

IMPULSA EL TEU NEGOCI. ESTRATÈGIES PRÀCTIQUES PER AUTÒNOMS.

DURADA DEL CURS: 60 hores

DESCRIPCIÓ:

Curs adreçat a persones que volen iniciar o han iniciat un negoci a la comarca de l'Alt Empordà i vulguin adquirir mitjans pràctics per gestionar-lo amb èxit.

S'oferirà orientació, suport, eines i coneixements per gestionar i fer créixer les projectes empresarials dels participants de manera efectiva.

OBJECTIUS:

- **Agilitzar i dinamitzar el teu negoci:** aprendre a utilitzar eines digitals i estratègies de màrqueting per optimitzar processos, millorar la comunicació amb els clients i augmentar l'eficiència del teu negoci.
- **Digitalitzar el teu negoci:** desenvolupar una sòlida presència online a través de xarxes socials, publicitat digital i un lloc web atractiu, per arribar a un públic més ampli i generar més oportunitats de negoci.
- **Aprofitar tot el potencial del teu negoci:** descobrir noves formes de promocionar els teus productes o serveis, fidelitzar els teus clients i generar ingressos addicionals, aprofitant al màxim els recursos disponibles i les particularitats del mercat local.
- **Connectar i col·laborar:** establir relacions professionals amb altres empresaris i professionals de la zona, crear aliances estratègiques i participar en projectes conjunts per impulsar el creixement del teu negoci i contribuir al desenvolupament econòmic local.

METODOLOGIA:

Les classes s'impartiran de manera 100% presencial i els mòduls combinaran sessions teòriques i pràctiques per no només assolir els coneixements sinó aplicar-los també a la realitat de cada projecte.

Pel que fa a les eines d'aprenentatge, en dependència de la necessitat del mòdul, es combinarà l'ús de les TIC amb el treball en paper.

CONTINGUTS:

Mòdul 1: Domina el màrqueting digital i atrau més clients

- Crear i gestionar perfils efectius en xarxes socials (Facebook, Instagram, etc.) per generar interès i interacció.
- Dissenyar campanyes de publicitat en línia (Google Ads, Facebook Ads) per arribar al teu públic objectiu i obtenir resultats mesurables.
- Crear contingut de valor (articles de blog, vídeos, infografies) per atraure i fidelitzar clients potencials.
- Optimitzar el teu lloc web per als motors de cerca (SEO) i millorar el teu posicionament a Google.
- Fotografia i vídeo per a negocis turístics: creació de contingut visual atractiu, tècniques bàsiques de fotografia i edició de vídeo, exemples d'aplicació a la zona.
- Gestió de la reputació en línia per a negocis turístics: monitoratge i resposta a ressenyes a TripAdvisor i Google My Business, estratègies per a millorar la reputació en línia.

Mòdul 2: Impulsa les vendes i fidelitza els teus clients

- Aplicar tècniques de venda persuasives per tancar més tractes i augmentar els teus ingressos.
- Com oferir un servei d'atenció al client excepcional per generar confiança i lleialtat.
- Gestionar les queixes i reclamacions de manera efectiva per protegir la reputació del teu negoci.
- Implementar estratègies de fidelització per convertir els teus clients en ambaixadors de la teva marca.

Mòdul 3: Optimitza la gestió del teu negoci

- Gestionar el teu temps de manera eficient per augmentar la productivitat i reduir l'estrès.
- Utilitzar eines digitals (CRM, gestió de projectes, facturació) per automatitzar tasques i millorar l'eficiència del teu negoci.
- Mindfulness i benestar per a emprenedors: tècniques de mindfulness i gestió de l'estrès adaptades a la vida de l'autònom, hàbits saludables per a millorar el benestar.

Mòdul 4: Destaca en el sector turístic i fes créixer el teu negoci

- Turisme sostenible i responsable a la zona: pràctiques sostenibles, beneficis per al medi ambient i l'economia local, exemples d'èxit del territori.
- Innovació i creativitat en el sector turístic: idees per a diferenciar-se de la competència, tendències del mercat, exemples d'innovació a la zona.
- Promoció del negoci a turistes estrangers: traducció de materials de màrqueting, atenció al client en diferents idiomes, estratègies de màrqueting internacional.
- Gestió de crisis en negocis turístics: cancel·lacions de reserves, queixes de clients, problemes amb proveïdors, comunicació en situacions de crisi.

Mòdul 5: Iniciació a ciberseguretat i IA.

- Introducció a la ciberseguretat i els seus reptes per a les petites empreses.
- Principals amenaces de ciberseguretat: malware, ransomware, atacs de phishing, etc.
- Mesures bàsiques de protecció: contrasenyes fortes, actualitzacions de programari, còpies de seguretat, antivirus, etc.
- Prevenció del frau online: com reconèixer i evitar estafes i phishing.
- Legislació bàsica sobre ciberseguretat i protecció de dades: RGPD, LOPDGDD, etc.
- Introducció a la intel·ligència artificial: conceptes bàsics, tipus d'IA, aplicacions.
- IA per a petites empreses: eines i plataformes d'IA accessibles i útils per a negocis locals.
- Avantatges i reptes de la IA: com pot millorar l'eficiència, la productivitat i la presa de decisions, però també els seus riscos i limitacions.
- Ètica i legalitat de la IA: consideracions ètiques i legals sobre l'ús de la IA en el context empresarial.

L'EQUIP FORMATIU:

MOHAMED BENNADI

Formador, comptable i administratiu. Graduat en el grau de Comptabilitat i Finances a la UdG, amb més de 10 anys d'experiència en el món de l'empresa i la formació.

MARC DURAN VÁZQUEZ

Psicòleg, mentor d'emprenedors i consultor d'empreses, amb una dècada d'experiència en la formulació d'estratègies competitives i gestió de riscos.

RAFAEL AGUILERA PASTOR

Gerent de Sistemes Informàtics ICON. Assessor i formador en TIC, amb més de 10 anys d'experiència.

ESTEFANIA VALVERDE

Experta en desenvolupament i disseny web.

DATES, HORARI I LOCALITZACIÓ:

DATES I HORARI

- **Del 7 al 30 d'octubre de 2024 (excepte els divendres)**
De dilluns a dijous: de 16 a 19 hores
Dissabtes: de 9 a 14 hores

LOCALITZACIÓ:

[ICON](#) (C. Santa Llogaia, 30, bxs. – FIGUERES)

INSCRIPCIONS:

Si vols inscriure't a aquesta formació, envia'ns un correu electrònic amb les teves dades personals a emprenedors@cambragirona.org i ens posarem en contacte amb tu.