

El que cal saber per emprendre

Programa d'activitats març 2010

Programa d'activitats març 2010

	DILLUNS	DIMARTS	DIMECRES	DIJOUS	DIVENDRES
De l'1 al 5 de març	9.30 a 11.30 h Formes jurídiques i tràmits 2: SL, SA	De la idea al Pla d'Empresa	Introducció a la Comunicació Corporativa	Com es ven? 1 (impartit pel Col·legi d'Agents Comercials)	Com fer un Estudi de Mercat
	12 a 14 h Fiscalitat per a noves empreses 2: L'IVA	On trobar finançament	La Comunicació Corporativa en entorns digitals	Com es ven? 2 (impartit pel Col·legi d'Agents Comercials)	Com incorporar el Disseny a l'Estratègia de la meva empresa
	15.30 a 17.30 h Màrqueting per empreses que comencen	Com fer el pla financer 1 (amb ordinador)	Formes jurídiques i tràmits 1: Empresari Individual i Soc. Civils (impartit per la UGT-CTAC)	Eines per millorar el rendiment i l'efectivitat d'un emprenedor	Aplica la creativitat en la teva idea de negoci
	18 a 20 h Vols muntar una empresa de serveis?	Com fer el pla financer 2 (amb ordinador)	Fiscalitat per a noves empreses 1: Empresari Individual i Soc. Civils (impartit per la UGT-CTAC)	Com t'has de relacionar per aconseguir els teus propòsits?	
Del 8 al 12 de març	9.30 a 11.30 h Formes jurídiques i tràmits 2: SL, SA	Com fer el pla financer 1 (amb ordinador)	Formes jurídiques i tràmits 1: Empresari Individual i Soc. Civils (impartit per la UGT-CTAC)	De la idea al Pla d'Empresa	Fiscalitat per a noves empreses 2: L'IVA
	12 a 14 h Fiscalitat per a noves empreses 3: Impost de societats	Com fer el pla financer 2 (amb ordinador)	Fiscalitat per a noves empreses 1: Empresari Individual i Soc. Civils (impartit per la UGT-CTAC)	On trobar finançament	El règim d'autònoms vs el règim general
	15.30 a 17.30 h	Màrqueting personal	Com es ven? 1 (impartit pel Col·legi d'Agents Comercials)	Com fer un Estudi de Mercat	Com incorporar el Disseny a l'Estratègia de la meva empresa
	18 a 20 h Errors més habituals d'una persona emprenedora (impartit per la SECOT)	Màrqueting per empreses que comencen	Com es ven? 2 (impartit pel Col·legi d'Agents Comercials)	Aplica la creativitat en la teva idea de negoci	
Del 15 al 19 de març	9.30 a 11.30 h El règim d'autònoms vs el règim general	Les Societats Laborals (impartit per la Federació de Societats Laborals de Catalunya)	Formes jurídiques i tràmits 1: Empresari Individual i Soc. Civils (impartit per la UGT-CTAC)	De la idea al Pla d'Empresa	Formes jurídiques i tràmits 2: SL, SA
	12 a 14 h Vols muntar una cooperativa? (impartit per Ara Coop)	Com incorporar el Disseny a l'Estratègia de la meva empresa	Fiscalitat per a noves empreses 1: Empresari Individual i Soc. Civils (impartit per la UGT-CTAC)	On trobar finançament	Fiscalitat per a noves empreses 2: L'IVA
	15.30 a 17.30 h Com fer el pla financer 1 (amb ordinador)	Màrqueting per empreses que comencen	Com fer un Estudi de Mercat	Eines per millorar el rendiment i l'efectivitat d'un emprenedor	Com es ven? 1 (impartit pel Col·legi d'Agents Comercials)
	18 a 20 h Com fer el pla financer 2 (amb ordinador)	Vols muntar una empresa de serveis?	Aplica la creativitat en la teva idea de negoci	Com t'has de relacionar per aconseguir els teus propòsits?	Com es ven? 2 (impartit pel Col·legi d'Agents Comercials)
Del 22 al 26 de març	9.30 a 11.30 h El règim d'autònoms vs el règim general	De la idea al Pla d'Empresa	Formes jurídiques i tràmits 1: Empresari Individual i Soc. Civils (impartit per la UGT-CTAC)	Com fer el pla financer 1 (amb ordinador)	Formes jurídiques i tràmits 2: SL, SA
	12 a 14 h Com fer un Estudi de Mercat	On trobar finançament	Fiscalitat per a noves empreses 1: Empresari Individual i Soc. Civils (impartit per la UGT-CTAC)	Com fer el pla financer 2 (amb ordinador)	Fiscalitat per a noves empreses 3: Impost de Societats
	15.30 a 17.30 h Introducció a la Comunicació Corporativa	Màrqueting personal	Eines per millorar el rendiment i l'efectivitat d'un emprenedor	Aprèn a planificar: la clau de l'èxit	Com es ven? 1 (impartit pel Col·legi d'Agents Comercials)
	18 a 20 h La Comunicació Corporativa en entorns digitals	Vols muntar una empresa de serveis?	Com t'has de relacionar per aconseguir els teus propòsits?	Com cal atendre a un client?	Com es ven? 2 (impartit pel Col·legi d'Agents Comercials)

És imprescindible lliurar fotocòpia del DNI, NIE o passaport per a poder assistir als seminaris.

Aquestes càpsules estan dissenyades per a treballar les habilitats emprenedores

De la idea al Pla d'Empresa

Conèix el perquè i el com d'un Pla d'Empresa: creativitat, el triangle de l'emprenedor, casos i exercicis pràctics. El Pla d'Empresa On-line.

Fiscalitat per a noves empreses 1: Empresari Individual i Soc. Civils (Impartit per la UGT-CTAC)

Descobreix el funcionament dels impostos relacionats amb aquestes dues formes jurídiques (IRPF, IVA). Casos pràctics.

Fiscalitat per a noves empreses 2: LIVA

Aprèn a gestionar l'IVA i coneix-ne els diferents règims: general, simplificat i el recàrrec d'equivalència. Casos pràctics.

Formes jurídiques i tràmits 1: Empresari Individual i Societats Civils (Impartit per la UGT-CTAC)

Conèix les característiques de les formes jurídiques d'Empresari Individual i Societat Civil i els tràmits necessaris per constituir-les. Avantatges i inconvenients de cadascuna.

Formes jurídiques i tràmits 2: SL, SA

Coneix les característiques de les formes jurídiques de les societats mercantils més "clàssiques" i els tràmits necessaris per constituir-les. Avantatges i inconvenients de cadascuna.

Fiscalitat per a noves empreses 3: L'impost de Societats

Coneix en detall i domina el funcionament de l'impost de beneficis per a societats mercantils. Casos pràctics.

Vols instal·lar-te a Barcelona?

Recomanacions i variables a tenir en compte pel que fa a la localització, contractes de lloguer, fiances, tramitació de llicències, etc.

Vols crear una empresa de serveis?

Coneix les particularitats de les empreses de serveis: la relació amb el client, la fixació del preu, l'estratègia comercial. De la venda de serveis a la venda de solucions.

Màrqueting per a empreses que comencen

Coneix els factors clau a tenir en compte per desenvolupar l'apartat de màrqueting del Pla d'Empresa.

Com fer un Estudi de Mercat

En aquesta sessió podràs conèixer les darreres metodologies per a la realització d'un Estudi de Mercat.

Com es ven 1

En aquesta sessió adquiriràs les nocions bàsiques per vendre. Impartit pel Col·legi d'Agents Comercials.

Com es ven 2

En aquesta sessió profunditzaràs en els conceptes i tècniques del procés de venda d'un producte o servei. Impartit pel Col·legi d'Agents Comercials.

Vols muntar una cooperativa?

Aprèn a constituir i gestionar la teva cooperativa. Els avantatges del cooperativisme i els ajuts existents en aquesta forma jurídica. A càrrec d'Ara Coop.

Vols muntar una societat laboral?

La Federació de Societats Laborals ens explicarà tot allò que hem de saber abans de decidir-nos a muntar una societat laboral. Ajuts existents en aquesta forma jurídica.

Com incorporar el Disseny a l'Estratègia de la meva empresa

Descobreix com el disseny et pot ajudar des del començament del teu projecte i aprèn a gestionar-lo amb èxit.

Com fer el pla financer 1

Coneix els diferents instruments necessaris per realitzar un pla econòmic-financer: El pla d'inversions i finançament inicial, el compte de resultats provisional i el pla de tresoreria. El punt d'equilibri i algunes ràtios.

Com fer el pla financer 2

En aquesta sessió podràs aprofundir en el coneixement del pla econòmic financer i en la utilització de l'Excel associat al Pla d'Empresa On Line.

Erroros més habituals d'una persona emprenedora (impartit per la SECOT)

Coneix de la mà de l'experiència de SECOT quines són les errades més habituals en les persones emprenedores.

On trobar finançament comunicació corporativa

A través d'aquesta sessió la persona emprenedora coneixerà els diferents instruments financers i els ajuts específics per a la creació d'empreses.

La comunicació corporativa en entorns digitals

L'emprenedor profunditzarà sobre la comunicació en entorns 2.0.

Càpsules d'habilitats emprenedores

Com t'has de relacionar per aconseguir els teus propòsits?

L'habilitat de comunicar i relacionar-se són fonamentals per influir sobre les persones, millorar la gestió del teu equip o la relació amb els teus col·laboradors.

Com cal atendre un client?

En el context actual el procés d'atenció al client ha d'orientar-se a l'obtenció de l'excel·lència, tant en el seu plantejament com en l'execució.

Aprèn a planificar: La clau de l'èxit

Tot esforç adreçat a una bona planificació "personal-professional" sempre resultarà rendible. Surt amb avantatge davant negociacions, entrevistes, tracte amb els proveïdors...

Introducció a la comunicació corporativa

L'emprenedor coneixerà el que cal tenir en compte per plantejar un pla de comunicació.

El règim d'autònoms vs el règim general

L'enquadrament al règim de la Seguretat Social depèn de força factors. Coneix els dos règims més importants. L'Estatut del Treballador Autònom.

El màrqueting personal

Aprèn a desenvolupar un pla de marketing personal d'acord amb la teva idea de negoci: des de les fórmules per millorar la teva pròpia imatge fins a la manera de promocionar-te millor tu mateix.

Eines per millorar el rendiment i l'efectivitat d'un emprenedor

Coneix les eines bàsiques per a ser més eficients i eficaços. Des de la gestió del temps a l'anàlisi cost-benefici.

Aplica la creativitat a la teva idea de negoci

Estàs en el moment clau del teu negoci. Aprèn a trencar barreres i hàbits que t'impedeixen accedir a noves i millor idees.

Resolució de conflictes

Domina l'art de decidir i de resoldre situacions conflictives. Coneix tot allò que et pot ajudar per tal de prevenir i resoldre possibles conflictes.

Centre per a la Iniciativa Emprenedora Glòries

Llacuna, 162 - 164
08018 Barcelona
+34 901 551 155
emprenedors@barcelonactiva.cat
www.barcelonanetactiva.com

Horari
De dilluns a dijous de 9 a 18.30 h
Divendres de 9 a 15 h

Accés
Metro L1 Glòries i Clot / L2 Clot
Bus 7 / B21 / 56 / 60 / 92 / 192
Rodalies R1 i R2 Clot
Tramvia T4 Ca l'Aranyó
Bicing Glòries



Aquesta acció ha estat subvencionada pel programa Projectes Innovadors d'acord amb l'Ordre TRE/337/2008 i cofinançada pel Fons Social Europeu, amb el patrocini del Servei d'Ocupació de Catalunya.



Lo que se necesita saber para emprender

Programa de actividades marzo 2010

Programa de actividades marzo 2010

	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	
Del 1 al 5 de marzo	9.30 a 11.30 h	Formas jurídicas y trámites 2: SL, SA	De la idea al Plan de Empresa	Introducción a la Comunicación Corporativa	¿Cómo se vende? 1 (impartido por el Colegio de Agentes Comerciales)	Cómo hacer un Estudio de Mercado
	12 a 14 h	Fiscalidad para nuevas empresas 2: EL IVA	Dónde encontrar financiación	La Comunicación Corporativa en entornos digitales	¿Cómo se vende? 2 (impartido por el Colegio de Agentes Comerciales)	Cómo incorporar el Diseño en la Estrategia de mi empresa
	15.30 a 17.30 h	Marketing para empresas que empiezan	Cómo hacer el plan financiero 1 (con ordenador)	Formas jurídicas y trámites 1: Empresario Individual y Soc. Civiles (impartido por UGT-CTAC)	Herramientas para mejorar el rendimiento y la efectividad de un emprendedor	Aplica la creatividad a tu idea de negocio
	18 a 20 h	¿Quieres crear una empresa de servicios?	Cómo hacer el plan financiero 2 (con ordenador)	Fiscalidad para nuevas empresas 1: Empresario Individual y Soc. Civiles (impartido por UGT-CTAC)	¿Cómo tienes que relacionarte para conseguir tus propósitos?	
Del 8 al 12 de marzo	9.30 a 11.30 h	Formas jurídicas y trámites 2: SL, SA	Cómo hacer el plan financiero 1 (con ordenador)	Formas jurídicas y trámites 1: Empresario Individual y Soc. Civiles (impartido por UGT-CTAC)	De la idea al Plan de Empresa	Fiscalidad para nuevas empresas 2: El IVA
	12 a 14 h	Fiscalidad para nuevas empresas 3: Impuesto de Sociedades	Cómo hacer el plan financiero 2 (con ordenador)	Fiscalidad para nuevas empresas 1: Empresario Individual y Soc. Civiles (impartido por UGT-CTAC)	Dónde encontrar financiación	El régimen de autónomos vs al régimen general
	15.30 a 17.30 h		Marketing personal	¿Cómo se vende? 1 (impartido por el Colegio de Agentes Comerciales)	Cómo hacer un Estudio de Mercado	Cómo incorporar el Diseño en la Estrategia de mi empresa
	18 a 20 h	Errores más habituales de una persona emprendedora (impartido por SECOT)	Marketing para empresas que empiezan	¿Cómo se vende? 2 (impartido por el Colegio de Agentes Comerciales)	Aplica la creatividad a tu idea de negocio	
Del 15 al 19 de marzo	9.30 a 11.30 h	El régimen de autónomos vs al régimen general	Las Sociedades Laborales (impartido por la Federació de Societats Laborals de Catalunya)	Formas jurídicas y trámites 1: Empresario Individual y Soc. Civiles (impartido por UGT-CTAC)	De la idea al Plan de Empresa	Formas jurídicas y trámites 2: SL, SA
	12 a 14 h	¿Quieres montar una cooperativa? (impartido por Ara Coop)	Cómo incorporar el Diseño en la Estrategia de mi empresa	Fiscalidad para nuevas empresas 1: Empresario Individual y Soc. Civiles (impartido por UGT-CTAC)	Dónde encontrar financiación	Fiscalidad para nuevas empresas 2: El IVA
	15.30 a 17.30 h	Cómo hacer el plan financiero 1 (con ordenador)	Marketing para empresas que empiezan	Cómo hacer un Estudio de Mercado	Herramientas para mejorar el rendimiento y la efectividad de un emprendedor	¿Cómo se vende? 1 (impartido por el Colegio de Agentes Comerciales)
	18 a 20 h	Cómo hacer el plan financiero 2 (con ordenador)	¿Quieres crear una empresa de servicios?	Aplica la creatividad a tu idea de negocio	¿Cómo tienes que relacionarte para conseguir tus propósitos?	¿Cómo se vende? 2 (impartido por el Colegio de Agentes Comerciales)
Del 22 al 26 de marzo	9.30 a 11.30 h	El régimen de autónomos vs al régimen general	De la idea al Plan de Empresa	Formas jurídicas y trámites 1: Empresario Individual y Soc. Civiles (impartido por UGT-CTAC)	Cómo hacer el plan financiero 1 (con ordenador)	Formas jurídicas y trámites 2: SL, SA
	12 a 14 h	Cómo hacer un Estudio de Mercado	Dónde encontrar financiación	Fiscalidad para nuevas empresas 1: Empresario Individual y Soc. Civiles (impartido por UGT-CTAC)	Cómo hacer el plan financiero 2 (con ordenador)	Fiscalidad para nuevas empresas 3: Impuesto de Sociedades
	15.30 a 17.30 h	Introducción a la Comunicación Corporativa	Marketing personal	Herramientas para mejorar el rendimiento y la efectividad de un emprendedor	Aprende a planificar: La clave del éxito	¿Cómo se vende? 1 (impartido por el Colegio de Agentes Comerciales)
	18 a 20 h	La Comunicación Corporativa en entornos digitales	¿Quieres crear una empresa de servicios?	¿Cómo tienes que relacionarte para conseguir tus propósitos?	¿Cómo hay que atender a un cliente?	¿Cómo se vende? 2 (impartido por el Colegio de Agentes Comerciales)

Es imprescindible entregar fotocopia del DNI, NIE o pasaporte para poder asistir a los seminarios.

Estas cápsulas están diseñadas para trabajar las habilidades emprendedoras

De la idea al Plan de Empresa

Conoce el porqué y el cómo de un Plan de Empresa: creatividad, el triángulo del emprendedor, casos y ejercicios prácticos. El Plan de Empresa en Línea.

Fiscalidad para nuevas empresas 1: Empresario Individual y Soc. Civiles (Impartido por la UGT-CTAC)

Descubre el funcionamiento de los impuestos relacionados con estas dos formas jurídicas (IRPF, IVA). Casos prácticos.

Fiscalidad para nuevas empresas 2: El IVA

Aprende a gestionar el IVA y conoce sus diferentes regímenes: general, simplificado y el recargo de equivalencia. Casos prácticos.

Formas jurídicas y trámites 1: Empresario Individual y Soc. Civiles (Impartido por UGT-CTAC)

Conoce las características de las formas jurídicas de Empresario Individual y Sociedad Civil y los trámites necesarios para constituirlos. Ventajas e inconvenientes de cada una.

Formas jurídicas y trámites 2: SL, SA

Conoce las características de las formas jurídicas de las sociedades mercantiles más "clásicas" y los trámites necesarios para constituirlos. Ventajas e inconvenientes de cada una.

Fiscalidad para nuevas empresas 3: El Impuesto de sociedades.

Conoce los detalles y domina el funcionamiento del impuesto de beneficios para las sociedades mercantiles. Casos prácticos.

¿Quieres instalarte en Barcelona?

Recomendaciones y variables a tener en cuenta sobre la localización, contratos de alquiler, fianzas, tramitación de licencias, etc.

¿Quieres crear una empresa de servicios?

Conoce las particularidades de las empresas de servicios: la relación con el cliente, la fijación del precio, la estrategia comercial. De la venta de servicios a la venta de soluciones.

Marketing para empresas que empiezan

Conoce los factores clave a tener en cuenta para desarrollar el apartado de marketing del Plan de Empresa.

Cómo hacer un Estudio de Mercado

En esta sesión podrás conocer las últimas metodologías para la realización de un Estudio de Mercado.

Cómo se vende 1

En esta sesión adquirirás las nociones básicas para vender. Impartido por el Colegio de Agentes Comerciales.

Cómo se vende 2

En esta sesión profundizarás en los conceptos y técnicas del proceso de venta de un producto o servicio. Impartido por el Colegio de Agentes Comerciales.

¿Quieres montar una cooperativa?

Aprende a constituir y gestionar tu cooperativa. Las ventajas del cooperativismo y las ayudas existentes en esta forma jurídica. A cargo de Ara Coop.

¿Quieres montar una sociedad laboral?

La Federació de Societats Laborals nos explicará todo lo que hay que saber antes de decidimos a montar una sociedad laboral. Ayudas existentes en esta forma jurídica.

Cómo incorporar el Diseño en la Estrategia de mi empresa

Descubre cómo el diseño te puede ayudar desde el inicio de tu proyecto y aprende a gestionarlo con éxito.

Cómo hacer el plan financiero 1

Conoce los diferentes instrumentos necesarios para realizar un plan económico-financiero: El plan de inversiones y financiación inicial, la cuenta de resultados provisional y el plan de tesorería. El punto de equilibrio y algunas ratios.

Cómo hacer el plan financiero 2

En esta sesión podrás profundizar en el conocimiento del plan económico-financiero y en la utilización del Excel asociado al Plan d'Empresa en Línea.

Errores más habituales de una persona emprendedora (impartido por SECOT)

Conoce de la mano de la experiencia de SECOT qué son los errores más habituales en las personas emprendedoras.

Dónde encontrar financiación

A través de esta sesión la persona emprendedora conocerá los diferentes instrumentos financieros y las ayudas específicas para la creación de empresas.

La comunicación corporativa en entornos digitales

El emprendedor profundizará sobre la comunicación en entornos 2.0.

Cápsulas de habilidades emprendedoras

¿Cómo tienes que relacionarte para conseguir tus propósitos?

La habilidad de comunicar y relacionarse son fundamentales para influir sobre las personas, mejorar la gestión de tu equipo o la relación con tus colaboradores.

¿Cómo hay que atender a un cliente?

En el contexto actual el proceso de atención al cliente ha de orientarse a la obtención de la excelencia, tanto en su planteamiento como en la ejecución.

Aprende a planificar: La clave del éxito

Todo esfuerzo dirigido a una buena planificación "personal-profesional" siempre resultará rentable. Parte con ventaja ante negociaciones, entrevistas, trato con los proveedores...

Introducción a la comunicación corporativa

El emprendedor conocerá lo que hay que tener en cuenta para plantear un plan de comunicación.

El régimen de autónomos vs al régimen general

El encuadre en el régimen de la Seguridad Social depende de muchos factores. Conoce los dos regímenes más importantes. El Estatuto del Trabajador Autónomo.

El marketing personal

Aprende a desarrollar un plan de marketing personal de acuerdo con tu idea de negocio: desde las fórmulas para mejorar tu propia imagen hasta la manera de promocionarte mejor tú mismo.

Herramientas para mejorar el rendimiento y la efectividad de un emprendedor

Conoce las herramientas básicas para ser más eficientes y eficaces. Desde la gestión del tiempo al análisis coste-beneficio.

Aplica la creatividad a tu idea de negocio

Estás en el momento clave de tu negocio. Aprende a romper barreras y hábitos que te impiden acceder a nuevas y mejores ideas.

Resolución de conflictos

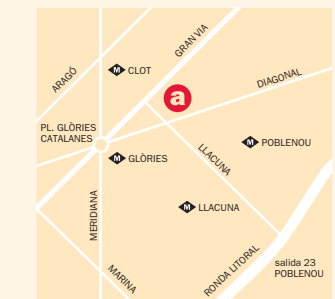
Domina el arte de decidir y de resolver situaciones conflictivas. Conoce todo lo que te puede ayudar a prevenir y resolver posibles conflictos.

Centro para la Iniciativa Emprendedora Glòries

Llacuna, 162 - 164
08018 Barcelona
+34 901 551 155
emprenedors@barcelonactiva.cat
www.barcelonanetactiva.com

Horario
De lunes a jueves de 9 a 18.30 h
Viernes de 9 a 15 h

Acceso
Metro L1 Glòries i Clot / L2 Clot
Bus 7 / B21 / 56 / 60 / 92 / 192
Cercanías R1 y R2 Clot
Tranvía T4 Ca l'Aranyó
Bicing Glòries



Esta acción ha sido subvencionada por el programa Proyectos Innovadores de conformidad con la Orden TRE/337/2008 y cofinanciada por el Fondo Social Europeo, con el patrociniio del Servei d'Ocupació de Catalunya.

