

# CURS DE CAPACITACIÓ DIRECTIVA

ASSOCIACIÓ D'EMPRESARIS DE LES COMARQUES DE L'EBRE



# INTRODUCCIÓ

Basant-nos amb la innovadora metodologia Canvas i seguint la teoria d'Alex Osterwalder de com **generar El Teu Model de Negoci**, oferim un programa formatiu adreçat a empresaris i directius de petites i mitjanes empreses, per tal de donar-los eines concretes de gestió, des d'una visió general d'un model de negoci, que els permeti incrementar els seus resultats i millorar el seu posicionament en el mercat des d'una òptica tàctica i estratègica.

1

Ajudar-los a definir el seu Model de Negoci

2

Donar-los eines per identificar les seves capacitats ocultes

3

Ajudar-los a afrontar la fase d'incertesa d'un negoci

4

Transmetre conceptes pràctics d'aplicació immediata

5

Millorar la seva capacitat per interactuar en el mercat real

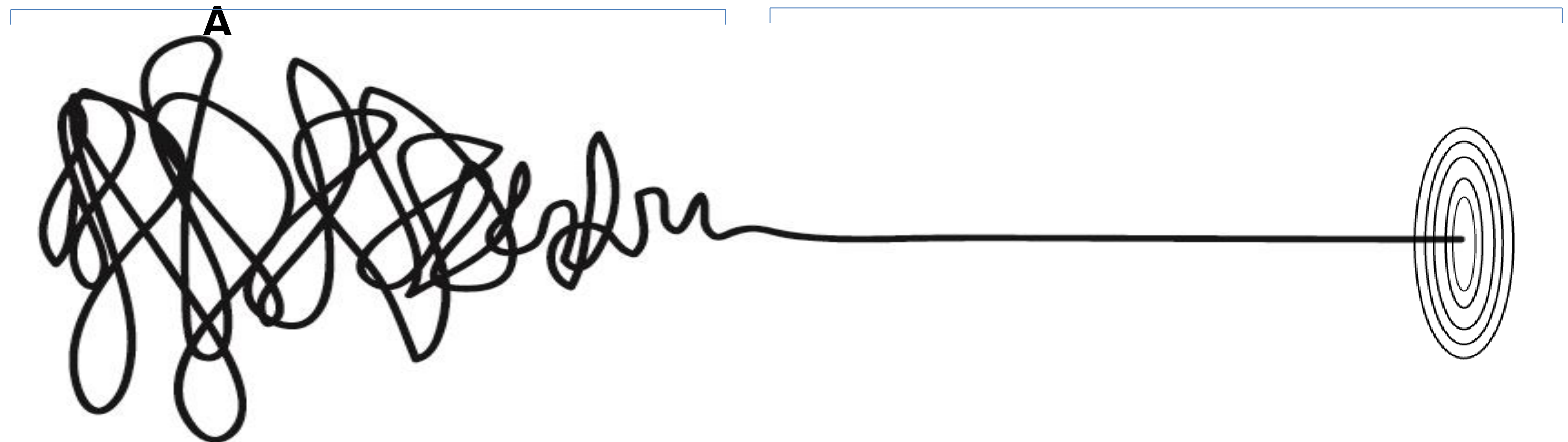
6

Potenciar les seves habilitats i les seves competències

# EL MODEL CANVAS PER EMPRENEDORS: LA NECESSITAT D'ENFOCAR-SE

**INCERTES**

**CLAREDAT / ENFOC**



INVESTIGAR I COMPRENDRE    DISSENY DEL MODEL DE NEGOCI

APLICACIÓ DEL MODEL DE NEGOCI

# #QUATRE BLOCS



## **Infraestructura i Operacions**

Identificar tots aquells aspectes rellevants que en un projecte emprenedor són necessaris per portar la nostra Proposta de Valor als nostres clients potencials.



## **Proposta de Valor**

Definir allò que ens fa diferents i desitjables pels nostres clients. Perquè nosaltres i no els nostres competidors? Quina diferenciació volem tenir al mercat?



## **Màrqueting i Comunicació**

En un mercat amb excés d'oferta la diferenciació i la capacitat d'arribar als clients és clau. Avui el màrqueting s'ha convertit en imprescindible.



## **Pla Financer**

Sense finances no hi ha negoci, controlar avui el Pla Financer per garantir una viabilitat és la obligació de qualsevol emprenedor

# #NOU MÒDULS

Cada bloc incorpora els seus mòduls formatius formats per sessions de 5 hores.

Plantegem un mòdul inicial que pretén posar les bases de la construcció del Model de Negoci mitjançant la metodologia canvas

INFRAESTRUCTURA I OPERACIONS

PROPOSTA DE VALOR

MÀRQUETING I COMUNICACIÓ

PLA FINANCER

1 El Model de Negoci: De la idea al CANVAS

2 El meu Model de Negoci: Tocant de peus a terra

3 Habilitats i competències empresarials

4 Eficàcia i productivitat personal

5 Innovant en la Proposta de Valor

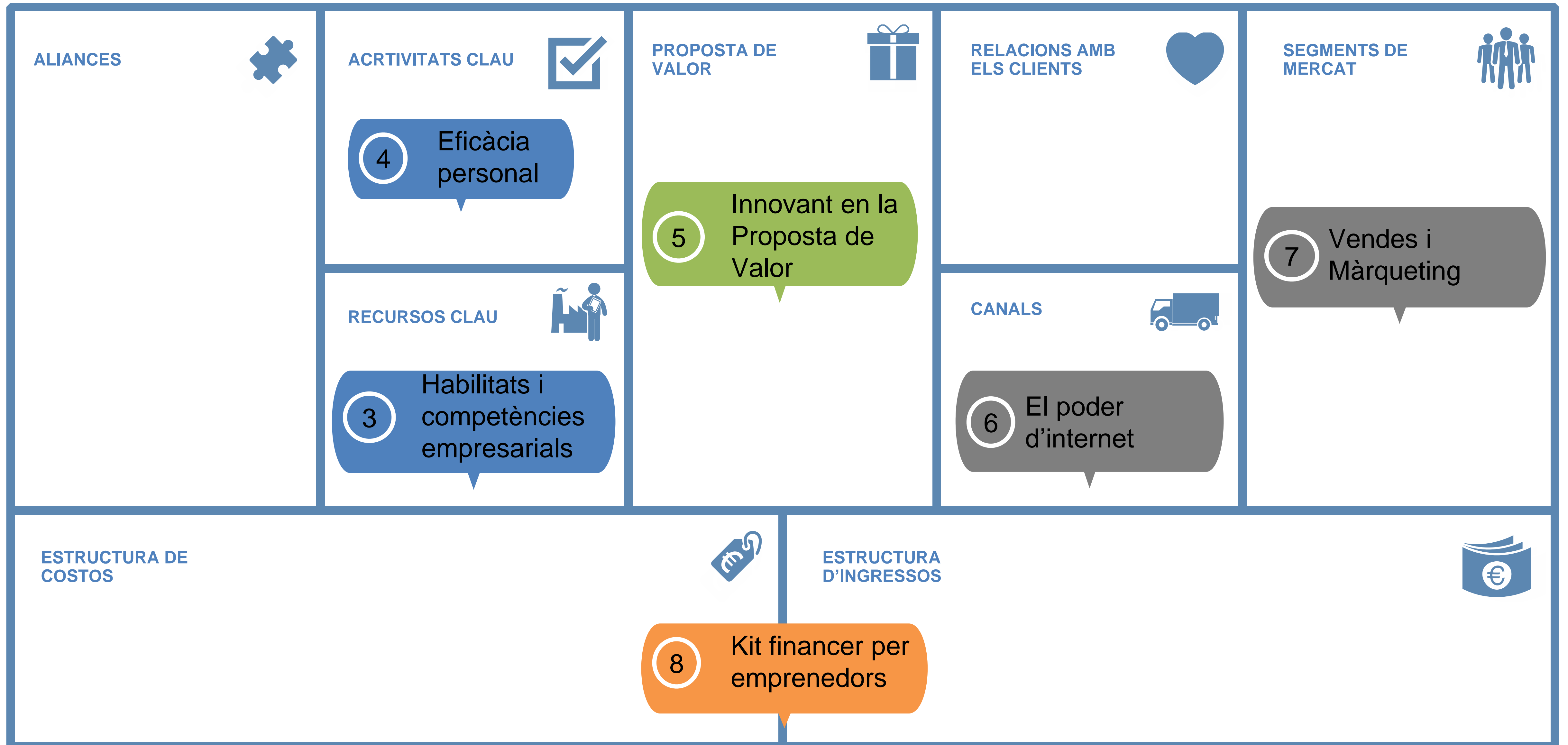
6 Comunicació i comercialització a internet

7 Vendes i Màrqueting

8 Kit financer bàsic

9 El meu Model de Negoci: Construint el meu futur

# NOU MODULS FORMATIUS DINS DEL CANVAS

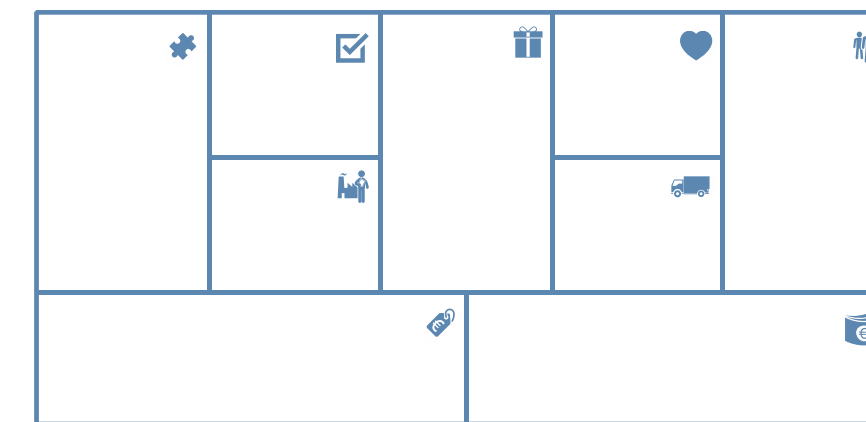


# BUSINESS IDEA

MÒDUL 1

EL MODEL DE  
NEGOCI

## El Model de Negoci CANVAS



- Business model Canvas
- Quins recursos tinc?
- On son els meus clients?
- El Canvas actual
- El Canvas projectat
- Palanques de transformació
- Pla de Negoci: La clau
- Emprenedor: La diferència
- Pivotar i iterar

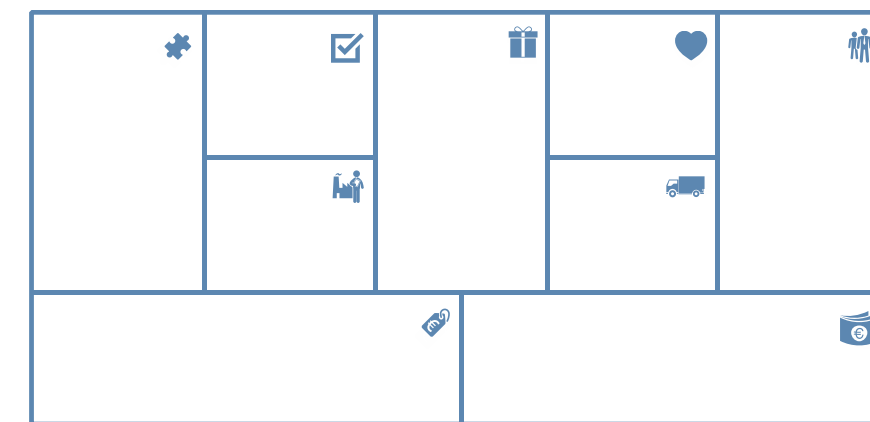
**Propòsit empresarial**

***"El que no és mesurable no es pot dirigir"***

**CAPABILITY LEVEL**



# El meu Model de Negoci CANVAS



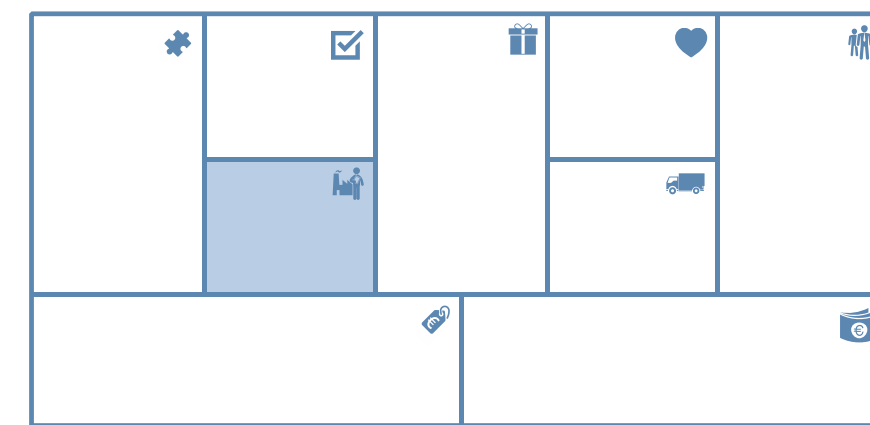
- Coaching grupal
- Iteració
- Pivotar
- El meu Canvas actual
- Les meves fortaleeses
- Quina és la meva PdV
- Quines Palanques de transformació tinc?
- A quins clients serveixo?
- Quins són els meus canals
- Els meus aliats clau

**Propòsit emprearial**

***"El present treballa pel futur"***



# Habilitats i competències empresarials RECURSOS

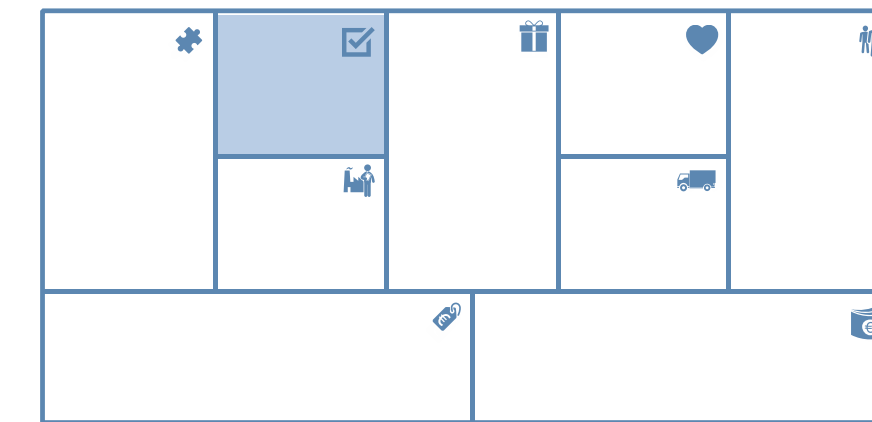


- Liderar, gestionar o administrar?
- Comunicació i negociació
- Motivació i desenvolupament d'equips
- Cohesió i sentit de pertinença
- Assertivitat
- Compromís i voluntat
- Gestió del conflicte
- Valors i creences
- Delegar per créixer

**Identitat professional**

***"La por a perdre ens fa perdre"***

# Eficàcia i productivitat personal ACTIVITATS

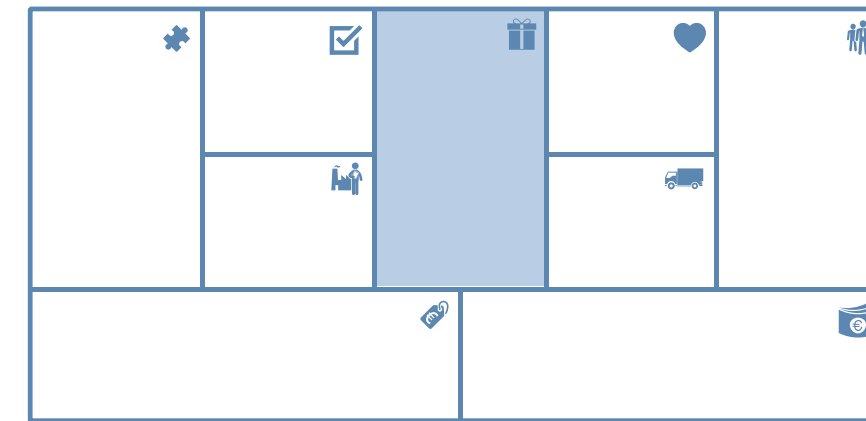


- Productivitat
- Víctima o protagonista?
- Raons i emocions
- Proactivitat/ Reactivitat
- Gestió de projectes
- Gestió de les tasques
- Priorització
- Gestió del temps
- Delegació
- Negociació
- Responsabilitat i compromís

**Propòsit emprenedor**  
***"El futur depen de tu"***

# Innovant en la Proposta de valor

## PROPOSTA DE VALOR



- Els pilars bàsics de la innovació
- La generació d'idees
- La recerca i el desenvolupament
- La protecció del coneixement
- La cooperació
- El suport financer
- La gestió de la tecnologia

**El més essencial**

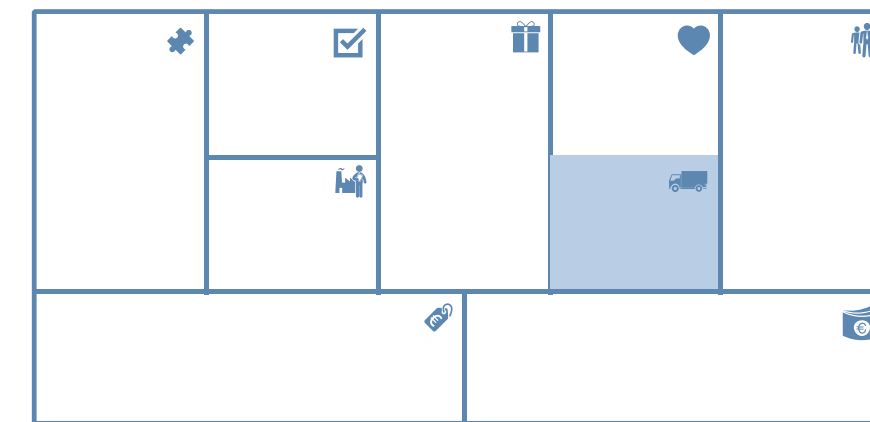
***“Allò que ens fa ser desitjats pels clients”***



Add friend

## Comunicació i comercialització a internet

# CANALS



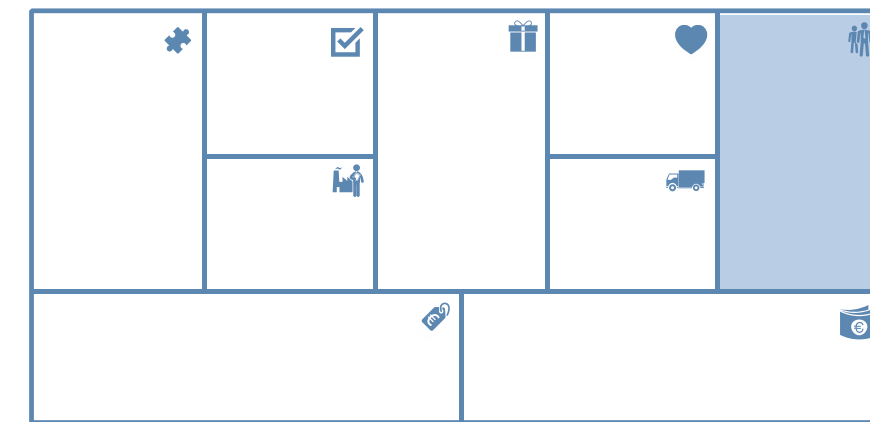
- Comunicació on-line
- Gestió de la reputació
- El rol de les xarxes socials
- Plataformes digitals
- Venda en línia
- Intermediació directa

### Presència a internet

***“Ja no és una qüestió de ser-hi o no ser-hi, és una qüestió de què hi fem”***

# Vendes i Màrqueting

## SEGMENTS



- Comercialització actual
- Estímuls de la venda
- La Neurocomunicació i el neuromàrqueting
- Comercial del s.XXI
- El client del s.XXI
- Aliats o clients?
- Venc o em compren?
- Cultura CRM

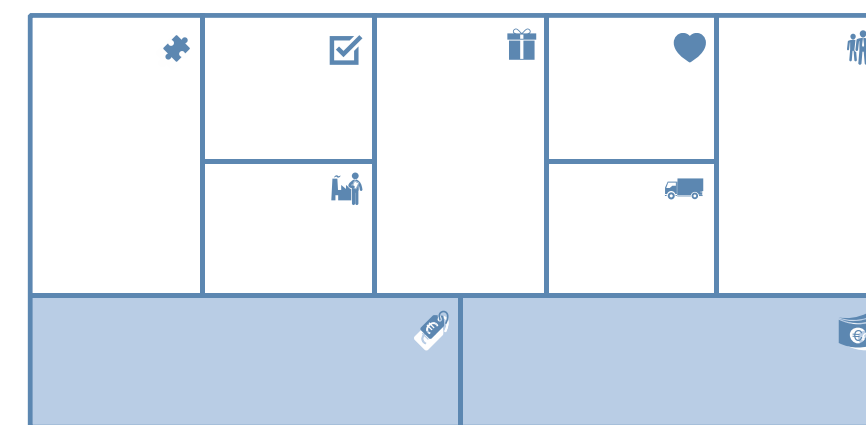
**A qui he de vendre**

***“Avui venem a la ment no a la gent”***

PLA FINANCER

## Kit financer bàsic

# EL PLA FINANCER



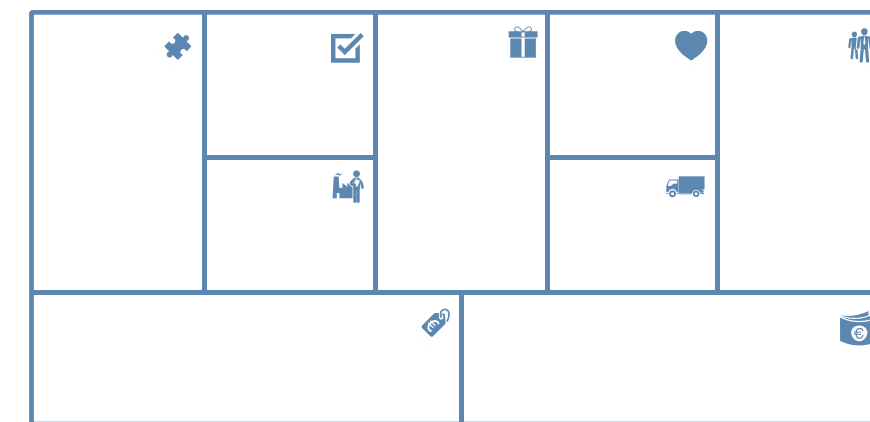
- Planificació econòmica i financera
- Necessitats de recursos
- Variables clau del negoci
- Interpretació dels estats comptables
- Generació de valor
- Resultats econòmics
- Viabilitat a llarg termini
- Pressupost i compte de resultats

**El més essencial**

***“Els diners estan als clients no als bancs”***

# El futur del meu Model de Negoci

## CANVAS



- Què he après de tot plegat?
- Quins nous recursos he de tenir?
- Quins han de ser els meus nous clients?
- Noves Palanques de transformació
- El meu nou Pla de Negoci: La clau
- Què faré a partir d'ara

### Propòsit de futur

***"No és el més fort el que sobreviu, sinó el que millor s'adapta al canvi"***

Good idea!

Més info i inscripcions:  
977440088  
[aecebre@aecebre.org](mailto:aecebre@aecebre.org)