

CCAM

Consorci de Comerç,
Artesania i Moda
de Catalunya



Generalitat
de Catalunya

Enfortiment de Competències per a Gerents Dinamitzadors de Comerç

Curs d'Especialització en Comerç i Retail



Organització tècnica:



ESCOLA
SUPERIOR de
COMERÇ i
DISTRIBUCIÓ

1. PRESENTACIÓ

El principal paper de les associacions de comerciants i dels gerents dinamitzadors de comerç és el de ser “el departament de màrqueting” dels seus associats i aconseguir generar tràfic de gent a les seves zones comercials. Aquest paper va requerir a començaments dels anys 2000 la formació d'un perfil específic de professionals, ja que les associacions s'anaven professionalitzant i volien contractar un perfil de persona que no es trobava al mercat.

Actualment, la crisi econòmica ha fet que moltes associacions hagin patit dificultats pressupostàries que les han fet prescindir dels seus gerents-dinamitzadors, cosa que a la pràctica impossibilita que compleixin la més important de les seves funcions.

S'ha constatat que les associacions que encara han estat capaces de mantenir aquest perfil professional són aquelles que compten alhora amb una bona massa crítica de socis i, sobretot, amb un gerent dinamitzador amb una sòlida experiència i formació, i amb uns trets personals destacats de liderat i esperit emprenedor i creatiu.

Però són moments de grans canvis i aquestes associacions pateixen tensions econòmiques importants, i necessiten trobar urgentment altres formes de funcionament i finançament.

2. OBJECTIU

L'objectiu del curs d'especialització és el d'actualitzar les competències i coneixements professionals dels gerents dinamitzadors per tal de poder donar compliment a les necessitats i objectius de les associacions per a les quals treballen.

S'estructura en 5 mòduls temàtics:

1. Gestió del canvi
2. El model Català de Comerç i la regulació del Comerç a Catalunya
3. Captació de fons i patrocinis
4. Màrqueting digital
5. Creativitat aplicada creació d'esdeveniments lúdic-comercials.

En finalitzar la formació, els assistents hauran interioritzat que són ells qui han de ser els motors del canvi i hauran adquirit algunes competències que els permetin impulsar-lo.

Organització tècnica:

3. DESTINATARIS I METODOLOGIA

Aquest programa d'especialització està adreçat a les persones que exerceixen com a gerents dinamitzadors d'una associació de comerciants.

Per poder seguir el programa és necessari tenir experiència en el sector.

Donat que els participants són persones amb experiència en el sector del comerç, la metodologia de les classes serà molt activa i orientada a donar-los-hi eines que els permetin afrontar adequadament els reptes i responsabilitats de la seva feina diària. L'enfocament dels diversos temes tindrà en compte la realitat dels participants i les situacions viscudes. També es realitzaran diversos exercicis i casos pràctics per a comprovar que el participant ha assolit els continguts impartits.

4. CONTINGUT

I. – GESTIÓ DEL CANVI :

El gerent dinamitzador ha de ser un líder engrescador que mogui els associats a l'acció, ha de ser conscient que ha de convèncer i, com a persona que depèn d'una junta, no pot exercir el "orden y mando". Des d'una posició de "no cap", el gerent dinamitzador ha d'engrescar els membres de la Junta per a moure'ls a l'acció.

Contingut:

1. Actitud i gestió del canvi i actitud
 - Què significa canviar
 - Com implantar el canvi de forma efectiva i duradora. La roda del canvi.
 - Comunicació i empatia: Com aconseguir que les persones acceptin el canvi, l'interioritzin i s'involucrin.
 - La persona ("jo") com a motor de canvi.
2. Liderat d'equips:
 - L'associacionisme com a eina de competència.
 - Des d'una posició de "no jefe".
 - L'element bàsic de gestió d'una associació: les relacions internes.
 - Aspectes estratègics de la gestió de les associacions de comerciants.
 - Com potenciar el paper d'una associació: les relacions externes.
 - Indicadors de mesura: el que no mesures no ho persegueixes igual. Realització d'enquestes de seguiment a l'associat.

Organització tècnica:

II. – EL MODEL CATALÀ DE COMERÇ I LA REGULACIÓ DEL COMERÇ A CATALUNYA

Ja ve de temps enrere que s'utilitza l'expressió "Model Català de Comerç" per definir la manera d'interactuar dels diferents actors del món del comerç a Catalunya. En aquest sentit, s'analitzarà tant la configuració com l'actualitat d'aquest model i la seva regulació.

Contingut:

1. El Model Català de Comerç
 - Descripció del model en 4 àmbits: ciutadà, empreses, societat, entorn
 - Cerca i creació d'indicadors
 - Principals tendències del sector
2. La regulació del Comerç a Catalunya:
 - Àmbit normatiu català i àmbit normatiu estatal (distribució competencial dins el marc constitucional).
 - Concepte d'unitat de mercat dins la Unió Europea (Directiva 2006/123/CE, del Parlament i del Consell, relativa als serveis en el mercat interior)
 - Unitat de mercat vs uniformitat de mercat (Ley 20/2013, de 9 de diciembre, de garantía de la unidad de mercado)
 - Abast i situació actual del conflicte competencial.

III.- CAPTACIÓ DE FONDS I PATROCINIS

En moments de canvi com els actuals, amb grans tensions de finançament i tresoreria, les associacions han de tenir eines que les ajudin a trobar formes de finançament diferents a les utilitzades fins ara.

Contingut:

1. Anàlisi i preparació d'una oferta competitiva i interessant per a un patrocinador
2. Definició d'un pla estratègic
3. Selecció de possibles aliances
4. Prospecció comercial de possibles sponsors
5. Realització de la captació de patrocinadors i mesura dels resultats

Organització tècnica:

IV. MÀRQUETING DIGITAL

Les noves tecnologies ofereixen oportunitats a molt baix cost que els comerciants i les associacions encara no aprofiten suficientment.

Contingut:

1. El màrqueting i el pla de màrqueting digital
2. L'evolució d'internet: de la web de catàleg a la web 3.0
3. Posicionament als cercadors (SEO) i màrqueting als cercadors (SEM)
4. Anàlisi web
5. e-mail màrqueting: eines, com generar una base de dades, creació d'una campanya, format a tenir en compte, eines per mesurar l'èxit d'una campanya
6. Eines 2.0 per a facilitar la promoció: blogs i microblogs, principals xarxes socials (facebook, twitter, linkedin, instagram, pinterest, altres ...), youtube i slideshare, el videomarketing, el màrqueting mòbil
7. Gestió de la reputació digital

V. CREATIVITAT APLICADA A LA CREACIÓ D'ESDEVENIMENTS LÚDIC-COMERCIALS

En plena crisi, s'ha vist com les millors accions generadores de tràfic de clients són els esdeveniments lúdic-comercials, i la realitat és que unes associacions copien les altres.

Contingut:

1. Tendències.
 - a. La societat avui. Tendències en l'evolució dels hàbits del consumidor: com viu, què li agrada, quins són els seus valors, què podem fer per atreure la seva atenció, què els pot fer moure.
 - b. Exemples de generació de tràfic (que vinguin i et comprin)
2. Com tenir idees.
 - a. Com ho podem fer per tenir idees, d'una forma dirigida i ordenada.
 - b. Fem-ho. Taller de generació d'idees.

Organització tècnica:

5. TITULACIÓ

Diploma ESCODI per la totalitat del curs d'especialització. Per a l'obtenció d'aquest diploma, és necessari realitzar el programa complet i assistir com a mínim a un 80% de les sessions presencials.

6. PROFESSORAT

Sessió	Tema	Ponent
1	Gestió del canvi I	Sra. Anna Flores
2	Model català de comerç i regulació de comerç a Catalunya	Sr. Joan Rossinyol Sr. Joan Morera
2	Model català de comerç i regulació de comerç a Catalunya	Sr. Joan Rossinyol Sr. Joan Morera
2	Gestió del canvi II	Sr. Fran Arteaga
3	Gestió del canvi II	Sr. Fran Arteaga
4	Captació de fons i patrocinis	Sr. Jordi Gamundi
5	Captació de fons i patrocinis	Sr. Jordi Gamundi
6	Màrqueting digital	Sr. Xavier Rivera
7	Màrqueting digital	Sr. Xavier Rivera
8	Màrqueting digital	Sr. Xavier Rivera
9	Màrqueting digital	Sr. Xavier Rivera
10	Màrqueting digital	Sr. Xavier Rivera
11	Creativitat aplicada a la creació d'esdeveniments lúdic comercials	Sra. Maria Callís Sr. Albert Vinyals
12	Creativitat aplicada a la creació d'esdeveniments lúdic comercials	Sra. María Callis Sr. Albert Vinyals

Per ordre alfabètic:

Francisco Arteaga:

Assessor d'empreses de retail especialitzat en gestió i management. Ha ocupat càrrecs directius en empreses com DECATHLON -on va ser director de botiga i formador intern en gestió i lideratge, així com també Control de Gestió Espanya-, Tribune –com a director general- i Grup ID –com a director regional a França-. Co-autor del llibre “Claus del retail: Visió 2013-2015” i de diversos articles relacionats amb la gestió i el lideratge. Actualment exerceix com a formador per a ESCODI i per a diverses Cambres de comerç a nivell nacional.

Organització tècnica:

María Callís:

Especialista en la creació, actualització, desenvolupament i manteniment de conceptes comercials gràcies a l'experiència adquirida a RETAIL PLANNING ASSOCIATES, empresa americana especialitzada en retail basada a Londres. Ha desenvolupat projectes per a AÏTA, WALLA (UNIPREUS), MATTEL, SARA LEE o PODIUM. Actualment és també professora en la carrera universitària en Direcció de Comerç i Distribució que imparteix ESCODI (títol UAB), i col·labora a més amb Cambres de Comerç i escoles de disseny

Anna Flores:

Professional amb més de 20 anys d'experiència en el sector comerç i 1400 hores d'entrenaments en Coaching i Programació neuro lingüística (PNL). És Professional Certified Coach (PCC) per la International Coach Federation (ICF), entrenadora oficial de PNL, certificada internacionalment per The Society of NLP com a Licensed Trainer of NLP, i avalada pel Dr. Richard Bandler, co creador de la PNL.

Jordi Gamundi:

Professional amb més de 15 anys d'experiència en l'àrea comercial-màrqueting del sponsorship i impuls d'empreses, marques personals i clusters.. Emprenedor resolutiu i captador de recursos i projectes empresarials, amb un alt nivell de contactes multi-sectorials. També és professor universitari a UAB i UB.

Joan Morera:

Tècnic d'anàlisi a la Direcció General de Comerç, després de prestar els seus serveis a l'extint COPCA i exercir com a consultor de qualitat al grup SGS.

Ha col·laborat com a assessor amb l'Ajuntament de Terrassa, la Fundació Jaume Bofill, Caritas i Solidaridad Internacional (Guatemala). Autor de diverses publicacions d'història i sociologia, escriu eventualment a Diari Terrassa i d'altres edicions sobre el món del comerç a Catalunya.

Xavier Rivera:

Expert en com les empreses poden utilitzar les noves tecnologies i Internet com a canal de promoció global, i en processos d'internacionalització d'empreses. És Director d'i-Marketing Consulting i Co fundador de Hood Bikes S.L. i Pedalgetaways.com, així com participació en altres negocis relacionats amb el comerç electrònic. És professor de la carrera universitària en Direcció de Comerç i Distribució que imparteix ESCODI (títol UAB).

Organització tècnica:

Joan Rossinyol:

Responsable de l'Àrea Jurídica de la Direcció General de Comerç del Departament d'Empresa i Ocupació. En aquest Departament (sota altres denominacions), des de l'any 1988 ha exercit diverses responsabilitats –Instructor d'expedients sancionadors, Cap de Negociat d'ajuts al comerç i als serveis, Cap de Secció de Finançament, Cap de Secció d'ordenació comercial i Responsable de Normativa-.

Amb anterioritat, ha prestat serveis en despatxos professionals de Sabadell i Barcelona, s'ha dedicat durant quatre anys a l'exercici lliure de l'advocacia i ha estat assessor de la Federació d'Empresaris de Sabadell i Comarca (FESIC).

Albert Vinyals:

Llicenciat en Psicologia (UAB) i Postgrau en Psicologia de la Creativitat (UAB). Postgrau en Comunicació Creativa (UAB i UAO). Postgrau en Religions, identitat i immigració (UB). Professor de la UAB i de la UAO. Community Manager a l'ESCODI. Co-fundador de l'Associació Catalana de Coolhunting. És professor de la carrera universitària en Direcció de Comerç i Distribució que imparteix ESCODI (títol UAB).

7. CALENDARI I HORARI

Quan: De juny a octubre de 2014 (12 sessions en total), 1 matí a la setmana.

On: Barcelona (Artesania de Catalunya, c. Banys nous n. 11)

Horari: 9:30h a 14:30h

Calendari:

ENFORTIMENT DE COMPETÈNCIES PER A GERENTS DINAMITZADORS DE COMERÇ (60H)

JUNY						
dl	dt	dc	dj	dv	ds	dg
						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

JULIOL						
dl	dt	dc	dj	dv	ds	dg
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31			

SETEMBRE						
dl	dt	dc	dj	dv	ds	dg
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30					

OCTUBRE						
dl	dt	dc	dj	dv	ds	dg
		1	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

Sessió	Tema	Ponent	Calendari	Horari
1	Gestió del canvi I	Sra. Anna Flores Sr. Joan Rossinyol	Dimecres 25/06/2014	9:30h a 14:30h
2	Model català de comerç i regulació de comerç a Catalunya	Sr. Joan Morera Sr. Joan Rossinyol	Dimarts 01/07/2014	9:30h a 12:30h
2	Model català de comerç i regulació de comerç a Catalunya	Sr. Joan Morera	Dimarts 01/07/2014	9:30h a 12:30h
2	Gestió del canvi II	Sr. Fran Arteaga	Dimarts 01/07/2014	12:30h a 14:30h
3	Gestió del canvi II	Sr. Fran Arteaga	Dimecres 09/07/2014	9:30h a 14:30h
4	Captació de fons i patrocinis	Sr. Jordi Gamundi	Dimecres 16/07/2014	9:30h a 14:30h
5	Captació de fons i patrocinis	Sr. Jordi Gamundi	Dimecres 23/07/2014	9:30h a 14:30h
6	Màrqueting digital	Sr. Xavier Rivera	Dimecres 17/09/2014	9:30h a 14:30h
7	Màrqueting digital	Sr. Xavier Rivera	Dijous 25/09/2014	9:30h a 14:30h
8	Màrqueting digital	Sr. Xavier Rivera	Dimecres 01/10/2014	9:30h a 14:30h
9	Màrqueting digital	Sr. Xavier Rivera	Dimecres 08/10/2014	9:30h a 14:30h
10	Màrqueting digital	Sr. Xavier Rivera	Dimecres 15/10/2014	9:30h a 14:30h
11	Creativitat aplicada a la creació d'esdeveniments lúdic comercials	Sra. Marfa Callis Sr. Albert Vinyals	Dimecres 22/10/2014	9:30h a 14:30h
12	Creativitat aplicada a la creació d'esdeveniments lúdic comercials	Sra. Marfa Callis Sr. Albert Vinyals	Dimecres 29/10/2014	9:30h a 14:30h

Organització tècnica:

8. PREU

Inscripció gratuïta.

Curs patrocinat per la Generalitat de Catalunya, mitjançant el Consorci de Comerç, Artesania i Moda (CCAM)

9. INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS

ESCODI – La Universitat del Comerç

Vapor Universitari - Colom 114, primer pis - 08222 Terrassa (BCN)

Tel: 93 783 97 45 - Sra. Sandra Favà (9:00h a 17:30h) - sfava@escodi.com

Web ESCODI:

<http://escodi.com/agenda.php?idIdiomaCap=1&dInici=2014-06-25&idC=154>

Organització tècnica: