

campuscambra

PROGRAMA
DIRECCIÓ DE PIMES

Formació d'empresaris i directius

Maig-Desembre 2020

“Créixer aportant valor”

-10%
per a socis
Business del
Club Cambra



Cambra de Comerç de Barcelona

En un entorn constant de canvi, els reptes de l'empresa pime i la presa de decisions per part de la direcció/propietat en tots els aspectes que afecten al futur de l'empresa, prenen un paper rellevant.

Les noves tecnologies, la immediatesa de les comunicacions, l'acció directa en el mercat per diferents i nous canals, la incorporació i creació de nous perfils professionals, la valoració i creació de nous conceptes i negocis,... Aquests aspectes entre d'altres, fan que es requereixi afegir valor al negoci i també detectar i adaptar-se a les noves necessitats i oportunitats.

Els/les empresaris/es i/o directius/ves de la pime, coneixedors de la vostra empresa i del mercat en què opereu, disposeu d'aquesta clara visió de futur i de negoci, però a vegades la necessària dedicació al dia a dia, no deixa temps passar a l'acció. En aquest programa t'oferim un espai de reflexió i anàlisi on treballaràs, descobriràs i compartiràs les eines, la metodologia i els coneixements adequats que et permetran desenvolupar de forma pràctica, aquesta visió futur del teu negoci amb seguretat.

QUÈ ACONSEGUIRÀS?

- Aprendre a desenvolupar des d'un posicionament estratègic el pla del negoci de l'empresa a mitjà i llarg termini.
- Conèixer com prendre decisions d'una manera raonada, lògica, estructurada, innovadora i proactiva.
- Optimitzar el desenvolupament comercial de l'empresa.
- Explorar i analitzar nous models i oportunitats de negoci.
- Aprendre les tècniques, les eines i els coneixements per a una gestió empresarial innovadora.
- Conèixer, analitzar i optimitzar les eines financeres per a la presa de decisions.
- Desenvolupar i millorar les competències per a la direcció i la gestió de persones, fomentant l'autoconeixement i la creativitat com a mitjà de creixement.

A QUI VA DIRIGIT?

Empresaris/es, directors/es i gerents de petites i mitjanes empreses.

METODOLOGIA

Aprendrem mitjançant l'experiència i coneixements del professorat tots professionals en actiu, amb exemples i casos pràctics, dinàmiques de grup, exercicis de reflexió i debat, i experiències d'èxit.

Complementarem les sessions del curs amb 3 sessions esmorzar/networking on coneixerem, compartirem i debatrem a prop de diferents experiències empresarials.

PROFESSORS

Ricard Bonastre. CEO i fundador de Lead-Ratings, consultor de negocis internet i emprenedor, i exdirector general d'eMagister. Programa de Doctorat en Societat de la Informació i del Coneixement per la UOC. Llicenciat en Filosofia per la Universitat de Barcelona.

Carme Bonet. Filòloga, Postgrau en Creativitat i Innovació per la UPF i en Desenvolupament del Talent per la UB, coach i practitioner en PNL.

Yanna Stefanu. Doctora en Ciències Socials i Jurídiques. Consultora estratègica i d'operacions en màrqueting, anàlisi i investigació de mercats, i responsabilitat social corporativa.

Antonio Valdivia. Consultor expert en estratègia empresarial, màrqueting i comercialització. Professor a la Universitat de Barcelona, Doctor en Ciències Socials i Jurídiques.

Josep Maria Moré. Soci director d'AMG Consultoría y estrategia. Consultor en la formulació i implementació de plans estratègics a la Píme. Forma part de diversos consells d'administració. Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresarials. MBA per IESE.

Víctor de Francisco. Managing Director a REEXPORTA. Llicenciat en empresarials especialitzat en Management Internacional. Màster en Finances i Màster en Internet Management per l'ICT. Professor de Màsters de l'UB i la ESCI-UPF.

Eduard Legazpi. Soci Fundador d'Arza & Legazpi. Consultor especialista en gestió i desenvolupament de recursos humans, amb 20 anys de trajectòria en empreses de diferents sectors. Llicenciat en Psicologia i en Història per la UB. MBA per ESADE.

Roger Masclans. Soci d'AMG, ha col·laborat en nombrosos projectes de M&A internacionals i en la formulació de plans estratègics. Llicenciat en Enginyeria Industrial Superior per la UPC, i graduat en Administració i Direcció d'Empreses, per la UB.

Miquel Serracanta. Soci-Director de Solutions Decisions. International CSCMP Advisor. Ex VicePresident Supply Chain & Compres de Bimbo (Sara Lee Bakery Spain). Llicenciat en Ciències Empresarials i Màster en Direcció d'Empreses per ESADE. Director de Programes Master Supply Chain d'EAE Business School. Coach certificat.



Programa

1. Definició del negoci

- **Taller d'expectatives:** situació econòmica global
- **Posició competitiva actual:** detecció d'oportunitats. Com realitzar l'autodiagnosi
- **On vull anar:** visió i missió. Exemples de visions engrescadores. Com definir una visió compartida per tota l'organització?
- **Establiment de l'estratègia:** alineament dels objectius amb la visió empresarial
- **Pla d'acció:** elements per a un pla d'acció efectiu. La gestió del canvi: impulsors i resistències
- **Eines de mesura:** seguiment i control: com vincular els indicadors a la presa de decisions? Quadre de comandament integral

2. Direcció de la cadena de subministrament

- **La cadena de valor de l'empresa:** el triple eix i els punts crítics per a la direcció general
- **L'impacte del "e-commerce" i la globalització en les Supply Chains globals**
- **Fonaments del Lean per a una millor eficiència de les operacions:** En recerca del difícil equilibri entre costos i servei a clients

3. Negoci en present i futur

- **El valor del màrqueting en el creixement del negoci:** màrqueting relacional i col·laboratiu. Sostenibilitat, economia circular i col·laborativa. Preparar l'organització per a la RSC: el seu impacte en el nou màrqueting
- **L'acció comercial directiva**
 - **Nous reptes de la direcció comercial.** El management comercial. La nova comercialització i la planificació estratègica en entorns canviants
- **Formes de negoci i comercialització en xarxa**
 - **Tendències a Internet**
 - **De la Web 1.0. a la 4.0:** the cloud, Big Data, Mobile, e-commerce... Per què ja som a la 4.0?
 - **Els models de negoci en xarxa:** B2B, B2C, ... quins són els que triomfen?

• Estratègia al Màrqueting Digital

Com la definim. Claus per dirigir de forma estratègica un projecte a Internet; anàlisi i planificació

Estratègia de posicionament i publicitat als cercadors

Selecció i ús de les xarxes socials a l'empresa pime

Control analític de les accions a Internet

• Nous models de negoci

Quins són els seus fonaments? Els nous mercats, la innovació tecnològica, els canals, i les noves formes de funcionar

Metodologia de formalització dels nous models de negoci: CANVAS

Anàlisi de diferents models i els seus factors clau d'èxit

4. La direcció des de les finances

- **Les finances com a eina per a la presa de decisions:** l'estats comptables com a sistemes d'informació. Com prendre decisions sobre productes/servis/ preus basades en la rendibilitat. Anàlisi de ratis financers, fons de maniobra, necessitats de finançament

5. Direcció de persones: les persones i les competències de la direcció

- **L'organització:** llocs i persones. Com atreure i desenvolupar el talent? El canvi generacional
- **Carrera Professional:** conservar i fer créixer el potencial
- **Polítiques retributives**

6. Lideratge i desenvolupament d'equips

Habilitats directives

- **Com esdevenir un líder coach?:** Els motius del líder. Estils de direcció. Lideratge situacional, la delegació i l'empowerment
- **Lideratge en un entorn digital:** Flexwork, multiculturalitat i els nous reptes en la comunicació

Desenvolupament d'equips

- **Taller de Creativitat:** La curiositat com avantatge competitiu. Quins factors defineixen un estil creatiu? Conèixer i entrenar eines que estimulen la creativitat avaluant l'impacte i automatitzant l'ús

campus cambra

DURADA I CALENDARI

Del 15 de maig a l'11 de desembre de 2020 (105 hores), els divendres de 9 a 14 h (excepte dimecres 23 de setembre). Les sessions es duran a terme de 9 a 14 hores.

	15	22	29	5	12	19	26	3	10	17	24	31	7	14	21	28	4	11
Maig																		
Juny																		
Juliol																		
Setembre																		
Octubre																		
Novembre																		
Desembre																		

LLOC DE REALITZACIÓ, MATRÍCULA I INSCRIPCIONS

Cambra de Comerç de Barcelona
Av. Diagonal, 452
08006 - Barcelona

El preu de la matrícula és de **2.950 euros** (exempt d'IVA). Per inscriure's, els participants hauran d'emplenar el qüestionari que rebran prèviament i lliurar-lo a la Cambra de Comerç de Barcelona. Un cop rebut el qüestionari, es confirmarà la plaça per correu electrònic. Places limitades.

AJUTS A LA FORMACIÓ

- Possibilitat de **bonificar part de l'import de la matrícula del programa** segons l'establert per la *Fundación Estatal para la Formación en el empleo*.

Des de la Cambra us podem fer aquest tràmit.

Per gaudir d'aquest servei, cal:

- Inscriure's en el programa.
 - Entrar a l'apartat de bonificació de la formació de la pàgina de la Cambra **www.cambrabcn.org**
 - Donar i reenviar la informació sol·licitada dotze dies abans de la data d'inici al curs.
 - Assistir a més del 75 % de les hores de formació.
- **Condicions especials per a autònoms**, truca'ns i t'informarem.
 - **10 % descompte** Campus Cambra Alumni.

Més informació i inscripcions



Txus Martínez



mjmartinez@cambrabcn.org



902 448 448 ext. 5396



Cambra Barcelona



Cambra Barcelona



@cambrabcn

www.cambrabcn.org