

2017

> **EMPRÈN**
dipta.cat

capacitant!

> **Curs “Planificació i gestió de Micropimes”**> **Presentació**

L'estratègia d'una empresa ha d'estar estretament vinculada amb les seves operacions, i per tant aquestes han de respondre als objectius estratègics. Les operacions són tot allò que passa en una organització, sempre que s'entenguin com totes les activitats necessàries per tal d'oferir el servei pactat amb el client, i que s'anomena cadena de valor.

A través d'aquestes jornades, es treballarà l'optimització de cadascuna de les funcions que integren la cadena de valor, la planificació i la gestió de les empreses (compres, vendes, producció i distribució).

> **Objectius**

En aquest curs els participants aprendran a planificar estratègicament la seva empresa, a realitzar una anàlisi interna (empresa, producció i finances) i externa (mercat, oferta i demanda), així com a fixar objectius qualitatius i quantitatius estratègics.

> **A qui va dirigit**

Emprenedors, empresaris i gerents del Camp de Tarragona i les Terres de l'Ebre que vulguin millorar la planificació estratègica de la seva empresa.

> **PROGRAMA****SESSIÓ 1: EL “CORE” DE L'EMPRENEDORIA:
L'EMPRENEDOR**

Eficàcia personal:

- Coneixements i actituds.
- Habilitats i competències.
- Interessos i expectatives.
- Raons i emocions.
- Personalitat i caràcter.
- Creences i valors.
- Proactivitat i reactivitat.
- Víctima o protagonista?

**SESSIÓ 2: EL “FLUXE” DE L'EMPRENEDORIA:
LA XARXA DE RELACIONS**

- Organigrama funcional i fluxes relacionals.
- Delegació vs. autosuficiència

- Lideratge. Confiança vs. control
- Anàlisi llocs de treball. Autonomia vs. dependència
- Tasques, competències i responsabilitat.
- Col·laboració vs. competició
- Companys o aliats?

**SESSIÓ 3: EL “FOCUS” DE L'EMPRENEDORIA:
EL MERCAT**

Màrqueting i la cadena de valor a l'empresa:

- Entorn, consumidor i client.
- Eines bàsiques del màrqueting: segmentació i posicionament.
- El mix de màrqueting.
- Les comunicacions integrades en màrqueting.
- Xarxes comercials: productivitat i cultura CRM.
- El procés de venda: El resultat és una conseqüència.
- La meua proposta de valor.
- El màrqueting a la xarxa.

> **Ubicació i dates**

Aules de Formació de la Diputació de Tarragona.
C. Carles Riba, 6 baixos.
Vall de l'Arrabassada, Tarragona.
Dies: 10, 19 i 25 d'abril de 2017
Horari: de 16 a 20 h.

> **Inscripcions**

Cal que ompli el full d'inscripció adjunt i el trameteu, junt amb una fotocòpia del DNI/NIE i del full del DARDO (en el cas que esteu a l'atur), a l'adreça de correu electrònic pao@dipta.cat

Amb el suport del Departament d'Empresa i Coneixement i el cofinançament del FSE:

**catalunya**
emprèn