2016

AJUNTAMENT DE SANT CELONI
Sax Sala Centre de Formació i Ocupació del Baix Montseny
C/ Montserrat, 28
08470 Sant Celoni
Tel. 93 867 41 75
creacioempreses@santceloni.cat

[MÒDUL D'EMPRENEDORIA I EMPRESA: EMPRÈN BAIX MONTSENY]

Del 21 d'octubre a l'1 de desembre de 2016

Acord pel Desenvolupament i l'Ocupació del Baix Montseny
Diputació Barcelona
Generalitat de Catalunya Departament d'Empresa i Coneixement
catalunya emprèn
Unió Europea Fons social europeu L'FSE inverteix en el teu futur
Reempresa

Ajuntament de Sant Celoni

Servei d'emprenedoria i empresa

El Servei de Creació d'empreses té com a finalitat difondre l'esperit emprenedor i la cultura d'empresa, fomentar la creació de l'activitat empresarial, donar suport a la consolidació de la microempresa, així com als treballadors o treballadores autònoms i a les persones emprenedores.

S'adreça a persones que vulguin crear el seu propi negoci i a les petites empreses en procés de consolidació.

Serveis que s'ofereixen:

- Assessorament en creació d'empreses
- Anàlisi viabilitat del projecte: Pla d'Empresa
- Assessorament fiscal, laboral, jurídic i comercial
- Tràmits i normativa
- Vies de finançament
- Formació empresarial
- Seguiment tècnic als processos de consolidació de les empreses creades
- Jornades i seminaris
- REEMPRESA
- Entitat col.laboradora de l'Institut Català de Finances (ICF)
- Club d'Emprenedors
- Racó virtual d'emprenedors: Grup Emprèn Baix Montseny
- Cultura Emprenedora a l'escola
- PAE Punt d'atenció a l'emprenedor (constitució autònoms i SL)

Ajuntament de Sant Celoni

MÒDUL D'EMPRENEDORIA I EMPRESA: EMPRÈN BAIX MONTSENY

Objectius del curs:

- Facilitar la formació a emprenedors i empreses de nova creació
- Formació en gestió empresarial
- Ajudar a la presa de decisions a l'hora de posar en marxa un negoci i analitzar les vinculacions personals i emocionals que ajuden a desenvolupar el projecte, com repercuteix en el nostre entorn.
- Itinerari tutoritzat d'elaboració de pla d'empresa i projecte final que s'exposarà al final del curs mitjançant un Pitch Elevator (conversa de l'ascensor)
- Proporcionar eines i recursos

Metodologia:

- Continguts teòrics i pràctics de cada assignatura exposant casos reals
- Les eines informàtiques estaran presents en tot el curs
- Al finalitzar el curs es proporcionarà un certificat d'assistència

Horaris:

- Els que es publiquen al web municipal en el moment de la inscripció (s'adjunten annex final)
- *Total d'hores lectives:* 80

Requisits:

- **Còpia del DNI**
- En cas de trobar-se en situació de desocupació, **certificat dels períodes d'inscripció al SOC**
- S'ha de signar el **Registre d'assistència** per a cada assignatura i a totes les sessions
- S'ha d'emplenar a cada assignatura el document ***Fitxa del participant***
- Al final de cada assignatura s'ha de fer entrega del ***Qüestionari de valoració***
  Aquesta documentació és obligatòria per tal de justificar el curs

Assistència:

- És obligatòria l'assistència al **100%** de les classes, en cas d'absència cal excusar-se informant del motiu
- *Es prega puntualitat per tal de complir els horaris establerts*

Avaluació:

- Per obtenir l'acreditació d'aprofitament del curs, els participants hauran d'assistir obligatòriament al 100% de les classes.
- S'acreditarà l'aprofitament del curs i l'avaluació es basarà en el projecte final (Pla d'Empresa) que tindrà com a termini de presentació el 18 de desembre de 2015.
- L'elaboració del Pla d'Empresa així com la presentació de l'Elevator és obligatòria per a tots els participants, projecte final del curs.

Preu del curs: **GRATUÏT**

Aquest curs està subvencionat per Diputació de Barcelona i l'Ajuntament de Sant Celoni

Ajuntament de Sant Celoni

CONTINGUTS DEL MÒDUL:

1) Inauguració Mòdul d'Emprenedoria i Empresa: Emprèn BM

- Presentació del curs (*)
- Dinàmiques de grup i presentació dels alumnes

Horari:

De 10 a 14 hores

Data:

21 d'octubre de 2016

A càrrec de:

Paqui Garcia

(*)Aquest mateix dia caldrà portar documentació requerida (DNI, certificat SOC)

Ajuntament de Sant Celoni

2) Gestió emocional i actitudinal (Intel·ligència emocional)

Què és?

Curs de formació amb la finalitat de treballar aquelles competències que afavoreixen el desenvolupament personal i professional, fonamentat en els models teòrics de la intel·ligència emocional i de la programació neuro-lingüística (PNL), amb un elevat component pràctic i vivencial, de cara a integrar els aprenentatges i experiències a la vida personal i laboral de cadascú. Des de la consciència, hom va fent un recorregut per l'autonomia i la gestió personal. Al llarg d'aquest recorregut, els emprenedors i assistents en general poden anar configurant la seva pròpia caixa d'eines i poden anar experimentant el seu propi taller d'inquietuds, interessos i necessitats.

Continguts del curs

- Biologia i psicologia del comportament
- Consciència
- Gestió
- Autonomia personal

Horari

De 9 a 13 hores

Durada

16 hores (4 sessions dies: 24, 25, 26 i 27 d'octubre)

A càrrec de:

Josep Toll

Ajuntament de Sant Celoni

3) Del Business Model Canvas al Pla econòmic-financer

Objectius: Entendre com traslladar els elements de l'anàlisi feta amb el Business Model Canvas al pla econòmic-financer per tal de valorar la viabilitat econòmica del projecte.

Continguts:

- Definició del Business Model Canvas

- Definició dels apartats del Business Model Canvas:
  - Mercat: valor, clients, canals de relació, venda i comunicació
  - Estructura: recursos, activitats i aliances clau
  - Ingressos i despeses

- Definició del pla econòmic financer
  - Balanç
  - Compte d'explotació
  - Tresoreria

- Apartats en què ambdues eines s'interrelacionen
  - Ingressos: compte d'explotació
  - Recursos clau i despeses: balanç, compte d'explotació i tresoreria

- Cas pràctic en Excel i exemples de Canvas

- Algunes consideracions finals

Horari: de 10 a 14h

Durada: 4 hores (1 sessió: 28 d'octubre)

A càrrec de: Elisabeth Bach

Ajuntament de Sant Celoni

4) Business Plan: de la teoria a la pràctica

Què és?

És un document o guia on s'exposa el projecte empresarial, l'objectiu del pla d'empresa és identificar, descriure i analitzar una oportunitat de negoci i avaluar la seva viabilitat.

Objectius:

• Conèixer les potencialitats dels possibles emprenedors com a empresaris, així com les seves deficiències
• Comprendre la utilitat d´un Pla d´Empresa
• Destacar la importància de l´anàlisi de mercat i dels aspectes econòmic-financers per a prendre una decisió sobre la viabilitat del projecte
• Determinar, amb la major precisió possible, les dades econòmic-financeres més rellevants de la idea empresarial
• Identificar funcions i responsabilitats de cada lloc de treball
• Conèixer els aspectes jurídics i fiscals d´interès per a la creació d´empreses

Continguts del curs:

1. L´Emprenedor. La idea
2. El Pla d´empresa
3. Anàlisi de mercat
4. Les persones, el factor humà
5. Magnituds econòmic-financeres d´un projecte empresarial
6. Els aspectes jurídics i fiscals més importants per la creació d´empresa, com afecta la Llei d' Emprenedors (14/2013 de 27 de setembre), tarifa plana quota d'autònoms,..etc
7. Ajuts i subvencions
8. Finançament bancari
9. Pràctic: elaboració del pla a l'aula d'informàtica
10. Com fer un Pitch Elevator (de la teoria a la pràctica)
11. Tutories
12. Presentació final del projecte (*)

(*)El pla d'empresa és d'elaboració obligatòria i requisit per a acreditar l'aprofitament del curs, ***termini de presentació 23/12/2016.***

Els projectes tindran continuïtat una vegada finalitzat el mòdul dins de l'assessorament del Servei de Creació d'Empreses.

Horari: De 9 a 15 h dies 3 i 4 de novembre Pla d'Empresa i pràctica ecofinancer
De 9 a 14 h dia 9 de novembre tutoria BP i productes financers
De 9.30 a 14.30 h dia 16 de novembre Elevator Pitch concepte, exemples i plantilla

Durada: 22 hores (4 sessions)

A càrrec de: Paqui Garcia (tutora del curs)

Ajuntament de Sant Celoni

5) Com posar el preu als meus productes o serveis

Què és?

Ensenyar com fixar el preu dels productes o serveis i veure com aquesta decisió afecta a la viabilitat de la idea de negoci.

Continguts del curs

- Com fixem el preu?
- Seleccionar objectius dels preus
- Identificació del mercat i capacitat de compra
- Determinació de la demanda
- Determinació entre demanda, cost i benefici
- Analitzar preus de la competència
- Seleccionar una política de fixació de preus
- Seleccionar un mètode de fixació de preus
- Seleccionar el preu final
- Com afecta el preu a la viabilitat de la meva idea?
- Imatge
- Marge brut comercial sobre preu
- Marge sobre cost
- Marge brut comercial ponderat sobre preu
- Punt d'equilibri
- Pla de Tresoreria
- Gestió del negoci en funció dels marges per seccions o productes
- Casos pràctics d'exemples reals

Horari:

De 9.30 a 14.30 hores

Durada:

5 hores (1 sessió) 7 de novembre

A càrrec de: Eulàlia Balañà d'EBCCE

Ajuntament de Sant Celoni

6) Com captar els primers clients

Què és

Dotar d'eines i coneixements per saber marcar l'estratègia i l'operativa comercial als emprenedors per captar els primers clients i que també els permeti generar un argumentari de vendes potents a emprenedors que comencen i saber fer una adequada acció comercial.

Continguts del curs

- Situació actual dels emprenedors a nivell comercial
- Com preparar un argumentari de vendes potent
- Com trobar bases de dades del nostre client objectiu
- Esdeveniments de networking per captar potencials clients
- Com fer la trucada per concertar la visita comercial
- Com preparar-se bé una entrevista de vendes
- Durant l'entrevista: Fases de venda i com fer-les bé
- I si el client pregunta quants clients tenen contractat el te producte o servei? Què diem?
- Com donar seguretat al potencial client
- Motivacions de compra dels clients
- Tècniques de tancament de vendes
- Seguiment de l'acció comercial. Com fer-lo

Horari:

De 9 a 15 hores

Durada:

6 hores (1 sessió) 8 de novembre

A càrrec de: Mònica Mendoza

Ajuntament de Sant Celoni

7) Aspectes fiscals i comptables que els autònoms han de conèixer sobre el seu negoci

Què és

Donar resposta als dubtes més freqüents en matèria fiscal i comptable que els autònoms consulten als seus gestors en el marc de les seves relacions professionals i que considerem són qüestions que tot/a empresari/ària amb un negoci en funcionament hauria de conèixer per realitzar una adequada gestió ajustada a la legalitat i per tal d'evitar sancions en cas de futures inspeccions fiscals. Es farà una especial referència a la novetat introduïda per la Llei 14/2013 de 27 de setembre, de suport als emprenedors i la seva internacionalització, respecte el criteri de caixa.

Contingut

- Aspectes fiscals i comptables de l'IRPF (Impost sobre la Renda de les Persones Físiques):
    - Estimació directa normal i simplificada: Quins ingressos i quines despeses em puc deduir i quins no? Quants llibres comptables haig de tenir?
    - Estimació objectiva : Puc tributar per mòduls? M'interessa? Quins llibres comptables haig de tenir?
    - Tractament fiscal de la compra de vehicles

- Aspectes fiscals i comptables de l'IVA (Impost sobre el Valor Afegit):
    - Règim General: Puc acollir-me al criteri de caixa? Com funciona? Com liquido l'IVA si faig operacions amb països de la UE? I si són operacions amb tercers països? Quins llibres comptables haig de tenir?
    - Règim simplificat: Puc tributar el meu IVA per mòduls? M'interessa? Quins llibres comptables haig de tenir?
    - Tractament fiscal de l'IVA suportat de la compra de vehicles

- Aspectes sobre facturació: Saps si les factures i les factures simplificades que emets són correctes? Comprova si compleixen amb els requisits del reglament de facturació aprovat per Reial Decret 1619/2012, 30 de novembre.

Horari:

De 10 a 14 hores

Durada:

8 hores (2 sessions dies: 10 i 11 de novembre)

A càrrec de: Yolanda Presa Alamillo

Ajuntament de Sant Celoni

8) Seminari: Reempresa

Què és?

La Reempresa és el procés mitjançant el qual un o més reemprenedors accedeixen a una empresa ja existent per tirar-la endavant, evitant els tràmits de creació d'una nova empresa.

El Punt d'atenció de Reempresa ubicat a Sax Sala Centre de Formació i Ocupació del Baix Montseny posa en contacte persones que volen emprendre amb el negoci sense partir de zero facilitant el relleu a l'empresa ja existent per rellançar-lo, consolidar-ho i fer-lo créixer, evitant-ne el seu tancament

Continguts del curs:

- El programa Reempresa, un nou model d'emprenedoria
- Com cercar anuncis al web, contacte amb Centre referent, itinerari cedents i reemprenedors
- Casos d'èxit: experiències reals
- Torn obert de preguntes

Horari

De 10 a 14 hores

Durada:

4 hores (1 sessió) 18 de novembre

A càrrec de: Consultor/a REEMPRESA

Ajuntament de Sant Celoni

9) L'Entrenador d'Habilitats

Objectiu: compartir, debatre i interioritzar les principals habilitats que ha de tenir tota persona gestora en la direcció del seu projecte empresarial, aportar les eines i metodologies per a recolzar la formació empresarial, treballant i reforçant les habilitats directives identificades com a clau, mitjançant una sèrie de recursos formatius majoritàriament de caràcter pràctic, en camps tant diversos com són, entre d'altres, la comunicació, la planificació del temps, la motivació, o el treball en equip.



Contingut:

- Competències clau
- Lideratge
- Factor humà a les organitzacions
- Factors d'èxit

Part pràctica: entrenador d'habilitats

- Ús del test: autodiagnosi individual en habilitats directives
- Ús de l'entrenador: d'acord als resultats del test utilitzar l'entrenador
- Dinàmica de grup: posada en pràctica exercici



Horari

De 9.30 a 14.30 h

Durada:

5 hores (1 sessió) 22 de novembre

A càrrec de: Paqui Garcia

Ajuntament de Sant Celoni

10) Secrets per posicionar-nos internacionalment

Objectius: Aconseguir un bon posicionament on-line per una empresa que es vol consolidar a nivell internacional és clau per l'èxit del seu procés d'internacionalització. La globalització no serveix perquè les accions que es facin a un país serveixin en un altre i per això cal planificar molt bé el que es faci, ja que aspectes com el geoposicionament d'una URL o les accions de SEO i SEM en cada mercat poden esdevenir crucials per assolir els objectius que l'empresa tingui marcats. Assessorarem i ajudarem a planificar l'estratègia a seguir per a aconseguir un posicionament òptim als mercats internacionals que l'empresa tingui com a objectius i ho farem tant en referència a la web de l'empresa com de la marca, productes o serveis oferts. Es tracta d'oferir un servei professional i qualificat perquè cada empresa sigui capaç d'identificar quines accions li caldrà dur a terme, tenint en compte les seves pròpies necessitats o objectius.

Continguts:

1a Sessió

- Aspectes bàsics que cal conèixer en el món de la internacionalització online.
- Com fer una anàlisi correcta d'un mercat des del món online?
- Descobrim els secrets del posicionament internacional.
- Eines que ens poden ajudar en el nostre pla d'internacionalització on-line.
- Els trucs del SEO i SEM internacional.
- Quines xarxes socials hem de treballar en cada país?

2a Sessió

- Anàlisis d'exemples pràctics de posicionament internacional reeixit.
- Exercici individual sobre la realització pràctica d'un pla de posicionament internacional

Horari: de 10 a 14h

Durada: 8 hores (2 sessions dies 23 i 25 de novembre)

A càrrec de: Santi Rius Casas

Ajuntament de Sant Celoni

11) Cloenda: presentació dels projectes & Pitch Elevator

Horari:

De 9.30 a 14.30 h

Data:

1 de desembre de 2016

Durada:

4 hores

A càrrec de: Paqui Garcia

Ajuntament de Sant Celoni

3a edició Mòdul d'Emprenedoria i Empresa: EMPRÈN BAIX MONTSENY					
Contingut	**Durada**	**Dates**	**Horari**	**Experts**	**Aules**
Inauguració mòdul	4	21/10/2016	10,00-14,00	Paqui Garcia	Polivalent
Intel.ligència emocional	16	24, 25, 26, 27/10	9,00-13,00	Josep Toll	Polivalent
Del Business Model Canvas al Pla econòmic financer	4	28/10/2016	10,00-14,00	Elisabet Bach	3
BP I: Pla d'Empresa: de la teoria a la pràctica	6	03/11/2016	9,00-15,00	Paqui Garcia	Aula12
BP II: Pràctica eco financer	6	04/11/2016	9,30-15,00	Paqui Garcia	Aula12
Com posar preu als meus productes o serveis	5	07/11/2016	9,30-14,30	Eulàlia Balañà	3
Com captar els primers clients	6	08/11/2016	9,00-15,00	Mònida Mendoza	3
Tutoria BP (elaboració pla a l'aula i simulació d'escenaris + productes financers)	5	09/11/2016	9,00-14,00	Paqui Garcia	Aula 12
Aspectes fiscals i comptables que els autònoms han de conèixer sobre el seu negoci	8	10 i 11/11	10,00-14,00	Yolanda Presa	3
Elevator Pitch: com presentar EP pautes de comunicació i plantilla de presentació	5	16/11/2016	9,30-14,30	Paqui Garcia	Aula12
Reempresa: cedir o reemprendre un negoci en funcionament	4	18/11/2016	10,00-14,00	Consultor Reempresa	Aula 4
L'entrenador d'habilitats	5	22/11/2016	9,30-14,30	Paqui Garcia	aula 12
Secrets per posicionar-nos internacionalment	8	23 i 25 novemb	10,00-14,00	Santi Rius	aula 12
Presentació final EP dels alumnes (Cloenda)	6	01/12/2016	9,00-15,00	Paqui Garcia	Aula12
	88				