formació i gerent de Gerent Pime. Consultor de la Cambra.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

10 hores.
20 i 27 de novembre de 2013 de 15:30 a 20:30 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 175 euros.
Preu venda públic: 200 euros.

Novetats de la Cambra de Comerç Internacional. Nous mecanismes i Regles aprovades per la CCI

OBJECTIUS:

La Cambra de Comerç Internacional, amb seu a París, vetlla, entre altres aspectes, per la implantació de sistemes i Regles que permetin una constant actualització del comerç internacional. En el darrer any, s'han adoptat les Bank Payment Obligations, les Regles per el Forfaiting i la revisió de les International Standard Banking Practice per els crèdits documentaris. L'objectiu de la Jornada es donar a conèixer aquestes novetats.

DESTINATARIS:

Persones que treballen en l'àmbit del comerç internacional, tant a nivell directiu com a nivell operacional, de qualsevol sector, que vulguin estar al dia de les novetats importants en aquest camp.

TEMARI:

1. Introducció a la CCI.. Què es, que fem.
2. Bank Payment Obligations nova forma de pagament internacional.
3. Regles Uniformes per el Forfaiting URF 800.
4. Darrera revisió de les ISBP (International Standard Banking Practice) per els crèdits documentaris.

PROFESSORAT:

Sr. Xavier Fornit. Pèrit Mercantil a la UB. Llicenciat en Ciències Empresariales per l' ESMa-UDG. Màster en Direcció Entitats de Crèdit de l' UPF. Sotsdirector Estranger pel Banc Sabadell. Director Estranger pel Banc Comercial Espanyol. Director àrea internacional per diferents entitats bancàries. Consultor a Sesfor Consulting. Membre de la Comissió Bancària de la Cambra de Comerç Internacional a París.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

6 hores.
21 de novembre de 2013 de 9:00 a 15:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 110 euros.
Preu venda públic: 125 euros.

Gestió administrativa en el comerç internacional. Nivell 2

OBJECTIUS:

Introduir els assistents a la pràctica del comerç exterior, de manera que en acabar el curs disposin dels coneixements i la pràctica necessaris que els permeti desenvolupar els treballs administratius bàsics que requereix tota activitat exportadora i/o importadora.

DESTINATARIS:

El curs va dirigit tant a persones que desitgin introduir-se en el camp del comerç internacional, o persones amb menys d'un any d'experiència en aquest camp, que desitgin aprofundir en els coneixements i tècniques de gestió d'una operació d'importació i/o exportació.

TEMARI:**1. Formes de pagament internacional.**

Operacions simples. Remeses documentàries.
Crèdits Documentaris (UCP 600).
Garanties bilaterals.
Altres formes de pagament.
Casos pràctics.

2. Règims duaners.

Lliure pràctica.
Lliure trànsit.
Dipòsit duaner.
Perfeccionament actiu.
Perfeccionament passiu.
Transformació sota control duaner.
Importació temporal.

3. El risc de l'exportació.

Risc del país. Risc comercial.
Risc de tipus de canvi.
Risc de tipus d'interès.
Possibles solucions.
Operacions subjectes a assegurances: CESCE.

4. Fiscalitat del comerç internacional.

Intercanvis de mercaderies. IVA. Intrastat.

5. Finançament de les operacions de comerç exterior.

Conceptes generals.
Funcionament del mercat de divises.
Finançament en divises.
Altres formes de finançament: *swaps, factoring, forfaiting*, etc.

6. La negociació internacional.

Diferències culturals i de negociació.
Casos pràctics.

PROFESSORAT:

Sr. Albert Garcia. Diplomant en Ciències empresariales. Formador i consultor especialista en comerç internacional.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

35 hores.
26 de novembre; 3, 10, 17 de desembre de 2013; 14, 21 i 28 de gener de 2014. Dimarts de 9:00 a 14:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 410 euros.
Preu venda públic: 470 euros.

ÀREA D'IDIOMES

Anglès de negocis

OBJECTIUS:

- Practicar la comunicació en anglès en un context empresarial.
- Desenvolupar les tècniques de comunicació: socialització, converses telefòniques, participació en reunions i en negociacions.
- Desenvolupar el vocabulari i el llenguatge empresarial.

DESTINATARIS:

Persones amb un nivell d'anglès intermediet – upper-intermediate que necessiten perfeccionar el seu nivell de comunicació empresarial en aquest idioma.

METODOLOGIA:

El material del curs està dissenyat per afavorir la participació dels alumnes en la discussió i representació d'activitats de simulació i *role-play*.

El curs està orientat des de la pràctica, els/les alumnes treballaran en parelles i grups, afavorint la participació a través de l'aportació de la pròpia experiència professional amb la finalitat de maximitzar l'aprenentatge.

TEMARI:

Els/les participants desenvoluparan el llenguatge i les eines de comunicació en les següents àrees:

- **Socialització.**
- **Presentacions empresarials.**
- **Negociacions.**
- **Reunions.**
- **Comunicacions empresarials escrites (e-mails, cartes, rapports).**
- **Trucades telefòniques.**

PROFESSORAT:

Salt Idiomes.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

50 hores.

1, 3, 8, 10, 15, 17, 22, 24, 29 d'octubre; 5, 7, 12, 14, 19, 21, 26, 28 de novembre; 3, 10 i 12 de desembre.

De 2013 de 18:00 a 20:30 hores.

**Prova de nivell obligatòria el dia 17 de setembre de 2013 a les 18:00 hores.*

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 505 euros.

Preu venda públic: 550 euros.

(aquest preu inclou els llibres i materials per al curs)

Iniciació a l'alemany

OBJECTIUS:

Al final del període de formació, els alumnes podran expressar-se en situacions bàsiques de comunicació a nivell professional i personal.

DESTINATARIS:

Persones que volen iniciar-se en l'idioma alemany.

TEMARI:

En el curs es treballaran:

- **Les salutacions i presentacions.**
- **La identificació personal i professional.**
- **Lletrejar.**

- **Les hores.**
- **Com donar informació simple sobre rutines.**
- **Les descripcions.**
- **La formulació de preguntes i la resposta a les mateixes.**
- **La sol·licitud d'informació sobre horaris.**
- **La realització de reserves.**
- **La comunicació oral de forma simple en hotels, aeroports, botigues i restaurants.**
- **La redacció de cartes, postals o correus electrònics simples.**
- **La transferència de trucades telefòniques.**

PROFESSORAT:

Salt Idiomes.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

50 hores.

7, 9, 14, 16, 21, 23, 28, 30 d'octubre; 4, 6, 11, 13, 18, 20, 25, 27 de novembre; 2, 4, 9 i 11 de desembre de 2013.

De 18:00 a 20:30 hores.

**Prova de nivell obligatòria el dia 23 de setembre de 2013 a les 18:00 hores.*

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit*: 505 euros.

Preu venda públic: 555 euros.

(aquest preu inclou els llibres i materials per al curs)

ÀREA COMERCIAL I DE MÀRQUETING

Facebook & Twitter inspiration

OBJECTIUS:

Capacitar a l'alumne perquè sigui capaç de gestionar la imatge de la seva empresa a Facebook, i la comunicació de la mateixa a través de Twitter, així com treure'n el màxim partit.

DESTINATARIS:

Aquest programa es dirigeix a alumnes que ja han assolit un nivell bàsic de Facebook i Twitter, és a dir, que saben com funcionen aquestes dues eines però necessiten "inspiració" per incorporar-les en la seva comunicació diària.

Requisits: Imprescindible tenir coneixement bàsic de Facebook i d'Internet.

METODOLOGIA:

La sessió es treballarà mitjançant el mètode de l'anàlisi de bones pràctiques, a partir de casos reals d'empreses del nostre entorn.

TEMARI:

1. Què és la web 2.0?

2. Facebook.

Com funciona Facebook?

Com el fan servir les empreses?

La publicitat a Facebook.

Les APPS de Facebook.

Com mesurar els resultats de la nostra inversió.

3. Twitter.

Com funciona Twitter?

Les normes bàsiques de comunicació a Twitter.

Com utilitzar Twitter per fidelitzar i desenvolupar els nostres clients.

Com utilitzar Twitter per retransmetre esdeveniments en directe.

Com funciona la publicitat a Twitter.

Com mesura els resultats de la nostra inversió.



PROFESSORAT:

Sra. Montserrat Peñarroya.

Màster en Societat de la informació. Assessora d'ACC10 i de l'SDE -ICIC. Consellera delegada de GEA Internet Project Consulting i fundadora de Solostocks.com. Especialista en Màrqueting digital i professora de la UAB.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

4 hores.

26 de setembre de 2013 de 9:30 a 13:30 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit*: 70 euros.

Preu venda públic: 80 euros.

Introducció al Màrqueting Digital (Delegació)**OBJECTIUS:**

Donar a conèixer nocions bàsiques sobre les eines que ens proporcionen les tecnologies de la informació i la comunicació.

DESTINATARIS:

Empreses o persones emprenedores que tinguin interès en temes de màrqueting digital.

TEMARI:

1. Màrqueting 2.0 vs màrqueting tradicional.
2. La importància de definir una estratègia a Internet per a la meua empresa.
3. Les eines al servei del pla de màrqueting.
4. I amb tot això què faig? El Pla d'Acció per a la meua empresa.

PROFESSORAT:

Sr. Josep Beltran.

Llicenciat en Informàtica per la UAB i PDD per l' IESE, expert en els àmbits de la gestió empresarial i la direcció d'empreses. Durant la seva trajectòria professional ha desenvolupat responsabilitats en els àmbits de les TIC, la gestió de la qualitat, organització i processos, recursos humans, i l'estratègia empresarial. Director de Serveis Empresarials de la Cambra de Terrassa.

Sr. Carles J. Giner.

Diplomat en sociologia. Formació de postgrau en Direcció i Gestió de Persones i orientador del programa Pimestic de la Generalitat de Catalunya. Consultor en projectes de màrqueting digital de la Cambra de Terrassa.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

6 hores.

9 d'octubre de 2013.

De 9:00 a 15:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit*: 55 euros.

Preu venda públic: 75 euros

LLOC DE CELEBRACIÓ:

Delegació

C/ Vallespir, 19, 1a planta
08173 Sant Cugat del Vallès

Programa d'especialització: Entrenament en Tècniques Professionals de Venda**REFLEXIONS PRÈVIES:**

Entreni als seus venedors en competències i tècniques d'alt rendiment, impulsant a les persones clau de la seva organització, explotant el potencial de tots i cadascun dels integrants de la seva força de vendes.

La proposta de valor de la Cambra de Comerç de Terrassa en aquest programa persegueix els següents objectius:

- Eliminar barreres, pors internes i bloquejos en el venedor
- Familiaritzar al participant en els mecanismes que generen rebuig i satisfacció en el client
- Supervisar al participant en el disseny del seu propi mètode de captació de nou client i de tancament de la venda.
- Conscienciar al venedor de la importància de l'auto-medicació contínua dels seus ratis comercials, i proveir-lo d'eines operatives.

BENEFICIS:

Aquest programa permetrà a les empreses:

- Reduir els costos en formació de la força de vendes.
- Reduir l'índex de rotació comercial.
- Mantenir la cartera de clients, ampliar-la i augmentar les vendes.
- Ser una eina de màrqueting intern.
- Millorar el clima laboral.

I als venedors:

- Professionalitzar la professió.
- Desenvolupar les persones professionalment.
- Ajudar a evolucionar professionalment als participants.
- Augmentar l'efectivitat en l'acompliment de competències i la consecució de resultats.
- Ajudar a desenvolupar el màrqueting personal.

DESTINATARIS:

Aquest programa està dissenyat per millorar competències i facilitar solucions a:

- Venedors.
- Responsables d'equips comercials.
- Caps de vendes.
- Directors comercials.
- Gerents.
- Professionals liberals.

TEMARI:**1. Professionalització de la venda.**

- Quan la venda et sedueix....
- L'esglaó perdut en el procés de venda: Generar "hiperconnexió".
- Màrqueting personal, quin efecte desencadenes en el teu client?
- Encara trenques el gel admirant la foto de família que té el teu client sobre la taula?
- Què preguntar i com preguntar al teu client.
- L'argumentació sobre els beneficis del teu producte o servei: Procés emocional.
- L'objecció: Un bloqueig de la venda o una oportunitat de tancament?
- La conclusió natural d'un procés de venda és vendre.
- Comiat.
- Auto medicació de ratis comercials.

2. Prospecció, captació i planificació de l'acció comercial.

- La Captació com a condició sine qua non del procés de venda. Concepte i finalitat. "L'embut de vendes".
- Captació de nou client versus fidelització de cartera.
- Metodologia de captació.
- Prospecció.
- La importància de la planificació de l'acció comercial en la negociació en vendes.
- Presentació adequada del venedor, de l'empresa i del producte o servei.
- Base de dades i report de l'activitat prospectora.



3. Generació d'hiperconnexió i trencament del gel eficaces.

El somriure.
La mirada.
L'encaixada de mans.
Com sintonitzar amb el teu interlocutor.
Màrqueting personal.
Política de despatx.

4. Tècniques d'indagació, enfocament i argumentació.

El venedor intel·ligent comercialment.
Indagació.
Enfocament.
Argumentació.

5. Superació de bloquejos i processos de tancament.

El trànsit de la fase d'argumentació a la fase de tancament de la venda. Què no s'ha de fer mai.
Bioquímica del comercial en la fase de tancament quan aquest no és natural.
Objeccions del client com a oportunitats de tancament.
Tancament.
Comiat.

6. Tècniques de seguiment i auto-medicació comercial.

Seguiment comercial.
Auto medicació comercial.

PROFESSORAT:**Sr. Victor Barajas.**

Amb més de 35 anys dedicat al món de les vendes, ha estat des de venedor porta a porta, fins a Director de vendes i àrea comercial en grans empreses espanyoles i internacionals. Dirigeix el Màster en Direcció i Gestió de Vendes en la Online Business School (OBS), l'Escola de Negocis de Grup Planeta, i la Universitat de Barcelona. Expert col·laborador de Cambra de Comerç de Terrassa.

Sra. Amparo Barra.

Consultora, especialista en entrenament d'equips comercials i xarxes de vendes, comandaments intermedis i directius, formació en esdeveniments, organització de seminaris de vendes i promoció. Responsable de continguts, metodologia i serveis comercials descentralitzats del Instituto de Ventas (Camara de Comercio de Segovia).

DURADA, CALENDARI I HORARI:

El programa consta de **44 hores** presencials que es complementen amb visites d'acompanyament del participant a empreses clients, i el feedback respecte de les mateixes.

Dijous 7 de novembre de 10:00 a 14:00 hores i de 15:00 a 19:00 hores (dinar inclòs).
Divendres 8, 22, 13 de desembre de 2013; 10, 24 de gener i 7 de febrer de 2014 de 9:00 a 15:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 1.100 euros.
Preu venda públic: 1.250 euros.

Curs d'especialització en Màrqueting Digital**OBJECTIUS:**

- Analitzar l'estratègia de comunicació i màrqueting de la nostra empresa.
- Conèixer les diferents eines que l'entorn d'Internet ens facilita per a la comunicació de la nostra empresa i del nostre producte/servei.
- Optimitzar Internet com a medi per aconseguir contacte directe amb clients actuals i potencials, detectar tendències, sensibilitat al preu, vendre el nostre producte.
- Donar a conèixer les eines de medicació i control per les diferents possibilitats treballades.
- Conèixer què és el comerç electrònic, quan és recomanable i què cal tenir en compte.
- Establir què ens poden oferir les xarxes socials a l'empresa.
- Conèixer què és un Pla d'acció en xarxes socials i marcar els punts del mateix.
- Aprendre a fer un Pla de màrqueting digital per a l'empresa.

DESTINATARIS:

Gerents, directors i responsables de les àrees de comunicació, màrqueting i vendes que vulguin analitzar el pla actual de comunicació de la seva empresa i conèixer les possibilitats que Internet li ofereix per millorar-lo, així com tècnics de les àrees d'Internet, noves tecnologies i comerç electrònic.

TEMARI:**1. Màrqueting online i Màrqueting tradicional, eines complementàries per a uns mateixos objectius.**

El paper del Màrqueting Electrònic.
Introducció a la web 3.0.
Principis del Màrqueting online: impacte del pas de la web a la web social.
El Màrqueting digital des del punt de vista de la gestió. Els trade-offs d'Internet. Reputació digital.
El Benchmarking: conèixer la nostra posició respecte de la competència.
Com fer un mapa de posicionament. Plantejament inicial del Pla de màrqueting a Internet.
Com fixar-nos objectius a partir d'un mapa de posicionament.
Condicionants externs de la presència a Internet: aspectes legals.

2. Estratègia web per a la meua empresa.

Tipus de webs disponibles: webs informatives, comunitat, botigues online, blogs, etc.
Selecció d'eines per a publicació de continguts: orientació, costos i beneficis.
Aplicacions per a mòbils: Aple iOS i Android.
SEO: Posicionament orgànic web. Recerca de paraules clau.
SEM: Posicionament de pagament. Recerca de paraules clau.
Quins són els pilars per al posicionament web?

3. Publicitat online.

Quan és útil la publicitat online?
Plataformes de publicitat online disponibles.
Publicitat als cercadors.
Publicitat a les xarxes socials.
Presència a portal d'intermediació.
Altres suports per a la publicitat.
Estratègies per a la publicitat.
Com es calcula el ROI. Cost per impacte i cost per impressió.
Com s'executa un projecte de publicitat online.

4. Mail Màrqueting.

Eines disponibles.
Com generar una base de dades de clients potencials.
Creació de campanyes de mail bàsiques.
Conceptes avançats i consideracions que cal tenir presents en l'enviament de campanyes: llenguatge, estil, imatges, etc.
Anàlisi de rendiment d'una campanya.

5. Comerç electrònic.

Quan convé vendre online? Detecció de la maduració d'un mercat.
Estratègia de venda online.
Requisits a nivell estratègic i de gestió per a tenir venda online.
Requisits tècnics.
Com atrauré clients a la meua botiga online.
Quines són les eines disponibles en el mercat.
Costos de creació i manteniment.
Mesurar el ROI de la venda online.
Internacionalització de l'empresa a través del comerç electrònic.

6. Xarxes socials aplicades a la meua empresa.

Què és la web 2.0?
Facebook per a empreses. Indicadors i mètriques.
Diferència de perfil personal i professional.
Com saber si el meu client potencial està a Facebook.
Enfocament de la presència de la meua empresa/producte/servei a Facebook.
Mètodes de promoció.
Com trobar els meus clients potencials.
Casos d'èxit.
Twitter per a empreses. Indicadors i mètriques.
Les xarxes professionals: LinkedIn i Xing.

Altres plataformes: Youtube. Característiques del vídeo com a suport de màrqueting.

El futur avui: Google +, evolució o revolució?

El paper del Community manager.

7. Anàlisi web.

Eines disponibles.

Com analitzar les dades des del punt de vista de la gerència de l'empresa.

Quines variables cal mesurar? Quines són les mètriques s'han d'utilitzar?

Com poder sistematitzar l'obtenció de la informació i el descobriment de canvis de tendència en els meus visitants.

8. Com convertir les visites en clients: Tècniques:

La crida a l'acció.

La usabilitat heurística.

La usabilitat utilitzant eyetracking.

La usabilitat utilitzant els tests multivariables.

La transmissió de confiança.

9. El Pla d'acció de la nostra empresa.

Establiment d'objectius.

Estudi de la situació actual.

Establiment del posicionament de l'empresa.

Decisió de mètodes/eines d'interacció.

Calendarització dels resultats.

Mesura de resultats i establiment de mesures correctives.

Creació d'un Pla d'acció.

PROFESSORAT:

Sr. Josep Beltran.

Llicenciat en Informàtica per la UAB i PDD per l' IESE, expert en els àmbits de la gestió empresarial i la direcció d'empreses. Durant la seva trajectòria professional ha desenvolupat responsabilitats en els àmbits de les TIC, la gestió de la qualitat, organització i processos, recursos humans, i l'estratègia empresarial. Director de Serveis Empresarials de la Cambra de Terrassa.

Sra. Montserrat Peñarroya.

Màster en Societat de la informació. Assessora d'ACC10 i de l'SDE -ICIC. Consellera delegada de GEA Internet Project Consulting i fundadora de Solostocks.com. Especialista en Màrqueting digital i professora de la UAB.

Sr. Lluís Serra.

CEO & Fundador de BricMania.com. Ponent de les seves 3 passions: Ferreria, eCommerce i Twitter. Seguidor dels seus seguidors. Actual President de UBCM.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

65 hores.

12, 19, 26 de novembre; 3, 10, 17 de desembre 2013; 14, 21, 28 de gener; 4, 11, 18 i 25 de febrer de 2014.

Dimarts de 9:00 a 14:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 1.100 euros.

Preu venda públic: 1.300 euros.

Atenció telefònica

OBJECTIUS:

- Millorar l'atenció telefònica de l'empresa.

- Donar eines eficaces per donar una atenció telefònica adequada als clients externs i interns de l'empresa.

- Establir les fases del protocol d'atenció telefònica.

DESTINATARIS:

Persones que dins l'empresa atenen telefònicament als clients externs i interns de l'empresa i que en conseqüència són la primera "imatge" d'aquesta.

TEMARI:

1. La imatge

Com ens comuniquem?

2. La importància de la comunicació

Factors que incideixen en la comunicació

Tipus de comunicació.

Els components de la comunicació verbal i no verbal.

3. Atenció telefònica vs atenció presencial

Com atenen al client

Com atenem presencialment?

Com atenem telefònicament?

4. La importància d'atendre be una trucada

Tècniques per perdre la por

Estratègies de comunicació

Claus per a una eficaç atenció telefònica

5. Saber conduir una trucada

Estratègies per una bona actitud

Estratègies comunicatives

El tracte

La tècnica de les preguntes

Com argumentem

La reformulació

L'assentiment telefònic

Com rebatre les objeccions

6. Diferenciem els tipus de trucades?

La trucada d'emissió

Preparació i obtenció d'informació

La presa de contacte

Els filtres

La importància d'estructurar be el nostre missatge

La incitació al diàleg

L'argumentació

La conclusió

El compromís

El tancament

La trucada de recepció

La importància de com contestem

L'atenció

La captació del missatge

L'argumentació

La resposta

La conclusió

El compromís

El tancament

Què fem amb les reclamacions?

Tècniques de control

Tècniques per aconseguir la millor actitud

Com aconseguir clients des d'una reclamació.

PROFESSORAT:

Sra. Iolanda Pujol. Directora i formadora d'equips d'atenció a serveis i telemàrqueting. Experta en definició de plans comercials i màrqueting, treballs de segmentació del mercat, de prospecció de nous clients i fidelització. Responsable Assessoria Comercial i Delegacions de la Cambra.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

12 hores.

19, 21, 26 i 28 de novembre de 2013.

De 17:00 a 20:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 105 euros.

Preu venda públic: 150 euros.

e—Commerce

OBJECTIUS:

A través d'aquest curs assoliran els següents objectius:

- Conèixer què significa per a l'empresa obrir el nou canal de venda que és l'eCommerce.
- Què han de fer?
- Com i on han de fer?
- Quins seran els canvis imprescindibles que han de realitzar i els obstacles amb què es trobaran.

DESTINATARIS:

Aquest curs va dirigit a persones, empreses i comerços que vulguin implantar el comerç electrònic a la seva empresa.

TEMARI:

Mòdul 1: Inici

- Qui soc.
- Offline-Online.
- Transformació del comerç tradicional: La BricStore.
- Unim dos mons: el bricolatge i l'eCommerce: BricMania.com.
- Dades globals d'eCommerce.

Mòdul 2: Introducció

- 2.1. El teu projecte.
- 2.2. Els canals de venda.
- 2.3. Canvis a realitzar.
- 2.4. Processos de treball.
- 2.5. Elecció dels partners.
- 2.6. L'equip de treball.

Mòdul 3: Punts del programa

- 3.1. Què és l'eCommerce?
- 3.2. Preparació de l'eCommerce.
- 3.3. Com es comunica un eCommerce.
- 3.4. Objectiu final.

Mòdul 4: Què és l'eCommerce?

- 4.1. Tipus d'eCommerce.
 - 4.1.1. B2C.
 - 4.1.2. B2B.
 - 4.1.3. B2B2C.
 - 4.1.4. C2C.
 - 4.1.5. B2E.
 - 4.1.6. Quin és el meu negoci?
- 4.2. Plataformes d'eCommerce.
 - 4.2.1. Les plataformes.
 - 4.2.2. El full de ruta.
 - 4.2.3. La preparació dels canals.
 - 4.2.4. Plataforma Magento.
 - 4.2.5. Plataforma PrestaShop.
 - 4.2.6. Plataforma OS Commerce.
 - 4.2.7. Plataforma Drupal.
 - 4.2.8. Plataforma Joomla.

Mòdul 5: Preparació dels canals d'un eCommerce

- 5.1. Canal general.
 - 5.1.1. Decidir.
 - 5.1.2. El domini.
 - 5.1.3. La programació.
 - 5.1.4. El disseny.
 - 5.1.5. La visibilitat.
 - 5.1.6. Pla de Màrqueting Online.
 - 5.1.7. Pla de Màrqueting Social Media.
 - 5.1.8. L'assessorament.
 - 5.1.9. El control.
- 5.2. Canal tècnic.
 - 5.2.1. El secret.
 - 5.2.2. Mail Màrqueting.
 - 5.2.3. La usabilitat.
 - 5.2.4. Social Media.
 - 5.2.5. L'afiliació.
 - 5.2.6. Webs comparatives.
 - 5.2.7. Market place.
 - 5.2.8. Funcionament.
 - 5.2.9. Google Shopping.
 - 5.2.10. Atenció client.
 - 5.2.11. El contingut.
 - 5.2.12. SEO.
 - 5.2.13. SEM.

- 5.2.14. Analytics.
- 5.2.15. Què busquem?
- 5.2.16. Les visites.
- 5.2.17. Els buscadors.
- 5.2.18. Les keywords.
- 5.2.19. Google Insight.
- 5.2.20. Control SEO.

Mòdul 6: Comunicació d'un eCommerce

- 6.1. Comunicació eCommerce
 - 6.1.1. Interactuar.
 - 6.1.2. Telèfon.
 - 6.1.3. Mail.
 - 6.1.4. Chat.
 - 6.1.5. Social Media.
 - 6.1.6. Blogger.
 - 6.1.7. Facebook.
 - 6.1.8. Twitter.
 - 6.1.9. LinkedIn.
 - 6.1.10. Google+.
 - 6.1.11. Pinterest.
 - 6.1.12. Foursquare.
 - 6.1.13. YouTube.
 - 6.1.14. Flickr.

Mòdul 7: Objectiu final

- 7.1. Atreure i fidelitzar.
- 7.2. Consell final.
- 7.3. El contingut.
- 7.4. Analitzar.
- 7.5. El teu eCommerce.
- 7.6. Amb il·lusió.
- 7.7. Evoluciona.

PROFESSORAT:

Sr. Lluís Serra. CEO & Fundador de BricMania.com. Ponent de les seves 3 passions: Ferreteria, eCommerce i Twitter. Seguidor dels seus seguidors. Actual President de UBCM.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

6 hores. 20 de novembre de 2013 de 9:00 a 15:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit*: 120 euros.
Preu venda públic: 140 euros.

Update en Màrqueting Digital

OBJECTIUS:

Tenir una visió actual del màrqueting digital amb un repàs de l'evolució de la xarxa en el darrer any.

DESTINATARIS:

Sessió especialment pensada per a ex alumnes dels cursos de màrqueting digital i persones amb coneixements avançats en l'àrea.

TEMARI:

L'evolució de la xarxa:

- Les actualitzacions de l'algoritme de Google.
- Canvis en Mail Chimp.
- L'ascens del mobile marketing.
- L'ascens de Pinterest.
- La imposició de Google+.
- Repàs per l'evolució de les noves eines de màrqueting digital aparegudes durant el darrer any.

PROFESSORAT:

Sra. Montserrat Peñarroya. Màster en Societat de la informació. Assessora d'ACC10 i de l'SDE-ICIC. Consellera delegada de GEA Internet Project Consulting i fundadora de Solostocks.com. Especialista en Màrqueting digital i professora de la UAB.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

4 hores. 11 de desembre de 2013 de 9:30 a 13:30 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit*: 70 euros.
Preu venda públic: 80 euros.



Inicia't a la comptabilitat. És fàcil!

INTRODUCCIÓ:

Les empreses tenen la necessitat de saber quina és la seva situació Patrimonial i també quin és el resultat de la seva activitat, és a dir, si obtenen guanys o al contrari, estan tenint pèrdues.

La presa de decisions per optimitzar els seus resultats o la seva situació, només poden realitzar-la després d'analitzar una sèrie de dades que proporciona la comptabilitat.

Els moviments amb repercussió econòmica que es realitzen en el dia a dia de les organitzacions, s'han d'enregistrar i controlar gelosament, ja que d'ells se n'obté la informació per analitzar el què amb anterioritat s'ha esmentat.

En aquest curs de comptabilitat iniciació es mostren tots els passos que es generen a la comptabilitat fins que finalment obtenim els documents que ens ajuden a prendre decisions.

Conèixer que és un diari; què reflexa el major; quins codis de comptabilitat s'han d'utilitzar per a reflectir correctament les diferents partides; entendre què diu un assentament, són part dels continguts que formen aquesta acció formativa.

OBJECTIUS:

Conèixer els conceptes bàsics del llenguatge comptable.

Aplicar aquests conceptes al desenvolupament de la informació.

Realitzar el procés seqüencial per obtenir resultats fiables.

Saber interpretar els resultats obtinguts.

Tractar amb fiabilitat la càrrega impositiva de l'IVA.

DESTINATARIS:

Empresaris, administratius, persones que per la seva activitat necessitin entendre la comptabilitat i a totes aquelles persones que vulguin conèixer aquesta part de la gestió d'una empresa.

TEMARI:

1. Naturalesa i objectius de la comptabilitat.

La normalització comptable espanyola.

Concepte de la comptabilitat.

Objectius i finalitats de la comptabilitat.

2. Representació del patrimoni.

La riquesa empresarial, el patrimoni.

Representació comptable del patrimoni.

Composició del balanç de situació.

Estructura econòmica, estructura financera.

Ordenació del balanç.

Concepte de llarg termini i curt termini.

Masses patrimonials.

Introducció a la valoració de les partides del balanç.

3. El quadre de comptes

El compte.

Terminologia del compte.

Classificació del compte.

Moviment del compte.

Agrupació dels comptes.

4. El procés comptable.

L'assentament.

Tipus d'assentament.

Assentaments més freqüents

El llibre diari.

El major.

5. El resultat comptable.

Concepte de resultat.

El resultat periòdic.

El compte de resultats.

Els comptes anuals.

6. Tractament comptable de l'IVA

Concepte del valor afegit, IVA

Tractament comptable de l'IVA.

Compres, despeses i operacions vinculants.

Vendes, ingressos i operacions vinculants.

Inversions.

Declaració, liquidació de l'IVA.

IVA suportat no deduïble.

7. Normalització comptable.

Llibres obligatoris.

Principis comptables.

PROFESSORA:

Sra. Anna Castellà. Diplomada en empresarials i consultora especialista en l'àrea econòmico-financera.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

32 hores

14, 16, 21, 23, 28, 30 d'octubre; 4 i 6 de novembre de 2013 de 17:00 a 21:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit*: 415 euros.

Preu venda públic: 475 euros.

Finances, costos i pressupostos per a no financers

OBJECTIUS:

Totes les persones que, sense responsabilitat financera directa, han d'utilitzar i tenir en compte conceptes econòmics i financers, en qualsevol de les funcions d'una pime, han d'entendre i saber com transcendeixen les seves actuacions en aquesta àrea.

Els *no financers* reben informes amb llenguatges tecnificats i, sovint, prenen decisions sense conèixer profundament *les regles del joc*.

DESTINATARIS:

- Directius i professionals no financers de pimes que desitgin familiaritzar-se amb els conceptes bàsics relacionats amb la gestió financera de l'empresa.

- Professionals de departaments d'administració de pimes que, tot i portar temes comptables, vulguin adquirir una formació més sòlida sobre la gestió financera a l'empresa.

Requisits: Recomanable tenir coneixements bàsics de comptabilitat.

TEMARI:

1. Principis bàsics de la comptabilitat.

2. Anàlisi del balanç de situació.

3. Anàlisi del compte de resultats.

4. L'ús de les ràtios.

5. Anàlisi de la rendibilitat. El punt mort.

6. La planificació anual. La planificació de la tresoreria.

7. Anàlisi dels costos.

8. Selecció d'inversions.

9. Introducció a les operacions financeres.

9. La negociació amb les entitats financeres.

PROFESSORAT:

Sr. Antoni Munuera. Llicenciat en Ciències econòmiques per la UAB. Direcció financera per ESADE. Responsable de programes de promoció empresarial i del Servei d'Estudis Econòmics de la Cambra. Expert en anàlisi econòmic i financer de societats mercantils.

DURADA, CALENDARI I HORES:

20 hores.

7, 14, 21, 28 de novembre i 5 de desembre de 2013 de 9:00 a 13:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit*: 190 euros.

Preu venda públic: 250 euros.



ÀREA DE GESTIÓ EMPRESARIAL

Anàlisi de models de negoci

OBJECTIUS:

- Fomentar la reflexió estratègica a les pimes a través de l'aplicació d'eines innovadores i eficaces per l'àmbit empresarial.
- Oferir a l'empresa eines pràctiques i senzilles per al suport a la presa de decisions.
- Conèixer, entendre i posar en pràctica les eines de treball més adients per a una bona gestió empresarial.

DESTINATARIS:

Gerents i quadres directius d'empreses que vulguin iniciar un procés de reflexió sobre els nous models de negoci, noves formes d'organitzar la seva empresa.
Emprenedors que estiguin pensant crear una nova empresa o que faci poc temps que l'hagin creat.

TEMARI:

1. Model de negoci, la plasmació de l'estratègia.

Definició d'un model de negoci.
Elements d'un model de negoci.
Blocs d'un model de negoci.

2. Models de negoci de referència.

Objectius de la recopilació de models de referència.
Estudi i discussió de models de negoci de referència.

3. El propi model de negoci.

Com analitzar i millorar el propi model de negoci.
Passos a donar.

PROFESSORAT:

Sr. Josep Prats. Enginyer tècnic industrial per la UPC. Programa de perfeccionament directiu PDG (IESE). Expert en estratègia i gestió empresarial amb més de 20 anys d'experiència. Director General de la Cambra de Comerç i Indústria de Terrassa.

Sr. Josep Beltran. Llicenciat en Informàtica per la UAB i PDD per l' IESE, expert en els àmbits de la gestió empresarial i la direcció d'empreses. Durant la seva trajectòria professional ha desenvolupat responsabilitats en els àmbits de les TIC, la gestió de la qualitat, organització i processos, recursos humans, i l'estratègia empresarial. Director de Serveis Empresarials de la Cambra de Terrassa.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

8 hores.

6 i 13 de novembre de 2013 de 9:30 a 13:30 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 85 euros.

Preu venda públic: 105 euros.

ÀREA D'HABILITATS DIRECTIVES

Lideratge i treball en equip. Com conduir i dirigir equips de treball

OBJECTIUS:

Formar persones que per la seva responsabilitat directiva i les seves múltiples tasques els és fonamental adquirir les habilitats necessàries per aconseguir la màxima eficàcia dels seus col·laboradors. Proporcionar als participants la metodologia més efectiva de com formar i preparar aquestes persones per treballar en equip de forma pràctica.

DESTINATARIS:

Comandaments de departaments d'empresa on la coordinació de les tasques i les persones sigui essencial per a les seves responsabilitats.

METODOLOGIA:

Cada sessió estarà dividida en dues parts:

- Exposició aplicada dels continguts per part del formador.
- Desenvolupament d'exercicis i pràctiques per part dels assistents amb el suport del formador.

TEMARI:

1. Què és el treball en equip i què no és.

- 1.1. Identificació dels esquemes grupals.

2. Diagnòstic de l'equip actual.

- 2.1. Identificació dels components de l'equip.
 - 2.1.1. Investigació i valoracions individuals.

3. El lideratge en la conducció d'equips.

- 3.1. De Manager a líder.
 - 3.1.1. Anàlisi de la relació poder – autoritat.
 - 3.1.2. El lideratge situacional.
 - 3.1.3. Determinació del perfil i estil actual.
 - 3.1.4. La capacitat integradora del Líder.

4. La comunicació en l'equip.

- 4.1. El procés comunicatiu.
 - 4.1.1. Canals i continguts comunicatius.
 - 4.1.2. La comunicació verbal i no verbal.
 - 4.1.3. Empatia, assertivitat i persuasió.

5. La motivació grupal.

- 5.1. Factors de motivació i desmotivació.
 - 5.1.1. La delegació com element motivador.
 - 5.1.2. La dinamització de l'equip, motor motivacional.

6. La formació d'un equip d'alt rendiment

- 6.1. Etapes de desenvolupament
 - 6.1.1. Els objectius de l'equip
 - 6.1.2. Els rols i els valors personals
 - 6.1.3. La gestió del conflicte
 - 6.1.4. La confiança i la seguretat
 - 6.1.5. L'autogestió i l'autocontrol.

7. La gestió de les reunions d'equip

- 7.1. Tipologia de reunions
 - 7.1.1. L'estil de conducció de les reunions
 - 7.1.2. La gestió i el control dels temes i del temps
 - 7.1.3. Els acords i els compromisos

PROFESSORAT:

Sr. Arseni Florensa. Direcció de Màrqueting especialització Product Manager, Tècniques de Comunicació i Tècniques avançades de Vendes per EADA. Consultor i formador.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

25 hores.

15, 22, 29 d'octubre; 5 i 12 de novembre de 2013 de 9:00 a 14:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 365 euros.

Preu venda públic: 420 euros.

Mapes mentals

INTRODUCCIÓ:

El mapa mental és una eina que permet la memorització, organització i representació de la informació de manera totalment diferent als mètodes tradicionals (esquemes, sinopsis,...).

OBJECTIUS:

L'objectiu d'aquest taller és facilitar els processos d'aprenentatge, planificació, així com la presa de decisions. Amb aquest seminari-taller coneixeràs aquesta nova metodologia d'organització de la informació, i t'entrenaràs en les seves noves aplicacions.

DESTINATARIS:

Aquelles persones que desitgin disposar d'una eina potent amb la qual poder clarificar i definir les seves idees tant en l'àmbit personal com en el professional. Aplicable a la definició d'objectius personals o professionals, presa de decisions, preparar i/o realitzar presentacions impactants en reunions.



TEMARI:

1. Principis i elements fonamentals.
2. Què són els mapes mentals?
3. Quins són els beneficis dels mapes mentals?
4. Quina és la relació entre el pensament irradiant i els mapes mentals?
5. Com pensem? Com aprenem? Com funciona el nostre cervell?
6. Què els què cal canviar?
7. La tècnica dels mapes mentals.
8. Les 7 regles per a crear un bon mapa mental. Creació d'un mapa mental per etapes.
9. Com llegir i interpretar un mapa mental. La força de síntesi d'un mapa mental.
10. Els mapes mentals en l'entorn empresarial: comunicació, creativitat, gestió de projectes, situacions, presentacions.
11. Mapes estratègics. Una forma concreta de mapa mental en l'anàlisi i resolució de problemes.
12. Les aplicacions dels mapes mentals.
13. Software de suport.

PROFESSORAT:

ESTAY GRUPO CONSULTOR.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

8 hores.

6 i 13 de novembre de 2013 de 16:00 a 20:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 160 euros.

Preu venda públic: 185 euros.

ÀREA DE RECURSOS HUMANS**Les claus principals de la Reforma Laboral****OBJECTIUS:**

Conèixer amb major profunditat els canvis legislatius en matèria laboral arrel de la Reforma Laboral.

DESTINATARIS:

Aquest seminari es dirigeix a aquelles persones "no especialistes en l'àmbit jurídic laboral", amb o sense experiència en l'àrea d'administració de personal de PIMES, així com a emprenedors, que vulguin ampliar o conèixer en major detall els punts clau de la Reforma Laboral.

TEMARI:

1. Context Legislatiu de la Reforma Laboral.
2. Negociació col·lectiva.
3. Contractació: Requisits Generals.
Comptabilitat amb l'atur.
4. Acomiadaments.
Individuals i col·lectiu.
Causes tècniques, tècniques organitzatives i de producció.
Indemnització.
5. Novetats sobre els Expedients de Regulació d'Ocupació.
6. Altres aspectes Legals de la Reforma Laboral.
Temps de treball.
Guarda legal.
Vacances.

7. Principals novetats del R.D. 4/2013, Suport als emprenedors (Règim General i Autònoms).

8. Breu resum dels principals punts exposats i torn obert de consultes.

PROFESSORAT:

Sr. Lluís Vidal Prats. Diplomant en Graduat Social i Relacions Laborals; Diplomant en Gestió de Recursos Humans; Postgrau en direcció d'empreses per IDEC. Ha desenvolupat diferents càrrecs com Administrador de l'àrea laboral en assessoria. Responsable d'administració de personal (empresa del sector restauració i comerç). Cap de recursos humans (empresa de serveis d'enginyeria). Responsable Departament Laboral i participació com a Auditor Laboral. Consultor i formador d'Estay Grupo Consultor.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

4 hores.

26 de setembre de 2013 de 9:30 a 13:30 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 75 euros.

Preu venda públic: 90 euros.

Gestió avançada de les nòmines**OBJECTIUS:**

- Saber tractar les diferents varietats de casos que es puguin donar en una empresa, a l'hora de confeccionar els rebuts de salaris.
- Conèixer la normativa aplicable als salaris en espècies i els beneficis fiscals que aquesta forma de remuneració pugui aportar.
- Conèixer com aplicar les bonificacions establertes en el foment de la contractació indefinida.
- Saber com interpretar un conveni col·lectiu a l'hora de remunerar als treballadors.
- Saber distingir i interpretar aquells conceptes del conveni col·lectiu amb caràcter salarial i extra salarial i quina és la forma de pagament de cadascun d'ells.

DESTINATARIS:

Persones que han assistit prèviament al curs de Nòmines, Seguretat Social i contractació laboral, així com qualsevol persona que tenint coneixements bàsics sobre la confecció de nòmines, vulguin aprofundir en altres supòsits especials, a l'hora de retribuir als treballadors.

TEMARI:

1. Breu repàs sobre les normes generals per a confeccionar una nòmina.
Diferents tipus de Conceptes Retributius.
Normes de cotització per a les diferents Contingències de la Seguretat Social.
La Retenció de l'IRPF. Punts a tenir en compte per a la seva correcta aplicació.
Aprofundir en els diferents descomptes aplicables en una nòmina com:
Embargament.
Bestretes.
Préstecs.
2. Les nòmines en supòsits especials.
Distingir entre pagaments delegats i pagaments directes i obligació de cotitzar en cada cas.
Malaltia comuna.
Accident de treball.
Maternitat / Risc d'embaràs.
Els permisos no retribuïts, amb o sense obligació de cotitzar.
3. La remuneració en espècies.
Valor per utilització de cotxe propietat de l'empresa o rënting.
Imputació de valor d'assegurança mèdica.
Com reflectir el pagament d'un Pla de pensions, pagat per l'empresa.
L'ingrés a compte del salari en espècie. A càrrec de l'empresa o treballador.
Tiquets restaurant.
Xec guarderia.



4. Confecció de quitança.
5. Aplicació de les bonificacions establertes en el foment de contractació indefinida.
6. Càlcul de bonificacions per a majors de 59 anys.
7. Saber interpretar un Conveni Col·lectiu.
8. Calcular indemnitzacions per acomiadament, fi de contracte, falta de preavis, etc.

PROFESSORAT:

Sra. Pilar Guardia. Graduada Social (UB). Màster en Dret Laboral i Seguretat Social (CEF). Responsable del Departament de Personal de diverses empreses i consultora – formadora amb més de 20 anys de experiència.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

28 hores.

8, 10, 15, 17, 22, 24 i 29 d'octubre de 2013 de 16:30 a 20:30 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 380 euros.

Preu venda públic: 440 euros.

Gestió de les bonificacions de la formació continuada a l'empresa

PRESENTACIÓ:

El 31 de juliol de 2007 va entrar en vigor l'Ordre TAS/2307/2007 en la que es modifica l'ordre 500/2004 per la qual es regulava el finançament de les accions de formació continua a les empreses inclosos els permisos individuals de formació.

Tot i que la normativa estableix uns determinats límits i condicionants, el Sistema de formació professional continua permet la bonificació del cost de la formació a través de les cotitzacions mensuals a la Seguretat Social per totes aquelles accions realitzades dins de l'exercici 2013.

El Sistema de bonificacions estableix que les empreses que cotitzen a la Seguretat Social per a la contingència de Formació Professional disposen d'un crèdit per realitzar formació continua, la quantitat del qual resulta d'aplicar a la quantia ingressada per l'empresa en concepte de Formació Professional l'any anterior un percentatge que determina la Llei de Pressupostos Generals de l'Estat, en funció del nombre de treballadors.

Amb l'objectiu de poder donar el màxim d'alternatives possibles i la màxima transparència sobre el funcionament i les diferents opcions que disposen les empreses per beneficiar-se del nou sistema de formació professional continua, així com d'informar a les empreses de les modificacions actualitzacions de la normativa esmentada, la Cambra ha previst la realització de varies sessions informatives.

OBJECTIUS:

- Conèixer l'abast del Sistema de Formació Contínua.
- Conèixer les diferents possibilitats i condicionants de bonificació de quotes a la Seguretat Social.

DESTINATARIS:

Empresaris, directius de Recursos Humans, Tècnics de Recursos Humans i de Personal d'Empreses i qualsevol altra persona interessada en conèixer l'abast del Nou Sistema de Formació Professional Contínua a l'Empresa.

PROGRAMA:

1. El Sistema de Formació Professional Contínua. Marc legal, antecedents i funcionament general.
2. Procés per a la bonificació dels costos de formació. Procés de gestió.
3. L'agrupació d'empreses a través de la Cambra de Comerç de Terrassa.
4. Col·loqui.

PONENT:

Sra. Lucia Carmona. Llicenciada en Pedagogia. Tècnica de formació de la Cambra de Comerç de Terrassa.

DURADA, HORARI I CALENDARI:

4 hores.

8 d'octubre de 2013 de 9:30 a 13:30 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 40 euros.

Preu venda públic: 60 euros.

LLOC DE CELEBRACIÓ:**Delegació**

C/ Vallespir, 19, 1a planta
08173 Sant Cugat del Vallès

L'expatriació: Procés de negociació i aspectes laborals i fiscals

OBJECTIUS:

- Conèixer l'operativa legal dels aspectes laborals i fiscals que afecten a la mobilitat i expatriació de treballadors.
- Compartir bones pràctiques en la mobilitat internacional.

DESTINATARIS:

Aquest programa s'adreça a Directors, Gerents i responsables de Recursos humans, administració de personal i de les àrees de comerç internacional d'empreses amb personal expatriat o en procés d'expatriació, i/o mobilitat internacional.

TEMARI:**1. Quan utilitzar la mobilitat internacional?**

- Supòsits i diferències en les assignacions: Missió internacional, expatriació, ofertes locals internacionals.
- Pros i contres de l'Expatriació i altres supòsits de mobilitat.

2. Presa de decisions:

- Definició de perfil expatriat i detecció candidats. Eines.

3. Expatriació:

- Presa de contacte i preparació de l'oferta.
 - Tipus de polítiques de compensació a expatriats. Avantatges i inconvenients.
 - Oferta. Conceptes salarials i extra salarials.
- Negociació amb el treballador. Punts crítics.
- Costos directes i indirectes de la expatriació.
- Disseny ad hoc de l'expatriació. Carta de assignació Internacional.
- Settle down: preparació, arribada i acollida host country de l'expatriat.
 - Corba de motivació.
 - Suport cultural i familiar.
- Comunicació amb expatriats. Punts a tenir en compte.
- Període: Pagament a l'expatriat / Procés d'increments i promocions, especialitats.
- Modificacions tipus de canvi.

4. Repatriació:

- Punts clau i metodologia del procés.
- Cas pràctic: Model FICOSA .

5. Aspectes laborals

- Règim legal del trasllat. Article 40 de l'Estatut dels Treballadors.
- Diferents fórmules d'articular la vinculació de l'expatriat amb l'Empresa d'origen i la de destí.
- L'acord d'expatriació
 - Llei aplicable.
 - Jurisdicció competent.
 - Contingut.
- Permisos de treball i residència.
- Seguretat Social
 - Expatriats a països comunitaris
 - Expatriats a països no comunitaris
 - Països amb conveni bilateral
 - Països sense conveni bilateral.



6. Aspectes fiscals

Règim fiscal aplicable als rendiments del treball percebuts per treballs efectivament realitzats a l'estranger.

Anàlisi dels requisits previstos a l'article 7.p) de la Llei de l'IRPF:

Delimitació positiva i negativa.

Materialització de la relació empresa - destinatari segons residència del contractant.

Càlcul de la quantia exempta.

Deducció per a evitar la doble imposició i exempció amb progressivitat.

Efecte a la pràctica de retencions per part del contractant.

Referències a consultes vinculants de la Direcció General de Tributs.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

8 hores.

20 i 27 de novembre de 2013 de 9:30 a 13:30 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 150 euros.

Preu venda públic: 175 euros.

ÀREA D'INFORMÀTICA I NOVES TECNOLOGIES

Full de càlcul Excel. Nivell 1

OBJECTIUS:

Elaborar documents que realitzin càlculs amb fidelitat, modificar-ne l'aspecte i representar-los gràficament.

DESTINATARIS:

Aquelles persones que necessiten realitzar documents amb càlculs, com ara pressupostos, tarifes, escandalls, estadístiques.

Requisits: Coneixements de l'entorn Windows i d'alguna aplicació ofimàtica: Word, Works,....

TEMARI:

1. Conceptes generals.

Objectiu del programa. Organització dels fulls i les cel·les.

Format de les cel·les: numèric, fonts, vores i ombres.

Seleccionar, editar i omplir cel·les.

Inserir, eliminar, copiar, retallar i enganxar. Amagar files, columnes o fulls.

2. Fórmules.

Edició de fórmules simples. Moure, copiar i omplir fórmules.

Direccions de cel·la relatives i absolutes. Fórmules entre fulls.

3. Funcions.

Funcions senzilles. L'assistent de funcions.

Funcions condicionals i de recerca. Anidar i concatenar funcions.

4. Característiques i eines especials.

Protecció de les cel·les.

Donar nom a cel·les i rangs.

Buscar un objectiu per una fórmula.

5. Impressió.

Vista preliminar.

Configurar i establir el rang a imprimir.

6. Gràfics.

Tipus de gràfics i elements que els componen.

Crear i modificar gràfics.

L'assistent pels gràfics.

PROFESSORAT:

Consultors Informàtics de Grup Bages Formadors.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

21 hores. 14, 16, 21, 23, 28, 30 d'octubre i 4 de novembre de 2013 de 18:00 a 21:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 210 euros.

Preu venda públic: 250 euros.

Full de càlcul Excel. Nivell 2

OBJECTIUS:

Elaborar documents que realitzin càlculs complexos, localitzar i utilitzar les funcions necessàries, analitzar i tractar bases de dades i automatitzar processos. Compartir la informació amb altres aplicacions: Word, Access.

DESTINATARIS:

Aquelles persones, que tenint coneixements d'un full de càlcul necessiten aprofundir-hi per poder crear fulls complexos amb agilitat, automatitzant els processos més freqüents.

Requisits: Coneixements de l'entorn Windows i d'alguna aplicació ofimàtica: Word, Works,....

TEMARI:

1. Repàs general.

Edició i formats de les cel·les. Introducció de fórmules i funcions.

Treballar amb múltiples fulls.

Establir validacions per restringir l'entrada de valors.

2. Característiques i eines especials.

Formats condicionals.

Crear i modificar Vistes personalitzades.

Analitzar les fórmules i les dependències.

Crear i modificar escenaris. Resums i esquemes.

Cercar objectiu i Solver.

3. Macros.

Definir i executar macros. Macros relatives i absolutes.

Assignar macros a botons. Crear un llibre de macros. Modificar un macro.

Utilitzar controls de formularis: assignar macros.

4. Bases de dades.

Ordenar i filtrar una base de dades.

Crear llistes amb totals i subtotals.

Taules dinàmiques.

5. Enllaços i vincles.

Vincular dades d'altres fitxers.

Enllaçar amb Word o Access.

PROFESSORAT:

Consultors informàtics de Grup Bages Formadors.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

20 hores.

18, 20, 25, 27 de novembre; 2, 4 i 9 de desembre de 2013 de 18:00 a 21:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 210 euros.

Preu venda públic: 250 euros.

ÀREA DE QUALITAT, MEDI AMBIENT I PREVENCIÓ

Curs per a la Renovació del Certificat de Conseller de Seguretat en Transport de Mercaderies Perilloses

OBJECTIUS:

Comentar les principals modificacions de l'ADR 2011 així com les del Nou ADR 2013 per tal de donar la informació necessària per preparar la prova de renovació dels consellers que fa cinc anys que tenen el certificat que atorga la Generalitat de Catalunya.

DESTINATARIS:

Totes aquelles persones que en el seu àmbit laboral siguin responsables de la càrrega i descàrrega de MP i tinguin que realitzar la renovació del títol de Conseller d'ADR.

Requisits: Estar en disposició del certificat de conseller de seguretat en transport de mercaderies perilloses.



TEMARI:

1. Conèixer les principals modificacions de l'ADR de 2011.
2. Aprofundir en el temari d'ADR de 2013.
3. Formació genèrica i respostes als problemes que es troben els consellers de transport.
4. Exercicis tipus test de preparació a la prova de renovació de conseller de transport.

PROFESSORAT:

Sr. Ramon Sans i Fonfria. Professor de la Universitat Politècnica de Catalunya. Dr. Enginyer industrial.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

20 hores.
15, 22, 29 d'octubre; 5 i 12 de novembre de 2013-De 17:00 a 21:00 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preus Soci Èxit: 300 euros.
Preu venda públic: 345 euros.

ÀREA DE PRODUCCIÓ I LOGÍSTICA**Gestió integral de magatzems i inventaris****INTRODUCCIÓ:**

La globalització i l'actual crisi econòmica estan transformant el sector de la logística convertint-lo en un dels pilars clau de la cadena de valor de les organitzacions, obligant a les empreses a necessitar professionals que siguin capaços d'oferir als clients un excel·lent nivell de qualitat i servei al mínim cost, mitjançant una òptima gestió de magatzems, rotació d'inventaris, preparació de comandes i optimitzant la distribució física de productes i serveis.

OBJECTIUS:

Aprendre a optimitzar la Gestió global dels magatzems per aconseguir una màxima eficiència en la preparació de comandes, rotació d'estocs, etc. oferint un excel·lent nivell de servei als clients amb el mínim cost operatiu.

DESTINATARIS:

Responsables de Magatzems, Caps d'equip i en general a totes aquelles persones que treballen en l'àrea de la logística i volen aprendre a optimitzar el seu temps i treball per obtenir millors resultats.

TEMARI:

1. Introducció: La Logística com avantatge competitiva.
2. Estratègies LOW COST aplicades a la Logística.
3. Gestió de la cadena logística: proveïdor—empresa—client.
4. Conceptes bàsics en la Gestió de Magatzems.
5. Sistemes d'emmagatzematge i control de mercaderies.
6. Gestió d'estocs i inventaris, anàlisi ABC i control de rotacions.
7. Optimització de la gestió del Picking.
8. Ratis i índex pràctics per la Gestió de Magatzems.
9. Gestió de persones: El gran repte.
10. TIC i Automatització aplicades a la gestió de magatzems.

PROFESSORAT:

Sr. Joan Porras. Director de Logística de l'empresa Editorial Casals. Enginyer superior en organització industrial. Enginyer tècnic en electrònica. Màster en Direcció d'operacions per l'ICT. Màster en Supply Chain Management per l'ICIL.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

21 hores.
7, 10, 14, 17, 21 i 24 d'octubre de 2013 de 18:00 a 21:30 hores.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 300 euros.
Preu venda públic: 350 euros.

PROGRAMES NORD DE FORMACIÓ DE DIRECTIUS**PEI— Programa Nord d'Estratègia i Màrqueting Internacional****OBJECTIUS:**

- Avaluar i treure profit de les oportunitats dels negocis internacionals.
- Analitzar els aspectes claus de la globalització.
- Fer una reflexió de l'empresa local en un context internacional.
- Conèixer les diferents estratègies per establir acords en diferents països.
- Revisar les decisions de l'empresa amb relació amb els competidors.
- Respondre a les noves oportunitats que ofereix la internacionalització.

DESTINATARIS:

- Empresaris i directius amb responsabilitat directa per impulsar estratègies d'operacions internacionals.
- Export managers i Area Managers.
- Empresaris i directius que vulguin desenvolupar i actualitzar coneixements i habilitats en direcció estratègica des d'una perspectiva internacional.
- Directors generals i gerents.
- Comandaments intermedis de departaments internacionals de l'empresa que ja accedeixin a mercats exteriors i que desitgin consolidar els seus coneixements en comerç exterior.
- Executius relacionats amb el comerç internacional interessats en actualitzar els seus coneixements i veure desenvolupades les seves possibilitats de promoció a l'àmbit de l'empresa globalitzada.

METODOLOGIA:

- La metodologia del Programa estarà basada en:
- L'exposició dels continguts conceptuals per part de l'equip de professors. Les sessions lectives seran participatives i adaptades a la realitat empresarial actual.
 - Dinàmiques grupals que tindran el propòsit de reflexionar sobre les diferents problemàtiques empresarials dels participants i avaluar les diferents possibilitats i/o oportunitats que els mercats internacionals ofereixen.
 - Debats sobre determinades experiències i/o problemàtiques empresarials entre els participants del programa i el formador.

TEMARI:

1. El context del comerç internacional.
 - Globalització i macro tendències:
 - Països emergents: impacte en l'economia mundial.
 - Canvis en els patrons de la demanda.
 - Connectivitat global creixent.
 - Globalització del coneixement.
 - Participació en la creació de valor.
 - Escassetat de recursos.
 - Creativitat i innovació.
 - Liberalització comercial.
 - Acords de lliure comerç.
 - Mercats: ASEAN, UE, CONOSUR,...
 - Dimensions del comerç internacional.
2. L'empresa davant la internacionalització.
 - Motivacions i actituds empresarials.
 - Dificultats/ barreres.
 - Fases de la internacionalització.
 - Aspectes a tenir en compte a l'hora d'internacionalitzar els serveis.

3. Estratègia i màrqueting internacional.

- Anàlisi del model de negoci:
 Model de negoci. Definició.
 Anàlisi del model de negoci. Model Canvas.
 Exemple anàlisi del model de negoci.
 I el teu? Analitzem els nostres models de negoci.
 Plans d'acció.
 Relacions i partenariat.
 Fluxos econòmics del model de negoci: Ingressos i costos.
- Selecció de mercats.
 Criteris de selecció de mercats.
- Establiment de canals:
 Cadena de distribució.
 Factors estratègics en el disseny de canals.
 Canals: figures existents.
- Negociació i contractació:
 Contracte de compravenda internacional.
 Contracte d'agència comercial o distribució internacional.
 Contracte de Joint Venture internacional.
 Filial. Sucursal. Oficina de representació.
 Contracte de franquícia.
- Promoció de canals:
 Necessitat d'interactuar amb el canal.
 Activitats del mix de la comunicació internacional.

4. Internet i el Màrqueting Digital al servei de la internacionalització.

- Màrqueting tradicional vs màrqueting Internet.
 Passes a seguir: Revisar la nostra presència a la xarxa. Anàlisi de la competència on-line. Pla d'acció.
 Eines per millorar: Posicionament orgànic, publicitat, analítica web, xarxes socials, e-mailing màrqueting.

5. Experiències empresarials i anàlisi dels mercats internacionals.

- Exposicions i diferents experiències empresarials a càrrec de destacats experts que han estat protagonistes de la implantació d'estratègies internacionals: obertura de filials, negociacions d'associacions d'empreses, avaluació i selecció de proveïdors internacionals, cerca de socis tecnològics, etc.

PROFESSORAT:

L'equip docent està constituït per professionals propis amb una sòlida experiència en diferents àrees internacionals, coneixedors del mercat global i de la situació del teixit empresarial.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

40 hores.
 Inici novembre 2013.
 Divendres al matí de 9:00 a 14:00 hores, cada 15 dies.

DRETS D'INSCRIPCIÓ:

Preu Soci Èxit: 900 euros.
 Preu venda públic: 1.000 euros.

PDCA—Programa Nord de Direcció de Compres i Aprovisionament**OBJECTIUS:**

Potenciar el coneixement i el domini pràctic i eficaç de la gestió de compres i contractacions dels empresaris i directius que han de conèixer de primer mà com actuar sobre aquesta palanca de rendibilitat i d'alt impacte sobre la seva activitat, i d'aquells professionals i responsables d'àrees que es relacionen amb proveïdors i subministradors.

DESTINATARIS:

- Gerents, Directors Generals, Directors de Logística, Directors d'Operacions, així com tots aquells professionals que tinguin responsabilitat directa dins l'àrea de compres i aprovisionament.
- Directors i Caps de Compres, Responsables de Contractació i Aprovisionament.
- També és recomanable per a aquells professionals Responsables de Compres, amb experiència i que hagin realitzat els Cursos de Gestió de Compres, Gestió d'Estocs i/o Gestió de magatzems de la Cambra de Comerç de Terrassa.

METODOLOGIA:

Els Programa Nord s'identifiquen per una metodologia pròpia basada en la participació—debat i intercanvi d'experiències entre els participants i l'equip docent, que permet aplicar l'aprenentatge de cada sessió a la gestió diària del seu entorn professional. El grup reduït, d'entre 10 i 15 persones, permet una prèvia detecció de necessitats per tal de plantejar situacions reals, afavorint el diàleg, desenvolupant la capacitat d'anàlisi, la resolució de problemes i la presa de decisions.

TEMARI:

- 1. Fonaments bàsics.**
Fonaments de la Gestió de Compres i Aprovisionament. Alineació dintre de l'empresa.
- 2. El nivell estratègic de les Compres.**
L'àmbit extern i intern. El fonament de l'estratègia aplicada a l'organització.
- 3. El nivell estratègic de les Compres.**
- 4. El nivell tàctic de les Compres. El procés de compres.**
Procés de compres i contractacions.
- 5. El nivell operatiu de les Compres. L'aprovisionament i la gestió d'estocs.**
Gestió d'aprovisionament.
- 6. El nivell operatiu de les compres. L'aprovisionament i la gestió d'estocs.**
El procés d'Aprovisionament.
La gestió avançada d'estocs.

PROFESSORAT:

Les sessions són conduïdes per experts que combinen la docència amb l'activitat professional en el marc de l'empresa, garantint una sòlida transmissió conceptual, així com l'aportació del coneixement directe i experiència de la realitat empresarial.

DURADA, CALENDARI I HORARI:

65 hores.
 Inici 6 de novembre de 2013.
 Dimecres de 9:00 a 14:00 hores.

FORMACIÓ DE POSTGRAU**Postgrau en Logística Integral. Supply Chain Management (8ena edició)**
Titulació UPC**OBJECTIUS:**

- Analitzar, orientar i definir la cadena logística en els sectors industrials, de distribució i de serveis.
- Dissenyar, implantar i gestionar les relacions logístiques entre proveïdors, empreses, operadors logístics, clients i consumidor final.
- Adquirir els coneixements adequats per gestionar la logística d'una forma integrada.
- Desenvolupar habilitats directives de relació que propicien la cooperació i el treball en equip, i aportar eines útils per a una millor gestió del temps i organització del treball.

DESTINATARIS:

Responsables i comandaments intermedis de les àrees de logística i operacions de les empreses que desitgin actualitzar els seus coneixements en l'àrea i aprofundir en les diferents metodologies existents i quines són les més adients per a les seves empreses. Enginyers i titulats universitaris d'àrees tècniques que desitgen obrir-se camí professional en aquesta àrea de les empreses i que necessiten una visió àmplia i pràctica de la mateixa.

TEMARI:

- 1. Operacions i Supply Chain Management.**
Definició de l'estratègia de la Supply Chain Management (SCM)
Disseny integrat de la cadena logística.
Integració de conceptes.



2. **Lean Supply Chain Management.**
Planificació i programació.
Logística a l'entorn JIT. Lean Management.
Lean Manufacturing.
3. **Lean Distribution. Logística de distribució.**
4. **Lean Warehousing, Lean Supplying i Lean Buying**
Disseny i gestió avançada de magatzems. Lean Warehousing.
Logística de compres i aprovisionaments. Lean Supplying.
Lean Buying.
5. **Qualitat Total. TPM Model EFQM. Six Sigma.**
6. **Habilitats directives i visió general de l'empresa.**
Direcció i gestió d'equips.
Comunicació.
Negociació.
Supply Chain Management Sostenible.
7. **Projecte.**

DURADA, CALENDARI I HORARI:

25 crèdits ECTS (162 hores lectives)
De novembre de 2013 a juny de 2014.
Dilluns i dimecres de 18:00 a 21:30 hores.

IMPORT DE LA MATRÍCULA:

3.600 euros.
Consulti possibilitats de fraccionament.

LLOC DE REALITZACIÓ:

UPC Campus Terrassa Edifici CITM
C. de la Igualtat, 33
Terrassa

CAMPUS EMPRESARIAL VIRTUAL.
Formació online
www.cevirtualterassa.es

Àrea Comerç Internacional

- Gestió administrativa en el comerç internacional. Nivell 1
- Gestió administrativa en el comerç internacional. Nivell 2
- Gestió administrativa en el comerç internacional. Nivell 1+2
- Gestió duanera
- Gestió dels processos d'importació i compra internacional
- Iniciació a l'exportació
- IVA en el comerç exterior. Intrastat
- Els costos de les operacions en comerç internacional. Incoterms
- Planificació estratègica i operativa del comerç internacional
- Transport i logística internacional
- El comerç exterior en 50 documents

Àrea d'idiomes

- Travailler en Français. Intermédiaire (B1 – B2)
- Working in English. Intermediate (B1 – B2)

Àrea de Comerç, moda i negoci

- Concepte de botiga: Informació clau per a gestionar el punt de venda
- Manipuladors d'aliments
- Merchandising avançat

Àrea Comercial i de màrqueting

- Màrqueting tàctic
- Perfeccionament comercial
- Visites comercials

Àrea econòmica i financera

- Com negociar amb la banca
- Comptabilitat general. Iniciació
- Comptabilitat general. Perfeccionament
- Finances, costos i pressupostos per a no financers

Àrea de gestió empresarial

- Direcció i gestió de petites i mitjanes empreses
- El control del negoci: El quadre de comandament integral
- Polítiques d'igualtat a les empreses: Disseny – continguts – metodologia

Àrea de Recursos Humans

- Nòmines, Seguretat Social i Contractació Laboral. Iniciació
- Nòmines, Seguretat Social i Contractació Laboral. Avançat
- Eines per assolir els nostres objectius professionals: L'èxit professional

Àrea d'informàtica i noves tecnologies

- Base de dades Access 2007. Nivell iniciació
- Base de dades Access 2010. Nivell iniciació
- Base de dades Access 2007. Nivell mig
- Base de dades Access 2010. Nivell mig
- Base de dades Access 2007. Nivell avançat
- Base de dades Access 2010. Nivell avançat
- Com fer presentacions en powerpoint 2007. Nivell iniciació
- Com fer presentacions en powerpoint 2010. Nivell iniciació
- Com fer presentacions en powerpoint 2007. Nivell avançat
- Com fer presentacions en powerpoint 2010. Nivell avançat
- Full de càlcul excel 2007. Nivell iniciació
- Full de càlcul excel 2010. Nivell iniciació
- Full de càlcul excel 2007. Nivell mig
- Full de càlcul excel 2010. Nivell mig
- Full de càlcul excel 2007. Nivell avançat
- Full de càlcul excel 2010. Nivell avançat
- Llistats de dades: filtres i funcions. Excel 2007
- Representació de dades: gràfics i taules dinàmiques. Excel 2007

Àrea de Qualitat, Medi Ambient i Prevenció

- Com mesurar la satisfacció del client
- Sistema 5's d'ordre i neteja

Àrea de Producció i logística

- Lean Manufacturing: la creació de valor

Certificacions professionals

- Curs Oficial de Preparació a l'Examen CISA



FORMACIÓ A MIDA PER EMPRESES. In company

Amb l'objectiu de facilitar a les empreses les eines necessàries per al seu posicionament en el mercat actual de cara a aconseguir millorar resultats, La Cambra li ofereix el servei de formació a mida.

La Cambra disposa d'una àmplia experiència organitzant les accions de formació a mida per a empreses de tots els sectors i perfils professionals, cobrint un amplíssim ventall d'àmbits formatius. En cada cas es cerca la persona experta en cada matèria, es fa la detecció de necessitats, es dissenya el pla de formació, es realitza la formació i es fa el seguiment i l'avaluació de cara a cobrir les expectatives i les necessitats.

Avantatges de la formació a mida:

És una formació pràctica i aplicable.

Augmenta la cohesió dels equips de treball.

Ajuda a tenir visions comuns.

Genera actituds positives davant de processos de canvi.

Fa que tota l'organització parli el mateix llenguatge.

És una formació personalitzada i de qualitat que li assegura la cobertura de necessitats de la seva empresa.

Ofereix flexibilitat quant a calendaris, horaris, continguts i lloc de celebració.

La formació a mida permet una major rapidesa en l'aplicació dels coneixements adquirits en comparació amb la formació oberta..

***Tots els programes de 6 o més hores poden ser bonificats segons el Sistema de formació continuada (Ordre MTAS/2307/2007 del 27 de juliol de 2007)**

Per formalitzar una inscripció cal fer arribar la sol·licitud a la Cambra de Comerç de Terrassa, via Fax, personalment, o bé mitjançant el formulari que trobareu al nostre web:

www.cambraterrassa.es

CONSULTI LES AVANTATGES ESPECIALS PER ALS SOCIS ÈXIT

www.exitempresa.com



Cambra Oficial de Comerç i Indústria de Terrassa

Blasco de Garay, 29-49

08224 Terrassa

Tel. +34 93 733 98 33 Fax. +34 93 789 11 65

formacio@cambraterrassa.es

Delegació

Vallespir, 19 1a planta

08173 Sant Cugat del Vallès

Tel. +34 93 576 35 74 Fax. +34 93 576 35 71

delegacio@cambraterrassa.es



DEMARCACIÓ:

Gallifa · Matadepera · Olesa de · Montserrat · Rellinars · Rubí · Sant Cugat del Vallès · Sant Llorenç de Savall · Terrassa · Ullastrell · Vacarisses · Viladecavalls

