

C

FUB



ESCOLA  
DE FORMACIÓ  
CONTÍNUA

# seminaris empresa activa

Edició 2010

Programa de  
formació contínua  
per a empreses





# seminaris empresa activa

## Presentació

Des de l'Escola de Formació Contínua i els Estudis d'Empresarials entenem la formació com un element de progrés tant professional com personal i bàsic per contribuir a la millora del capital humà i la formació dels equips de treball, factors que determinen un posicionament empresarial competitiu en un entorn cada vegada més globalitzat i exigent.

És per aquest motiu que aquest curs 2009-2010 ens plau posar a la vostra disposició aquest programa de seminaris adreçats específicament a l'àmbit empresarial i orientat a una millor capacitat professional, tècnica, de gestió i direcció dels equips de treball.

Des de la Fundació Universitària del Bages esperem que aquests seminaris s'adaptin a les vostres necessitats reals.



ESCOLA  
DE FORMACIÓ  
CONTÍNUA

## Consell assessor

Aquest programa de seminaris ha estat confeccionat amb la col·laboració desinteressada dels membres del Consell Assessor, que han contribuït a la identificació de temàtiques formatives claus per aquest 2010, així com en el format i metodologies que millor s'ajusten a la realitat empresarial.

Membres del Consell Assessor:

**SEBASTIÀ CATLLÀ CALVET**, Gerent L. Oliva Torras, SA

**MONTserrat FELIU COSTA**, Presidenta d'AIJEC-Catalunya Central

**FRAN FERNÁNDEZ MONTAÑO**, Gerent del Grup Gamma, SA

**ALBERT GIRALT CASADEVALL**, Director General del Grup Vilardell Purtí, SA

**VICENÇ MAURI CLARET**, President de PIMEC-Catalunya Central

**ANTONI TACHÓ FIGUEROLA**, Director de Recursos Humans d'AUSA Center, SL

**ENRIC TORRES BORRÀS**, Conseller delegat del Grup Corporatiu Inió, SL

**ROSA TOUS ORIOL**, Directora de Relacions Institucionals de Tous, SA

**LLUÍS VILELLA PERICÀS**, Gerent de Freixanet Saunasport, SL

Col·laboracions especials:

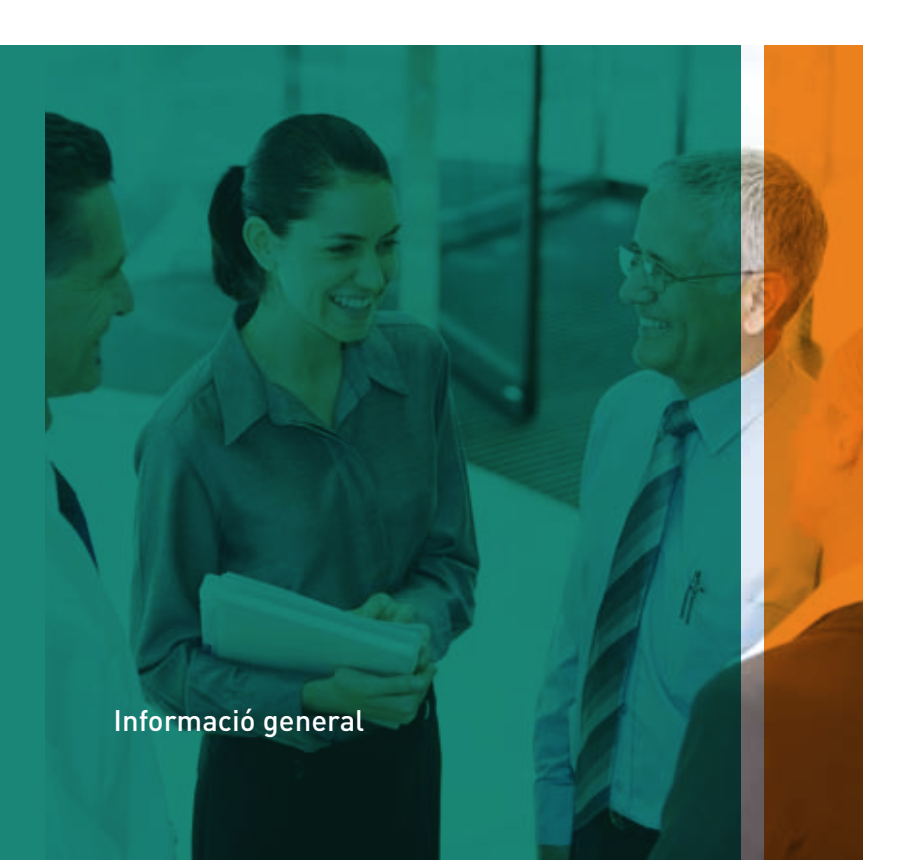
**GEMMA ALOY ICART**, Direcció de Recursos Humans del Grup Gamma, SA

**PATRÍCIA CABALLOL PERELLÓ**, Membre d'AIJEC

**JORDI RIERA LLUSSÀ**, Director de Recursos Humans del Grup Vilardell Purtí, SA

**LAURA VALLDEVILARAMÓ OPI**, Directora de Recursos Humans de Tous, SA

**XAVIER VIÑAS GARCÍA DE FALCES**, Projectes Innovació CTM



## Informació general

### **Destinataris**

Les diferents propostes formatives es dirigeixen a professionals de diferents àmbits empresarials interessats en la millora de les seves competències.

### **Metodologia**

Les sessions combinen exposicions teòriques amb la participació activa dels participants i la resolució de casos pràctics. La dinàmica de grups facilita el procés d'aprenentatge i apropa el coneixement tècnic a la pràctica diària.

1. Programes orientats a l'activitat.
2. Foment del dinamisme i intercanvi entre participants.
3. Resolució de casos pràctics.
4. Disseny de diferents tipologies d'activitat per afavorir la reflexió, l'entrenament en habilitats i el propi diagnòstic competencial.
5. Adaptació a necessitats i contextos específics de cada participant.
6. Sistema d'avaluació de la qualitat total.

### **Acreditació**

Certificat acreditatiu d'assistència per l'Escola de Formació Contínua de la Fundació Universitària del Bages.

## **MÀRQUETING DIGITAL PER A PIMES I AUTÒNOMS**

Dates: 15, 20 i 22 d'abril de 2010

Horari: 9-13 h

Durada: 12 hores

Preu: 225 euros

### **Objectius**

Proporcionar una visió estratègica per rendibilitzar les accions de màrqueting digital (més econòmic i efectiu, àmpliament utilitzat pels consumidors i amb possibilitats de major segmentació i eficàcia).

Identificar, analitzar i comprendre els processos i canals de comunicació/promoció de productes i serveis mitjançant la xarxa (Internet) i les estratègies específiques de màrqueting en entorns digitals.

### **Destinataris**

Gerents, propietaris i responsables comercials de Pimes. Autònoms.

### **Metodologia**

Nombrosos exemples de casos reals per a cada apartat i elaboració d'un cas troncal com a exemple vertebrador.

### **Programa**

1. Conceptes bàsics de màrqueting tradicional
2. L'evolució del consumidor/client vers la xarxa
3. Eines de comunicació digital: blocs, xarxes socials, Youtube, Eweb, etc. i el seu ús dins l'empresa
4. Conceptes bàsics de posicionament
5. Tenir una pàgina web ben posicionada dins els cercadors
6. Eines de Google: adwords, analytics, insight, trends, keyword tool, etc. i d'altres mitjans per fer publicitat on-line: facebook, etc.
7. Com fer e-mailings efectius
8. Llocs web/blocs de referència per estar al dia sobre eines digitals

### **Docent**

**JOSEP ALBERTI PRADERA**

Bachelor of Science in Business Administration per l'EUNCET.

Consultor d'estratègia d'empresa, màrqueting, comerç internacional i TIC per PIMES. Consultor dels programes Crèixer (CIDEM), Alpha I 2BDIGITAL (ACC10) i ICIC (Departament de Cultura de la Generalitat de Catalunya). Soci fundador de COMERCIALPIME i GRÈRA.net, entre d'altres.

Professor d'estratègia d'empresa, emprenedoria, màrqueting, màrqueting digital, comerç internacional i TIC a centres universitaris (UAB, UdG, UVIC), cambres de comerç i ajuntaments.



## HABILITATS DIRECTIVES

Dates: 21 i 28 d'abril i 5 de maig de 2010

Horari: 9-13 h

Durada: 12 hores

Preu: 225 euros

### Objectius

Proporcionar una visió estratègica i una perspectiva global de la direcció d'equips de treball i conèixer les principals tècniques i metodologies per a la gestió d'equips, gestió de situacions difícils i presa de decisions.

### Destinataris

Responsables d'equips o grups de treball.

### Metodologia

Les sessions es complementen entre les exposicions teòriques i els exercicis individuals o grupals, amb la utilització de la metodologia de cas. Els assistents participen de forma activa en el procés d'aprenentatge.

### Programa

1. Comportament organitzacional
2. Elements bàsics de la funció directiva
  - a. Gestió d'equips
  - b. Motivació
  - c. Lideratge
  - d. Comunicació

### Docent

#### VALENTÍ MARTÍNEZ ESPINOSA

Director General de la Fundació Universitària del Bages.

Llicenciat en Psicologia. Universitat Ramon Llull, Barcelona.

Professor col·laborador de la Universitat Autònoma de Barcelona.

Professor associat de l'Escola d'Alta Direcció i Administració de Barcelona (EADA).

Professor consultor de la UOC.

Consultor RRHH.

## GESTIÓ DEL TEMPS

Dates : 27 d'abril i 4 de maig de 2010

Horari: 10-14 h

Durada: 8 hores

Preu: 150 euros

### Objectius

Aprendre a planificar i optimitzar el temps per tal d'assolir amb més eficàcia els objectius requerits.

### Programa

1. Característiques del temps
2. Cronobiologia i el seu aprofitament
3. Principis: Pareto, Acosta, Parkinson, Murphy...
4. Criteris de prioritització
5. Gestió de les interrupcions
6. Les 3 P's del temps i la planificació líquida
7. El Mètode Grow

### Metodologia

Expositiva i alhora participativa (interrogativa i debat), tests, quadres, exercicis (amb mètode co-coaching) i eines per augmentar els nostres resultats i guanyar temps.

### Destinataris

No n'hi ha d'específics.

### Docent

#### LOURDES TEBÉ MORERA

Facilitadora d'intel·ligències intra i interpersonals, desenvolupament humà, lideratge i coaching.

Tretze anys impartint accions formatives i facilitant eines cognitives a empreses, organitzacions, centres d'estudis empresarials i universitats catalanes.

Màster en coaching de constructivisme social amb experiència en coaching col·lectiu o de grups.

Directora d'Epoché, Centre de Desenvolupament Humà i Lideratge.

## PROGRAMA DE MILLORA EN VENDES

Més recursos, més tècniques, més talent.

Dates: 7, 14 i 21 de maig de 2010

Horari: 9-13 h

Durada: 12 hores

Preu: 225 euros

### Objectius

Revisar profundament els processos de venda per assolir millores i desenvolupar noves maneres d'enfocar les vendes. Conèixer noves tècniques de venda que permetin una millora qualitativa en l'art de vendre.

Identificar i desenvolupar els recursos i les habilitats claus que es requereixen en els processos de venda.

### Destinataris

Tot aquell professional (directiu, comercial...) que estigui en un entorn comercial i vulgui millorar en els seus processos de venda.

### Metodologia

Molt participativa amb dinàmiques de treball (per a optimitzar solucions) i amb l'aportació de nombrosos models d'aplicació immediata.

### Programa

Dirigit a la realitat dels negocis i de les relacions amb clients.

1. Les claus en els negocis. Estratègia i client
2. Millora competitiva i talent
3. El venedor
4. El procés de venda més efectiu
5. Tècniques de venda
6. Tractament de les objeccions i tancament
7. Prevenda i postvenda

### Docent

#### XAVIER FUMANAL CUADRAT

Fundador i consultor de JFK intel·ligència competitiva.

Director àrea nord i capacitador de Scandinavian Training Systems Iberia.

Consultor validat pel CIDEM - Departament d'Indústria de la Generalitat de Catalunya.

És formador per a nombroses consultores d'àmbit nacional (desenvolupant i impartint programes de millora avançats).

Formador d'empreses com Maersk, Ikea, La Caixa, Revlon, Knauf, Astra Tech...

Diplomat en Ciències Empresarials. Postgrau en màrqueting avançat i BenchMarking. Postgrau en inversió i finançament.



## HABILITATS PERSONALS PEL NOU PARADIGMA

Dates: 11, 18 i 25 de maig de 2010

Horari: 10-14 h

Durada: 12 hores

Preu: 225 euros

### Objectius

Adquirir les noves eines i habilitats que ens demana el nou paradigma per gestionar amb èxit els projectes i les persones.

### Destinataris

Responsables d'equips de treball.

### Metodologia

Expositiva i alhora participativa (interrogativa i debat), tests, quadres, exercicis.

Pràctiques i dinàmiques amb metodologia coaching per facilitar la integració i comprensió de l'activitat plantejada.

### Programa

1. Una visió sistèmica de la realitat
2. Els 3 àmbits d'acció
3. Descobrir i recolzar-nos en els punts forts i talents
4. Les 5 ments que necessitem per actuar al 2010:  
disciplinada, sintètica, creativa, ètica i respectuosa
5. Com acompanyar els nostres equips vers l'èxit

### Docent

#### LOURDES TEBÉ MORERA

Facilitadora d'intel·ligències intra i interpersonals, desenvolupament humà, lideratge i coaching.

Tretze anys impartint accions formatives i facilitant eines cognitives a empreses, organitzacions, centres d'estudis empresarials i universitats catalanes.

Màster en coaching de constructivisme social amb experiència en coaching col·lectiu o de grups.

Directora d'Epoché, Centre de Desenvolupament Humà i Lideratge.

## LIDERATGE

Dates: 12, 19 i 26 de maig de 2010

Horari: 10-14 h

Durada: 12 hores

Preu: 225 euros

### Objectius

Identificar, millorar i potenciar les capacitats i habilitats de lideratge per tal de conduir als equips de treball vers als objectius requerits.

Millorar i potenciar les capacitats personals i professionals.

Incidir en la importància de les actituds per arribar a un desenvolupament personal i relacional adequat.

### Destinataris

Responsables d'equips o grups de treball.

### Metodologia

Les classes es complementen entre les exposicions teòriques i els exercicis individuals o grupals, amb la utilització de la metodologia de cas. Els assistents participen de forma activa en el procés d'aprenentatge.

### Programa

1. Gestionar vs liderar
2. Característiques i habilitats del lideratge
3. Presa de decisions
4. Liderar el canvi organitzacional
5. Perfil i dimensions del líder
6. Estils de lideratge
7. Lideratge i conflicte

### Docent

#### JOAN CORNET PRAT

Enginyer Tècnic. Llicenciat en Psicologia. Especialista en psicologia de les organitzacions.

Leadership Development Programme (LDP) pel CCL (Center for Creative Leadership).

L'any 1979 va ser elegit alcalde de Manresa, càrrec que va ocupar fins 1987. En aquest període va ser promotor i primer president del Consorci Hospitalari de Catalunya, vicepresident de la Federació de Municipis de Catalunya i coordinador de la Comissió de Sanitat i Serveis Socials de la FEMP. Al 1988 es va incorporar com a alt funcionari de la Comissió Europea de Brussel·les.

Actualment és el Director Executiu de la Fundació TicSalut, de la Generalitat de Catalunya.



## EINES TIC PER A LA GESTIÓ INTEGRADA DE L'EMPRESA

Dates: 13, 20 i 27 de maig de 2010

Horari: 11-14 h

Durada: 9 hores

Preu: 175 euros

### Objectius

Adquirir els coneixements necessaris per entendre com les eines TIC disponibles per les diferents àrees de l'empresa permeten millorar la gestió i els processos empresarials.

### Destinataris

Comandaments intermedis i professionals amb influència en la presa de decisions en matèria tecnològica.

### Metodologia

Exposició teòrica de continguts, presentació de casos reals d'empreses que utilitzen aquestes eines i Workshop de treball amb els assistents.

### Programa

1. Eines bàsiques i eines avançades per a la gestió de l'empresa
2. Reptes de l'empresa davant la seva utilització
3. L'ERP com a sistema d'informació de l'empresa
4. El CRM com a sistema d'informació comercial
5. Integració d'eines
6. Casos pràctics

### Docent

**ANTONI BOSCH PLA**

Enginyer Superior Industrial per la Universitat Politècnica de València [especialitat en organització i gestió industrial].

Des de l'any 1998 desenvolupa tasques de consultoria i reenginyeria de processos de negoci amb àmplia experiència en la implementació de sistemes de gestió empresarial i direcció de projectes tecnològics en les àrees de logística i producció.

Des de l'octubre de 2007 és el responsable de la direcció de projectes i serveis a empreses de la Fundació CATIC de Manresa.

## **TÈCNIQUES DE COMUNICACIÓ ORAL: PERSONAL, EN GRUP I EN PÚBLIC**

Dates: 24 i 31 de maig de 2010

Horari: 9-13 h

Durada: 8 hores

Preu: 150 euros

### **Objectius**

Millorar la comunicació interpersonal amb la resta de professionals.

Potenciar les aptituds de comunicació.

Incrementar la competència professional.

Millorar la comunicació en grup i en públic.

### **Destinataris**

No n'hi ha d'específics.

### **Metodologia**

Les sessions es complementen amb exposicions teòriques i exercicis individuals o grupals, amb la utilització de la metodologia de cas. Els assistents participen de forma activa en el procés d'aprenentatge.

### **Programa**

1. Característiques de comunicació/informació
2. Tècniques de comunicació. Verbal i no verbal
3. Tipologia de clients
4. Comunicació interpersonal, en grup i en públic
5. Comunicacions professionals

### **Docent**

**VALENTÍ MARTÍNEZ ESPINOSA**

Director General de la Fundació Universitària del Bages.

Llicenciat en Psicologia. Universitat Ramon Llull, Barcelona.

Professor col·laborador de la Universitat Autònoma de Barcelona.

Professor associat de l'Escola d'Alta Direcció i Administració de Barcelona (EADA).

Professor consultor de la UOC.

Consultor RRHH.



## **CLIENTING I FIDELITZACIÓ**

Dates: 28 de maig i 4 i 11 de juny de 2010

Horari: 9-13 h

Durada: 12 hores

Preu: 225 euros

### **Objectius**

Aprofundir en el coneixement dels clients per a ser més eficaços en les accions de fidelització.

Desenvolupar un sistema que permeti gestionar amb eficàcia les relacions amb els clients i conèixer les claus dels processos de fidelització efectius.

### **Destinataris**

Empresaris, directius, caps de departament, comercials i professionals que desitgin incrementar les seves eines per a millorar els processos de fidelització.

### **Metodologia**

Molt participativa amb dinàmiques de treball; amb aportació de nombrosos models d'aplicació immediata i amb la implicació directa de tothom per a desenvolupar solucions pràctiques de fidelització.

### **Programa**

1. Claus en els negocis
2. Fidelització
3. Clients i la ciència del clienting
4. Transacció i valor
5. Estratègies i accions de fidelització
6. Anàlisi de les darreres campanyes de fidelització d'empreses amb més experiència

### **MODELS PER A DESENVOLUPAR LA DARRERA SESSIÓ**

1. Model de clienting i fidelització per poder implementar
2. Model de retenció de clients
3. Model de medicació de qualitat i expectatives (model clienting)

### **Docent**

#### **XAVIER FUMANAL CUADRAT**

Fundador i consultor de JFK intel·ligència competitiva.

Director àrea nord i capacitador de Scandinavian Training Systems Iberia.

Consultor validat pel CIDEM - Departament d'Indústria de la Generalitat de Catalunya. És formador per a nombroses consultores

d'àmbit nacional (desenvolupant i impartint programes de millora avançats). Formador d'empreses com Maersk, Ikea, La Caixa, Revlon, Knaufl, Astra Tech... Diplomant en Ciències Empresarials.

Postgrau en màrqueting avançat i BenchMarking.

Postgrau en inversió i finançament.



## GESTIÓ DE LA INNOVACIÓ

Dates: 1, 3, 8 i 10 de juny de 2010

Horari: 10-13 h

Durada: 12 hores

Preu: 225 euros

### Objectius

Donar els instruments i les pautes necessàries per posar les bases i gestionar, d'una manera eficaç, la R+D+I d'una organització empresarial. Una R+D+I que acostuma a formar part de les empreses però que moltes vegades no es percep internament com a tal, suposant grans pèrdues per no gestionar-la de forma adequada.

Així mateix, s'introduiran els conceptes relatius al finançament de la innovació així com els instruments de protecció industrial existents.

### Destinataris

Responsables de projectes del departament de R+D+I, personal dels departaments tècnics i d'administració.

### Metodologia

Classes teòriques. Plantejament i resolució de problemes basats en casos reals (mètode de cas). Una sessió de treball dinàmica amb el Responsable de R+D+I d'una empresa que exposarà el seu mètode de treball i que establirà un debat entre els assistents.

### Programa

1. Definició i conceptes bàsics de la R+D+I
2. La gestió dels projectes de R+D+I
3. La gestió de la R+D+I a l'empresa
4. Introducció al finançament de la R+D+I a Catalunya.  
Agents. Eines disponibles
5. La integració de les eines financeres disponibles en un pla d'execució de projectes de R+D+I
6. Introducció a la Protecció de la Propietat Industrial

### Docents

**JAVIER VIÑAS GARCÍA DE FALCES**

Enginyer Industrial Superior. Actualment promotor tecnològic – CTM Centre Tecnològic.

**JORDI CUSIDÓ ROURA**

Doctor Enginyer Industrial Superior. Actualment responsable grans projectes i IPR - CTM Centre Tecnològic.

**RESPONSABLE R+D+I**

Empresa a determinar segons dates

10

# INSCRIPCIONS

## Per a informació i inscripcions

Fundació Universitària del Bages  
Avinguda Universitària 4-6 / 08242 Manresa (Barcelona)  
93 875 73 48  
efc@fub.edu  
www.fub.edu/efc

## Persona de contacte

Concepció Medrano / 93 877 41 82

## Preus i descomptes\*

Les inscripcions es poden fer per a un únic seminari o bé en forma de matrícula múltiple (per a la qual s'aplicaran reduccions específiques en el preu de matrícula).

També posem a disposició de les empreses la modalitat de Bonus anual, que per un import de 1.700 euros permet l'assistència d'una persona a cada un dels seminaris i l'assistència d'una segona persona a tres seminaris (a escollir per l'empresa). Aquest bonus anual permet, per tant, la inscripció a 13 seminaris.

Les empreses associades de la FUB i els exalumnes de la FUB gaudiran d'un 10% de descompte sobre el preu de matrícula.

\* Oferim a totes les empreses la possibilitat de realitzar tots els tràmits necessaris per a poder bonificar el cost de la formació, sense que suposi cap despesa addicional.

## CALENDARI DE SEMINARIS

### ABRIL

			1	2	3	4			
5	6	7	8	9	10	11			
12	13	14	15	16	17	18			
19	20	21	22	23	24	25			
26	27	28	29	30					

### MAIG

						1	2		
3	4	5	6	7	8	9			
10	11	12	13	14	15	16			
17	18	19	20	21	22	23			
24	25	26	27	28	29	30			
31									

### JUNY

	1	2	3	4	5	6			
7	8	9	10	11	12	13			
14	15	16	17	18	19	20			
21	22	23	24	25	26	27			
28	29	30							

- Màrqueting digital per a PIMES/autònoms
- Habilitats directives
- Gestió del temps
- Millora de vendes
- Habilitats pel nou paradigma
- Lideratge
- Eines TIC per a la gestió integrada
- Tècniques de comunicació
- Clienting i fidelització
- Gestió de la innovació

La FUB es reserva el dret d'anul·lar un seminari en cas de no arribar al mínim de participants establerts. En aquest cas es comunicaria a les empreses i participants, oferint-los la possibilitat d'inscriure's en un altre curs o bé efectuar el retorn del pagament.

Organitza



ESCOLA  
DE FORMACIÓ  
CONTÍNUA

Col·laboren



CENTRE ADSCRIT

**UAB**

Universitat Autònoma  
de Barcelona

[www.fub.edu/efc](http://www.fub.edu/efc)