



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI
FUNDACIÓ URV
CENTRE DE FORMACIÓ PERMANENT

CEPTA
CONFEDERACIÓ EMPRESARIAL
DE LA PROVÍNCIA DE TARRAGONA

Eines fonamentals per a la gestió eficaç de l'empresa del segle XXI



Fitxa tècnica

Títol al que dóna dret:

Certificat d'Aprofitament

Adreçat a:

Empresaris/es, gerents de microempreses i pimes, futurs emprenedors.

Objectius:

Assolir coneixements i habilitats directives que capacitin l'empresari a prendre decisions eficaces vigilants la sostenibilitat econòmica del projecte empresarial.

Dates:

Del 09/04/15 al 22/10/15

Horari:

Dies de classe: cada dijous i un dissabte al mes.
Horari de les classes: de 18 a 21h i de 9.30 ha 13.30h

Ubicació:

Instal·lacions de CEPTA. Sala d'actes
Avinguda Roma 7. 6a planta
43005 TARRAGONA

Impartició:

Semipresencial

Durada:

150 hores
(71 h. presencials, 44 h. on-line i 35 h. de treball de fi de curs)

Preu:

1.200 €

Coordinació acadèmica:

Fernando Campa Planas

Docents:

Fernando Campa Planas
Joaquim Carbonell i Ferret
Ingrid Queralt Montserrat
Victoria Sánchez Rebull
Ana Beatriz Hernández
María Jesús Blasco

Programa:

Mòdul 1:

Estratègia empresarial (22 hores: 12h presencials + 10h on-line)

- Idees bàsiques sobre direcció estratègica
 - El concepte d'estratègia
 - Visió i missió
 - Estratègia i gestió
 - El procés de direcció estratègica
- Estructura i organització
 - El disseny com a funció directiva
 - Divisió i especialització
 - Opcions bàsiques de disseny organitzatiu
 - Opcions avançades de disseny organitzatiu
- Estratègies corporatives i competitives
 - Definició de negoci i unitat estratègica de negoci
 - Estratègies corporatives
 - Estratègies competitives
- Metodologia Canvas
 - Comprats, canals, socis i clients
 - Recursos i activitats
 - Fonts d'ingressos, estructura de costos i propostes de valor
 - Crítiques i millores a la metodologia Canvas

Mòdul 2:

La relació amb els clients (22 hores: 12h presencials + 10h on-line)

- Màrqueting:
 - Màrqueting analític: el mercat, el consumidor, el client, el valor, la competència, el cicle de vida del producte.
 - Màrqueting estratègic: posicionament i segmentació
 - Màrqueting operatiu: producte, preu, comunicació i distribució
 - Retail màrqueting
 - Màrqueting on line: venda on line, SM, posicionament on-line
- Gestió comercial:
 - El procés comercial: com vol comprar el client i com li venem
 - Estructura del departament comercial i la relació amb altres àrees de l'empresa
 - Planificació comercial: definició dels objectius de venda
 - Dinamització d'equips comercials: planificació i seguiment de l'activitat comercial
- Tècniques de captació i fidelització:
 - La captació de clients: tècniques de venda
 - La fidelització de clients: el manteniment de la relació
 - La recuperació de clients
 - El servei post-venda

Mòdul 3:

Control de la gestió (22 hores: 12h presencials + 10h on-line)

- Introducció al control de gestió
- Els costos a l'empresa
 - Què es un cost? en què es diferencia d'una despesa o d'un pagament?
 - Classificacions de costos
 - Direct costing
 - Full costing
- Els procés pressupostari a l'empresa
- Anàlisi de desviacions
- El Quadre de comandament integral
- Introducció als sistemes de informació per la presa de decisions

Mòdul 4:

Gestió de persones (22 hores: 18h presencials + 4h on-line)

- Estratègia en la direcció de persones
- Gestió integrada de sistemes en recursos humans
 - Anàlisi i descripció de llocs de treball
 - Reclutament i selecció
 - Formació i desenvolupament
 - Avaluació de l'actuació
 - Sistemes de retribució
 - Administració i relacions laborals
 - Prevenició de riscos laborals
- Polítiques de recursos humans
- Habilitats directives i de gestió (a escollir 2 habilitats entre assistents)
 - Lideratge
 - Negociació
 - Comunicació
 - Direcció i motivació d'equips

Mòdul 5:

Inversió i Finançament (27 hores: 18h presencials + 9h on-line)

- Finances
 - Anàlisi de l'estat econòmic i financer de l'empresa
 - Els comptes anuals
 - El balanç de situació
 - El compte de resultats
 - L'anàlisi econòmic. Metodologia
 - L'anàlisi financer. Metodologia
 - Rendibilitat financera i rendibilitat econòmica
 - El fons de maniobra i les necessitats financeres
- Anàlisi d'inversions
 - La inversió a l'empresa
 - Mètodes de valoració econòmica
 - Determinació de fluxos de caixa
 - El cost de capital
 - Finançament de projectes d'inversió
- Gestió de tresoreria
 - La gestió de la liquiditat
 - El circuit dels cobraments
 - El circuit dels pagaments
 - Finançament de dèficits i inversió de superàvits
 - El pressupost de tresoreria
- Relacions amb les entitats financeres
 - La gestió dels comptes bancaris
 - El finançament a curt termini
 - El cost de les relacions bancàries

Mòdul 6:

Elaboració de projecte a mida (35 hores no presencials)

Partint de la cojuntura de l'empresa de cada participant, triar un aspecte que sigui subceptible de millora, i implementar un pla d'optimització.

Cada alumne comptarà amb el suport d'un dels experts del curs que actuarà com a tutor, ajudant a identificar variables, definir indicadors mesurables per constatar que s'aconsegueix la millora esperada o d'altres possibilitats en funció de la temàtica triada.

Inscripció

Modalitat de pagament

L'import del curs es podrà fer efectiu de la següent forma:

Per transferència bancària al número d'IBAN del Banc de Sabadell FUNDACIÓ CEPTA:

ES61.0081.0088.15.0001843794

Un cop feta la transferència caldrà enviar el comprovant del pagament, el full d'inscripció i la fotocòpia del DNI a fbanus@cepta.es, tot indicant el nom del curs i del participant.

L'import del curs s'haurà de fer efectiu, com a mínim, 15 dies hàbils abans de la data d'inici. El no fer-ho pot comportar l'anul·lació de la inscripció i la pèrdua de la plaça reservada.

Anul·lacions

Les anul·lacions d'inscripcions als cursos s'hauran de comunicar al Departament de Formació de Cepta

Les anul·lacions comunicades dins dels 7 últims dies abans de l'inici del curs, o un cop iniciat aquest, comportaran la pèrdua del 100% de la matrícula.

Bonificació de la Fundació Tripartita

El curs compleix els requisits per ser bonificat a través de la Fundació Tripartita. La Fundació Cepta ofereix el servei de gestió d'aquestes bonificacions, sempre hi quan l'empresa ho notifiqui a la Fundació Cepta 10 dies naturals abans de l'inici del curs i aporti la documentació requerida.

Per a més informació contacteu amb Fani Banús

fbanus@cepta.es

Tel: 977 211 966



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI

FUNDACIÓ URV
CENTRE DE FORMACIÓ PERMANENT

Fundación URV | Centre de Formació Permanent

Av. Onze de Setembre, 112

43203 REUS

Tel.: 977 779 950

Fax: 977 310 113

rosa.perez@fundacio.urv.cat

www.fundacio.urv.cat/formacio



CEPTA

CONFEDERACIÓ EMPRESARIAL
DE LA PROVÍNCIA DE TARRAGONA

Informació i matrícula:

Fundació CEPTA | Departament de Formació i Desenvolupament

Delegació Tarragona

Avinguda Roma 7. 6a planta

43005 TARRAGONA

Telèfon: 977 211 966

Fax: 977 211 967

fbanus@cepta.es

www.cepta.es