

campuscambra

## TALLERS D'EMPRESARIS I DIRECTIUS

Octubre-Novembre 2019

Delegacions al Vallès Oriental i a l'Alt Penedès

-10%  
per a socis  
Business del  
Club Cambra

“Als tallers aprendré a  
**replantejar**  
**comunicar**  
**i liderar**  
el canvi que necessita  
la meva empresa”



Cambra de Comerç de Barcelona

TALLER

1

COM CONVÈNCER A LES REUNIONS I ALS EQUIPS?

**17 octubre** De 9.30 a 13.30 i 15.00 a 17.00 h (dinar inclòs)

**18 octubre** De 9.30 a 13.30 h. Granollers

10  
hores

Quin valor li donem a la comunicació a les nostres reunions? Aprofitem totes eines al nostre abast?

Quins són els reptes als que ha de fer front l'empresa familiar? Com els podem gestionar?

Vols saber com motivar els teus col·laboradors mitjançant elements de jocs presents a la feina? Què és el disseny motivacional?

Des del **campuscambra** et proposem **tres** nous tallers on treballarem línies diferenciades que ens ajudaran a **replantejar i liderar** l'empresa per continuar creixent.

**Una experiència de canvi que no et pots perdre. T'esperem! No faltis!**

Arribem al nostre objectiu a una reunió per vendre els nostres serveis o productes, a les reunions amb els nostres equips, els nostres clients...? Aquest taller et proporcionarà **coneixements i habilitats comunicatives per millorar significativament la capacitat de convèncer i transmetre la informació.**

#### OBJECTIUS

Obtenir i interioritzar eines comunicatives noves i millorar les habilitats que ja tenim per a:

- **DIRIGIR** reunions i equips, **TREBALLAR** en equip i **ENTREVISTAR** o ser **ENTREVISTAT** de forma eficaç.
- **CONVÈNCER** transmetent el missatge de forma eficaç, generant la confiança i l'entusiasme necessaris en les teves **REUNIONS, ENTREVISTES I EQUIPS.**

#### A QUI VA ADREÇAT?

Empresaris/es, directors/es, gerents, equip directiu i tothom qui té la responsabilitat de liderar i/o participar en reunions i desitja transmetre convencent i generant acords.

#### PROGRAMA

- **Coneixem-nos**  
En quines situacions hem de "convèncer"?: reunions, entrevistes i equips
- **Claus del bon comunicador... i sentit de l'humor!**
  - Rigor, empatia, eficàcia i proximitat
  - Actitud: escolta i benentesa humilitat
  - Revisem els 4 acords del Dr. Miguel Ruiz i la regla de les 3 Bes:
    - Be water my friend (flexibilitat)
    - Be pro (professionalitat)
    - Be yourself (amabilitat)
- **Comunicació verbal o què es diu?**
  - Assertivitat: 10 aspectes bàsics i imprescindibles
  - El "Mètode Aristòtil": Què dir? A qui? Com? Quan? On? Per què?
- **Comunicació no verbal o com es diu el que es diu?**  
Atenció als 5 sentits: vista, oïda, olfacte, tacte i... gust
- **Habilitats especials**
  - Armes de comunicació no verbal per aconseguir els teus objectius
  - Com obtenir informació fidedigna
  - Situacions de crisi: detecció i gestió d'actituds esquivades

#### PROFESSOR

**Ignasi Martínez de Dalmases**

Formador en HHCC, actor, *speaker* i advocat

Expert en tècniques de comunicació verbal i no verbal, formador i consultor en habilitats comunicatives és també actor i, com a advocat, va ser titular del Despatx penalista MDA Advocats. A partir de la seva experiència professional, empresarial i artística, comparteix les seves habilitats com a comunicador amb un mètode formatiu tan innovador com original dirigit a professionals de tot tipus i als equips directius i personal d'empresa.



Cambrà de Comerç de Barcelona



## REPTES DE L'EMPRESA FAMILIAR

**17-24-31 d'octubre** De 9.30 a 12.30 h  
Vilfranca del Penedès

9  
hores

El 88% de les empreses catalanes són familiars. Diuen que l'avi la crea, el fill la manté i el net la tanca. D'on pot provenir aquesta dita? Pot ser degut en part, a la falta de planificació en quant a com fer front als previsibles reptes amb els que es trobaran probablement l'empresa i la família.

En aquest taller eminentment pràctic, adreçat a propietaris/es, actuals i/o futurs, i a les seves parelles –treballin a l'empresa o no–, coneixerem com es caracteritza una empresa familiar, i com podem garantir al màxim la seva continuïtat, i podrem fer un diagnòstic comparatiu de les fortaleses i debilitats de la pròpia empresa familiar.

Utilitzarem i treballarem casos escrits i audiovisuals com a eines per debatre sobre els diferents reptes als que amb molta probabilitat ha de fer front tota família empresària.

Per un correcte aprofitament és recomanable destinar a la preparació dels mateixos un temps equivalent al de debat (6 hores).

### OBJECTIUS

- Entendre quins són els **cercles d'interès que hi ha a l'empresa familiar**.
- Reflexionar sobre els **principals reptes de la família empresària**, i com superar-los.
- Conèixer les principals **eines** que hi ha **per a superar els reptes**.
- Fer un diagnòstic comparatiu de les **fortaleses i debilitats de la pròpia empresa familiar**.
- **Intercanviar punts de vista i experiències** amb altres famílies empresàries.

### PROGRAMA

- **Ser empresa familiar:** el substantiu és empresa, familiar és l'adjectiu.
- **Pla estratègic de la família empresària.**
- **Professionalització de persones i estructures.**
- **Continuïtat:** missió, protocol, dividendes, liquiditat, crisi.
- **Relleu:** planificació, fiscalitat i pacte successori.

### PROFESSOR

#### Jordi Tarragona Coromina

Advocat. PDD i PADE IESE. Empresari, coach d'empreses familiars. Columnista habitual d'Expansión, L'Econòmic, La Vanguardia, i el digital Via Empresa, professor d'empresa familiar a UManresa, Universitat Central de Catalunya i autor del llibre **Continuar? Vendre? Tancar?** (Ed. Profit).



## DISSENY MOTIVACIONAL CORPORATIU. GAMIFICACIÓ I NARRATIVA TRANSMÈDIA

**13 novembre** De 9.30 a 13.30 h i de 15 a 17 h  
Granollers

6  
hores

Un taller on podràs descobrir a la pràctica, com aquestes experiències memorables fomenten el "engagement" d'equips i clients.

### OBJECTIUS

- Aprendre a dissenyar una estructura motivacional basada en **elements de joc** que ens ajudi a **captar, retenir i desenvolupar el talent**.
- Conèixer com utilitzar elements de joc per a **generar experiències de treball i col·laboració**, que permetin que el col·laborador faci les coses "perquè vol" i no "per obligació".
- **Treballar el món analògic i el digital**, seleccionant les millors plataformes (Transmèdia).
- Saber **activar les conductes i comportaments** desitjats gestionant el canvi.

### A QUI VA ADREÇAT?

Professionals que liderin equips i/o projectes de qualsevol àrea de l'empresa.

### PROGRAMA

- **Què és el Disseny Motivacional? i la Gamificació? i la Narrativa Transmèdia?**
  - La seva utilitat i com integrar-la en l'entorn professional
  - Com es garanteix el rigor i sobre quines mètriques?
- **Quin és el protocol a seguir en Gamificació i Narrativa Transmèdia?**
  - Passos per a la implementació efectiva
  - Com garantir que autonomia (decisió) i que prosperitat (control)?
  - Elements motivadors clau per liderar als meus equips des de les activitats
  - Com establir indicadors de mesura efectius
- **Quines són les claus per a l'aplicació de la Gamificació i de la Narrativa Transmèdia a l'empresa?**
  - Briefing(s) de partida, problemàtiques. Comportaments desitjats i habilitats a formar
  - Anàlisi de les audiències i especificació d'accions a mesurar per a cadascuna
  - Plataformes analògiques, digitals i narratives. Eines sobre aquest tema
  - Sistemes de mesura, puntuació, notificació, trofeu i recompensa

### PROFESSOR

#### Òscar Garcia Pañella

**Soci i consultor sènior en Gamificació a l'empresa Cookie Box**  
PhD és Enginyer de Telecomunicacions i Doctor en Informàtica especialitzat en simuladors i Realitat Virtual (La Salle-URL). Dirigeix el primer centre de la regió en matèria educativa en Jocs Aplicats i Videojocs (ENTI de la Universitat de Barcelona) i el Màster en Disseny Motivacional en IEBS. Ha participat en projectes europeus de recerca com Gamewise, Playing for Real,... entre altres i desenvolupa estratègies de Serious Games i Gamificació per a tota mena de clients i sectors.

# campus cambra

## METODOLOGIA

Els tallers són formats dinàmics que afavoreixen l'aplicabilitat de la formació en un entorn proactiu d'aprenentatge comú, **mitjançant** l'experiència, la pràctica, els coneixements i les vivències dels formadors.

## MATRÍCULA, INSCRIPCIONS I LLOC DE REALITZACIÓ

**Taller 1: 320 euros** (exempt d'IVA). El preu inclou el dinar del primer dia. **Preu especial de 220 euros** (exempt d'IVA) **per als membres de Campus Cambra Alumni.**

Delegació de la Cambra al Vallès Oriental

**Taller 2: 290 euros** (exempt d'IVA). **Preu especial de 190 euros** (exempt d'IVA) **per als membres de Campus Cambra Alumni.**

Delegació de la Cambra a l'Alt Penedès

**Taller 3: 205 euros** (exempt d'IVA). El preu inclou el dinar. **Preu especial de 105 euros** (exempt d'IVA) **per als membres de Campus Cambra Alumni**

Delegació de la Cambra al Vallès Oriental

Per inscriure's als tallers, 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 web de la Cambra de Comerç de Barcelona **www.cambrabcn.org**
- Donar i reenviar la informació sol·licitada dotze dies abans de la data d'inici del curs.
- Assistir mínim al 75 % de la formació.

## Més informació i inscripcions

**Delegació al Vallès Oriental**


 granollers@cambrabcn.org


 902 448 448 ext. 1033


**Delegació a l'Alt Penedès**

vpenedes@cambrabcn.org

902 448 448 ext. 1039

 Cambra Barcelona

 Cambra Barcelona

 @cambrabcn

**www.cambrabcn.org**