

Programa Consolida't 2021

Píndoles formatives organitzades pel Col·legi d'Economistes de Catalunya

| Títol de la píndola | Contingut |
|---|---|
| Aspectes jurídics i mercantils rellevants (4 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - La contractació mercantil. - Els documents del tràfic mercantil bàsic de l'empresa: factura, albarà, comanda. - Resolució de conflictes: arbitratge, mediació, serveis jurídics. |
| Fiscalitat de la persona autònoma (4 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - Fiscalitat de la persona autònoma |
| Regulació laboral i contractació de treballadors/es (4 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - La regulació laboral del treball autònom. Drets específics de les dones en situació de maternitat i de les dones víctimes de violència de gènere. - La contractació de personal: costos, bonificacions, |
| Estructura i Planificació de l'activitat Comercial i de la Venda (4 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - Com estructurar l'activitat comercial d'un treballador autònom. - L'activitat de venda. - La determinació de preus. |
| L'Atenció al Client (4 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - L'atenció i el servei al client. La fidelització. - La negociació. - La gestió telefònica. - El tractament de queixes i reclamacions. |
| La Venda per Internet (2 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - Les vendes per internet: el comerç electrònic. |
| El Teletreball. Treballar eficaçment des de casa (4 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - Gestió en Xarxa - Planificació de Tasques - Eines per a l'Organització de Tasques |
| La Blockchain per autònoms (4 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - Introducció a la Blockchain i Plataformes Descentralitzades - Criptomonedes i la seva Incorporació als petits Negocis. - Noves Oportunitats de Negoci basats en la Blockchain |
| Conquesta les xarxes socials amb els teus textos. Copywriting (2 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - El que necessites saber abans de començar a escriure. - Idees per a que les publicacions captin l'atenció del teu públic a les xarxes socials. - Estratègies d'escriptura persuasiva per a convertir desconeguts en clients. - Exercicis pràctics per a escriure el teu missatge de venda i distingir-te online |
| Elaboració del model de negoci (4 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - La gestió d'una activitat econòmica: definició del concepte empresa; definició de missió i visió. Anàlisi del model de negoci: treballador autònom dependent versus treballador autònom empresari. Mètode Canvas per a l'elaboració model de negoci. Definició del sector, determinació de l'avantatge competitiu. - Autodiagnosi del propi grau de gestió actual. - Elaboració d'un pla personal de millora. |
| El compte de resultats (2 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - El compte de resultats. Estructura i contingut. - El marge comercial. - Les despeses fixes. - El punt mort. La importància de l'estructura. - Productes i serveis amb diferents marges. - Anàlisi del compte de resultats. Explotació. Atípics. Impacte de la fiscalitat i del cost de finançament |
| El Pla de Tresoreria (4 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - Ingressos i despeses versus cobraments i pagaments. - Tractament de les inversions. - Periodificació de les vendes i planificació dels cobraments. - Periodificació de les despeses i planificació dels pagaments. |

| | |
|--|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> - Moviments de l'IVA. - Necessitats o excedents de tresoreria. - El pla de tresoreria. Elaboració de la planificació de la tresoreria en un full de càlcul - El finançament de les necessitats de tresoreria. |
| L'elaboració de pressupostos i la gestió econòmica (4 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - L'elaboració i la interpretació dels estats financers. - L'elaboració de pressupostos per a clients. - El control econòmic de l'activitat. Quadre de comandament. - Els principals productes financers. |
| Màrqueting digital (4 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - Google Analytics. - Com elaborar un pla de màrqueting digital. - Estratègies web. - La promoció i la publicitat a Internet. |
| La gestió eficaç del temps (4 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - Els principals elements que influeixen en la gestió del temps propi. - Els lladres de temps. - Eines per a la gestió del temps propi. |
| El treball en xarxa (networking) (4 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - Conceptes, bases i indicacions per fer treball en xarxa. - Treball en xarxa entre participants. - El cotreball (coworking): la importància i la utilitat de la cooperació quan es treballa com a autònom. - Gestió de xarxes socials: Linkedin, Facebook, etc. - L'ús de les TIC: el blog, el web, etc. |
| Què ha canviat i que no davant la Covid-19 en termes de comunicació (4 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - Tècniques de comunicació verbal. - Tècniques de comunicació no verbal. - El llenguatge visual. |
| Elaboració d'un currículum per connectar amb el reclutador en temps de pandèmia (4 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - Taller de presentacions curriculars fonamentades en la connexió sobre el cortex del cervell de l'interlocutor, a través de l'storytelling |
| La gestió de la incertesa (2 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - Gestionar la incertesa no l'elimina - Inseguretat i pors - Avaluació dels altres - Claus per a realitzar i gestionar la incertesa |
| Com minimitzar impagats i evitar pèrdues de factures incobrables (2 hores) | <ul style="list-style-type: none"> - Quins són els principals riscos de les operacions comercials i dels pagaments diferits. - Els costos financers de les vendes a crèdit i de la morositat dels clients. - La gestió per reduir el Període Mitjà de Cobraments de les vendes a crèdit. - Les estratègies de riscos i les polítiques de crèdit; què són i com establir-les per evitar impagaments. - Com evitar els impagats atorgant crèdits a clients solvents. - Com establir el crèdit necessari i el límit de crèdit. - El control del crèdit comercial atorgat a clients i el monitoratge dels comptes per cobrar. - Quins són els procediments per minorar els riscos de clients i evitar impagats |

Els assessors podran fer recomanacions sobre les píndoles formatives a realitzar d'acord amb les necessitats dels participants.