

PRESENTACIÓ

El Departament d'Empresa i Ocupació de la Generalitat de Catalunya ha aprovat obrir una línia subvencionable per a la:

Formació en gestió empresarial i assessorament personalitzat per a la consolidació del negoci de persones treballadores autònomes a Catalunya.

El **COACB** ha sol·licitat aquestes ajudes i ha desenvolupat un pla integral d'assessoraments i formació adreçat als seus col·legiats autònoms.

BUSINESS SCHOOL

C/ Casp, 130
08013 · Barcelona
Tel. 93 231 94 12
Fax 93 245 57 46

info@esven.org
www.esven.org



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

OBJECTIUS DEL PLA

Ü Afavorir el desenvolupament de l'activitat empresarial i l'esperit emprendedor dels treballadors autònoms de Catalunya

Ü Oferir un **assessorament** adequat i personalitzat en:

- La gestió econòmica i financera
- La gestió comercial i estratègies de màrqueting

Ü Planificar, dissenyar i executar una **formació personalitzada** segons les necessitats de cada treballador autònom

Ü Donar **suport institucional** a la tasca professional dels agents comercials col·legiats

BUSINESS SCHOOL

C/ Casp, 130
08013 · Barcelona
Tel. 93 231 94 12
Fax 93 245 57 46

info@esven.org
www.esven.org



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

REQUISITS DELS PARTICIPANTS

Els participants del programa han de complir els següents requisits:

§ Estar donats d'alta en el **Règim Especial d'Autònoms**

§ Acreditar la residència i el domicili fiscal a Catalunya

§ Estar al corrent amb les obligacions tributàries i de la Seguretat Social

BUSINESS SCHOOL

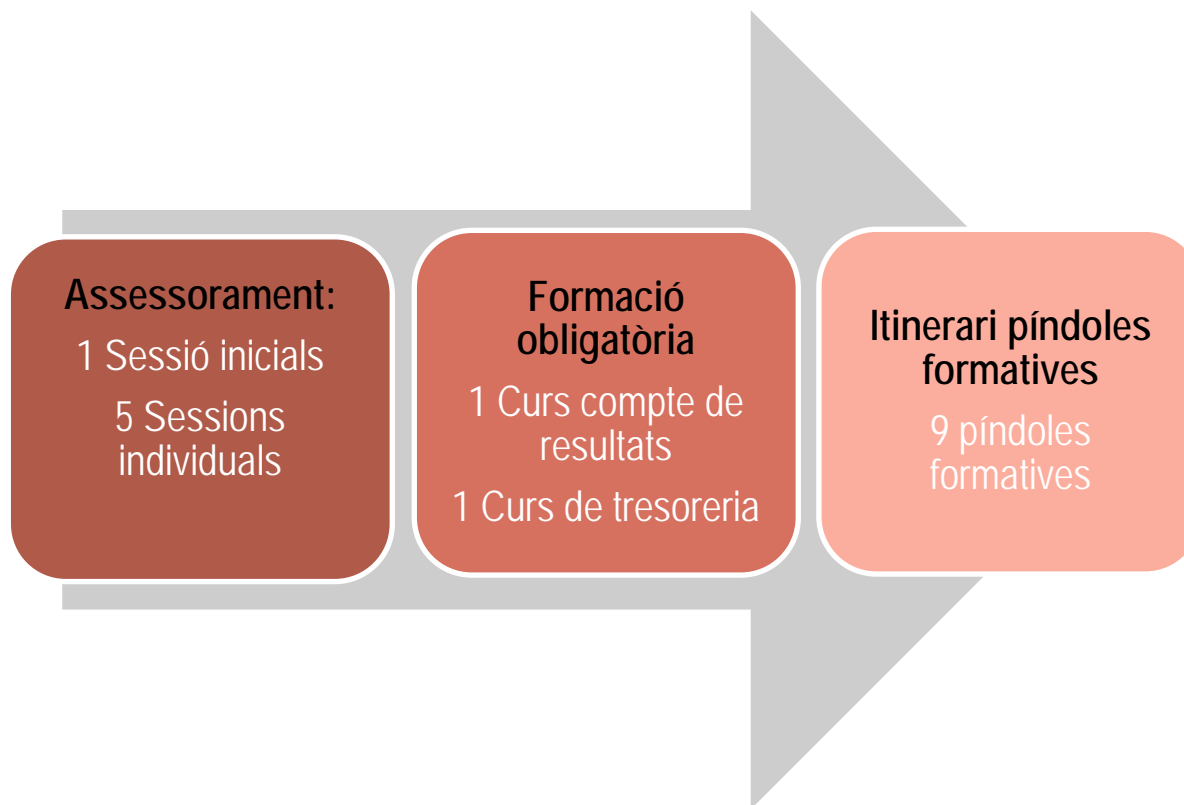
C/ Casp, 130
08013 · Barcelona
Tel. 93 231 94 12
Fax 93 245 57 46

info@esven.org
www.esven.org



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

DESENVOLUPAMENT DEL PROGRAMA



BUSINESS SCHOOL

C/ Casp, 130
08013 · Barcelona
Tel. 93 231 94 12
Fax 93 245 57 46

info@esven.org
www.esven.org



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

DESENVOLUPAMENT DEL PROGRAMA: ASSESSORAMENT

Reunió inicial grupal

- **Durada:** 2 h (aprox.)
- **Objectiu:** garantir que la persona treballadora autònoma estarà en disposició per seguir adequadament el procés de consolidació.
- **Contingut:** Procés de suport a la consolidació: tipologia de reunions, calendari, informació a aportar, compliment de compromisos.

Reunió inicial individual

- **Durada:** 3h (aprox.)
- **Objectiu:** presa de contacte amb l'autònom en procés de consolidació, diagnòstic i definició de l'itinerari a seguir.
- **Contingut:** Situació actual del projecte. Autoavaluació del treballador autònom. Fixació de la diagnosi conjunta. Elaboració de l'itinerari del procés i del pla d'acció immediat. Objectius a assolir en el procés de consolidació

Reunions individuals

- **Nº reunions:** 5
- **Durada:** 2 h (aprox.)
- **Aspectes a tractar a les reunions:** Àrees comercial i màrqueting. Àrees economic financeres. Grau de professionalització de l'empresa

BUSINESS SCHOOL

C/ Casp, 130
08013 · Barcelona
Tel. 93 231 94 12
Fax 93 245 57 46

info@esven.org
www.esven.org



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

ASSESSORAMENT: Competències bàsiques

Àrea econòmica

Nivell baix	Nivell mig	Nivell alt
Desconeix el sistema comptable d'un treballador autònom	Coneix però no aplica el sistema comptable d'un treballador autònom	Coneix i aplica el sistema comptable d'un treballador autònom
Desconeix què és un compte de resultats i un balanç	Coneix però no aplica els documents bàsics comptables: Compte de resultats i balanç	Coneix i aplica els documents bàsics comptables: Compte de resultats i balanç
Desconeix els mecanismes de finançament	Coneix però no aplica els mecanismes de finançament	Coneix i aplica els mecanismes de finançament
Desconeix els resultats de la seva activitat	Coneix els resultats de la seva activitat però no te eines per optimitzar-la	Coneix els resultats de la seva activitat i utilitza eines per optimitzar-lo
Desconeix el seu marge comercial	Coneix el seu marge, però no l'optimitza	Coneix i optimitza el seu marge
No programa ni periodifica els seus ingressos i despeses a nivell de cobrament i pagament	Programa però no fa el seguiment dels seus ingressos i pagaments	Programa i fa seguiment dels seus ingressos i despeses
No té pla de tresoreria	Té pla de tresoreria però no l'aplica	Té pla de tresoreria i l'aplica

BUSINESS SCHOOL

C/ Casp, 130
08013 · Barcelona
Tel. 93 231 94 12
Fax 93 245 57 46

info@esven.org
www.esven.org



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

ASSESSORAMENT: Competències bàsiques

Àrea comercial

Nivell baix	Nivell mig	Nivell alt
No estructura l'activitat comercial	Estructura la seva activitat comercial, però no d'una manera òptima	Estructura la seva activitat comercial, d'una manera òptima
No fidelitza al seu client	Té un pla de fidelització per als seus clients, amb poc resultat	Té un pla de fidelització per als seus clients i l'aplica de manera òptima
No coneix les vendes per Internet	Coneix però no aplica les vendes per Internet	Coneix i aplica les vendes per Internet
No gestiona el seu propi temps	Gestiona el seu temps, però no fa de manera òptima	Gestiona el seu temps, de manera òptima
No coneix el perfil dels seus clients	Coneix el perfil del seus clients però no adapta la seva activitat als mateixos	Coneix el perfil del seus clients i adapta la seva activitat als mateixos
No realitza accions de postvenda	Realitza accions de postvenda sense tenir en compte el perfil dels clients i les seves necessitats	Realitza accions de postvenda tenint en compte el perfil dels clients i les seves necessitats

BUSINESS SCHOOL

C/ Casp, 130
08013 · Barcelona
Tel. 93 231 94 12
Fax 93 245 57 46

info@esven.org
www.esven.org



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

ASSESSORAMENT: RESUM

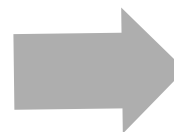


DESENVOLUPAMENT DEL PROGRAMA: FORMACIÓ OBLIGATÒRIA

Curs 1:

Compte de resultats /
anàlisi

- Durada: 4 hores
- Objectiu: saber analitzar adequadament el compte de resultats i conscienciar sobre la seva importància



Curs 2:

Tresoreria i planificació

- Durada: 4 hores
- Objectiu: aprendre a planificar la tresoreria i conscienciar sobre la seva importància

BUSINESS SCHOOL

C/ Casp, 130
08013 · Barcelona
Tel. 93 231 94 12
Fax 93 245 57 46

info@esven.org
www.esven.org



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

PÍNDILES FORMATIVES: ÀREA GESTIÓ ECONÒMICA

Introducció a la gestió de l'activitat econòmica (5h)

- La gestió d'una activitat econòmica.
- Auto diagnosi del nostre grau actual de gestió.
- Elaboració d'un pla personal de millora.
- La importància i la utilitat de la cooperació quan es treballa com a autònom/a.

Aspectes jurídics i documentals de l'activitat (15h)

- Aspectes jurídics rellevants per a una persona treballadora autònoma.
- La fiscalitat de la persona treballadora autònoma.
- La regulació laboral del treball autònom.
- Contractació de personal: costos, bonificacions, etc.

Elaboració de pressupostos i la gestió econòmica (10h)

- Elaboració i interpretació dels estats financers.
- Elaboració de pressupostos per a clients.
- Anàlisi econòmica de l'activitat.
- Control econòmic de l'activitat. Quadre de comandament.
- Principals productes financers.

BUSINESS SCHOOL

C/ Casp, 130
08013 · Barcelona
Tel. 93 231 94 12
Fax 93 245 57 46

info@esven.org
www.esven.org



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

PÍNDOLES FORMATIVES: ÀREA GESTIÓ COMERCIAL

La gestió comercial i l'atenció al client (15h)

- Com estructurar l'activitat comercial d'un treballador autònom.
- L'activitat de venda.
- L'atenció i el servei al client. Fidelització.
- Vendes per Internet: e-commerce.

La gestió eficaç del temps (5h)

- Els principals elements que influeixen en la gestió del temps propi.
- Els lladres de temps.
- Eines per a la gestió del temps propi.

Networking (Treball en xarxa) (10h)

- Networking entre participants.
- Coworking (Co-treball).

BUSINESS SCHOOL

C/ Casp, 130
08013 · Barcelona
Tel. 93 231 94 12
Fax 93 245 57 46

info@esven.org
www.esven.org



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

PÍNDOLES FORMATIVES: ÀREA GESTIÓ COMERCIAL

Marketing digital (5h)

- Google Analytics
- Com elaborar un pla de Marketing digital
- Estratègies web
- Promoció i publicitat a Internet

Creixement personal (5h)

- Fer aflorar les capacitats invisibles
- Le emocions es contagien
- Creixement personal com a base de l'èxit empresarial.
- Creativitat basada en l'empatia

Comunicació (5h)

- Factors crítics de la comunicació
- Tècniques de comunicació verbal
- Tècniques de comunicació no verbal
- El llenguatge visual

BUSINESS SCHOOL

C/ Casp, 130
08013 · Barcelona
Tel. 93 231 94 12
Fax 93 245 57 46

info@esven.org
www.esven.org



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

(Calendarització 2016)

BUSINESS SCHOOL

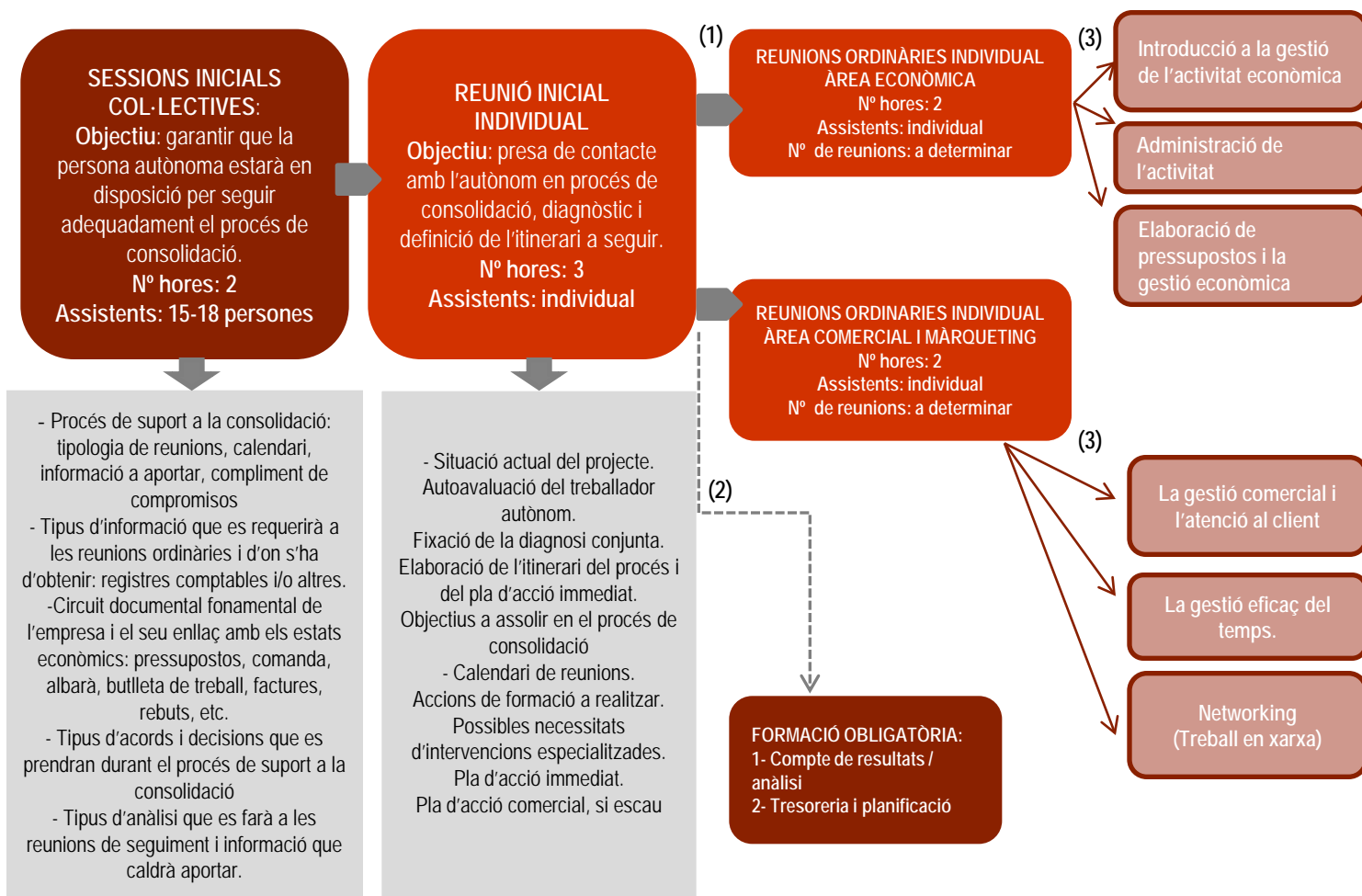
C/ Casp, 130
08013 · Barcelona
Tel. 93 231 94 12
Fax 93 245 57 46

info@esven.org
www.esven.org



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-

- (1) El número total de reunions ordinàries serà de 5 (en la reunió inicial s'avaluarà el nº de sessions de cada àrea, segons necessitats del treballador autònom)
- (2) La formació obligatòria es realitzarà durant el primer trimestre
- (3) Les píndoles formatives de cada àrea: l'assessor proposarà l'itinerari correcte de les píndoles per a cada cas en concret



Més informació:

Sergi Vilasis

svilasis@esven.org

Tel. 93 231 94 12

BUSINESS SCHOOL

C/ Casp, 130
08013 · Barcelona
Tel. 93 231 94 12
Fax 93 245 57 46

info@esven.org
www.esven.org



Col·legi Oficial
d'Agents Comercials
de Barcelona
-COACB-