

# ACTIVITATS FORMATIVES I D'ACOMPANYAMENT INDIVIDUAL INNOVACIÓ EMPRESARIAL PROGRAMA 2014

versió març 2014

## 1r SEMESTRE 2014 – Dates Confirmades

### 1 – Com vendre millor els productes de la terra (7 d'abril de 2014)

**Objectiu:**  
Com innovar en la venda a través de la millora en les habilitats comercials

**Durada:** 5 hores

**Continguts:**

- Com potenciar les meves habilitats comercials
- Com generar interès: Què s'ha de dir i què no i com s'ha de dir
- Com defensar el preu quan no som els més econòmics
- Com buscar un bon argument de vendes pel teu producte
- Com fer un bon discurs persuasiu per generar interès en el client
- Com fer una bona història i fer que et recordin
- Quines motivacions de "compra" poden tenir i com detectar-les?
- Com fer una exitosa promoció del teu producte i casos d'èxit



**Mónica Mendoza**

Llicenciada en Psicologia. Màster en Direcció Comercial. Programa Creixement d'empreses IESE. Professora a ESADE Alumni.

### 2 - Com planificar una web d'empresa de forma efectiva – Recull S/MK4 (12 de maig de 2014)

**Objectiu:**  
Donar els coneixements pràctics per a la planificació i definició correcta d'una web d'empresa, aprofundint en criteris i aspectes imprescindibles per transformar-la en una eina potent de promoció i difusió nacional/internacional.

**Durada:** 4 hores

**Continguts:**

- Planificació d'un projecte a internet des del punt de vista empresarial; país, sector, client. Definició, estratègies i objectius.
- Punts crítics d'arquitectura, continguts, disseny i programació.
- Llançament del projecte internet. Eines que generen visites i contactes. Convertir els contactes en vendes.
- Casos pràctics i exemples reals d'aplicació



**Think About Export, SL**

**Victor de Francisco**

Llicenciat en Ciències Empresarials. Màster en Finances i en Internet Management. Professor a l'ESCI de la UPF, a la UB i més de 30 organismes.

### 3- Vull exportar: què cal fer? - Recull S/IT5 (3 de juny de 2014)

**Objectiu:**  
Analitzar el potencial exportador de l'empresa i elaborar un full de ruta sobre els mercats potencials i la manera d'accedir-hi.

**Durada:** 4 hores

**Continguts:**

- Introducció: la motivació per a exportar o internacionalitzar-se.
- Anàlisi del producte o servei.
- Estratègia i selecció de mercats
- Canals de distribució, sector tipologia de clients o canals d'entrada. Via client o implantació.
- Les eines de comunicació i/o promoció.



**Josep Prats Llopart**  
Enginyer tècnic industrial UPC. Programa de perfeccionament directiu PDG per IESE. Expert en estratègia i gestió empresarial amb 20 anys d'experiència.

## 2n SEMESTRE 2014 – Dates a confirmar

### 4 – Co-crea amb el teu client i fidelitza'l - Recull S/IN9 (setembre de 2014)

**Objectiu:**  
Conèixer que és la co-creació i com es pot involucrar als clients en la generació de nous productes i serveis i fidelitzar-los, aproximant-nos així al valor que demanden i potenciant la relació i la proximitat

**Durada:** 4 hores

**Continguts:**

- Què és i que no és la co-creació.
- Venem o fidelitzem?
- La co-creació com a eina de fidelització dels nostres clients
- Procés i etapes de la co-creació i com posar-la en valor
- Seguiment del procés on i off-line i eines de fidelització

**Co-empren**



**Teresa Guix Boqué**

Diplomada en Ciències Empresarials UAB. Postgrau Sistemes Integrats de Gestió IDEC UPF. Formadora i ponent per a diferents institucions.

### 5 - Innovació gastronòmica amb els productes alimentaris locals i de qualitat – Recull S/IN6

**Objectiu:**  
Donar a conèixer les possibilitats d'innovació en l'àmbit de les aplicacions gastronòmiques dels productes alimentaris locals i de qualitat

**Durada:** 4 hores



**Fundació Alicia**

**Jaume Biarnés  
Núria May  
Ramon Sentmartí  
Toni Massanés**

### 6 – Com innovar per crear nous productes alimentaris de qualitat vinculats al territori – Recull TA/IN2

**Objectiu:**  
Ajudar a les empreses de la Xarxa Productes de la Terra a crear nous productes alimentaris locals i de qualitat a partir del patrimoni existent i de la innovació aplicada al sector.

**Metodologia:**

2 sessions grupals (7h) més 3 sessions d'assessorament individualitzat (5,5h) per a cada empresa participant



**Fundació Cedricat**

**Marta Rancaño  
Oriol Urgell  
Laia Sendra**