



Ajuntament de Salou

Programa d'Ajut a la Transformació Digital i Tecnològica

FORMACIONS ONLINE

FORMACIONS NOVES TECNOLOGIES *Amb la col·laboració de l'empresa Focalizza*

Grups: 25 persones

1. Com vendre, de manera efectiva, amb Missatgeria Instantània?

Dia de realització: 30 d'abril, de 18.00 a 19.30 hores

Docent: Albert Moreno

Contingut:

- Aprendre a gestionar, de manera professional, una plataforma de comunicació instantània.
- Descobrir les possibilitats dels llistats de difusió per a comunicar-te de manera propera i directa amb la teva clientela.
- Com comunicar ofertes i novetats del negoci per mitjà de Missatgeria Instantània (Facebook Messenger, Telegram i WhatsApp).

2. Com treure partit de WhatsApp Business?

Dia de realització: 5 de maig, de 18.00 a 19.30 hores

Docent: Anna Serrano

Continguts:

- Com vendre efectivament utilitzant WhatsApp Business.
- Aprendre a gestionar amb criteri les distintes funcionalitats addicionals.
- WhatsApp Business en relació a WhatsApp.
- Com integrar WhatsApp Business al teu comerç

3. Com i quan muntar una Videoconferència amb la teva clientela?

***Dia de realització:** 7 de maig, de 18.00 a 19.30 hores*

***Docent:** Anna Serrano i Oriol Cesena*

Continguts:

- Que són les plataformes de Videoconferència.
- Quins son els seus principals beneficis?
- Propostes per crear valor entre la nostra clientela.

4. Com fer venda *on line* en el nostre comerç?

***Dia de realització:** 11 de maig, de 18.00 a 19.30 hores*

***Docent:** Anna Serrano i Albert Moreno*

Continguts:

- Entorns digitals a on vendre els nostres productes (Amazon, Globo,...)
- Com crear espais de venda en el nostre web?
- Què haig de fer per tenir el meu propi e-commerce?

Càpsula 5. Aplicacions mòbils que em poden ser útils en el dia a dia?

***Dia de realització:** 13 de maig, de 18.00 a 19.30 hores*

***Docent:** Albert Moreno*

Continguts:

- Que puc fer amb un codi QR?
- Eines APP per gestionar el negoci des del telèfon.
- Organització, gestió comptes, gestió de projectes
- Gestió clients i comptabilitat

6. Com vendre, de manera efectiva, amb les xarxes socials?

Dia de realització: 15 de maig, de 18.00 a 19.30 hores

Docent: Anna Serrano

Continguts:

- Aprendre a comunicar-me amb el perfil de client m'estic dirigint.
- Crear perfils de negoci atractius.
- Aprendre a fer publicacions atractives.
- Mecanisme per a la venda dins les xarxes socials.

FORMACIONS NOVES TECNOLOGIES *Amb la col·laboració de l'Escola Innova*

Grups: 14 persones

1. Adaptació del model de negoci de proximitat a un model de venda on line, de forma ràpida, fàcil i econòmica

Dia de realització: 29 d'abril, de 15.00 a 16.30 hores

Docent: Marta Paniagua

Continguts:

- Identificació dels recursos propis
- Creació de nous recursos adaptats
- Identificació i creació de noves eines
- Exercicis pràctics

2. Acompanyament en la construcció del WhatsApp Business (I)

Dia de realització: 6 de maig, de 15.00 a 16.30 hores

Docent: Marta Paniagua

Continguts:

- Creació de continguts atractius
- Importació de contactes
- Campanyes de captació i venda
- Exercicis pràctics

3. Gestió de base de dades massives en diferents aplicacions

Dia de realització: 8 de maig, de 15.00 a 16.30 hores

Docent: Marta Paniagua

Continguts:

- Gestió de les bases de dades
- Creació de bases de dades. Importar / exportar
- Exercicis pràctics

4. Aparador on line

Dia de realització: 12 de maig, de 15.00 a 16.30 hores

Docent: Marta Paniagua

Continguts:

- Revisió i construcció de l'estratègia comunicativa
- Com ens hem de mostrar a les xarxes
- Exercicis pràctics

5. Comunicació en línia amb el client

Dia de realització: 14 de maig, de 15.00 a 16.30 hores

Docent: Marta Paniagua

Continguts:

- Comunicació assertiva
- Llenguatge a distància
- Estratègies i protocols de comunicació
- Exercicis pràctics

6. Acompanyament en la construcció del WhatsApp Business (II)

Dia de realització: 18 de maig, de 15.00 a 16.30 hores

Docent: Marta Paniagua

Continguts:

- Creació de continguts atractius

- Importació de contactes
- Campanyes de captació i venda
- Exercicis pràctics

7. Creació d'espais de venda comunitaris i de proximitat (Plataformes de venda on line)

***Dia de realització:** 19 de maig, de 15.00 a 16.30 hores*

***Docent:** Marta Paniagua*

Continguts:

- Identificació de recursos comuns
- Creació de noves xarxes i sinergies
- Creació d'espais de venda comunitaris i de proximitat
- Exercicis pràctics

FORFAIT PER LA POSADA A PUNT DEL TEU NEGOCI POST COVID 19 *Amb la col·laboració de la Cambra de Tarragona*

Grup: 100 persones

1. Webinar: Com orientar el teu negoci davant el COVID-19

***Dia de realització:** 4 de maig, d'11.00 a 12.00 hores*

***Docent:** Carles Mera*

Continguts:

- Què som i què expliquem?
- Chequeig de les xarxes socials
- Adoptar un posicionament de marca per ser recordat

2. Webinar: Crear comunitat amb els clients davant el COVID-19

***Dia de realització:** 5 de maig, d'11.00 a 12.00 hores*

***Docent:** Carles Mera*

Continguts:

- Nous hàbits i demanda després de la crisi sanitària
- Relacions amb els meus proveïdors

- Definir el client objectiu
- Crear contactes amb els clients de valor

3. Webinar: Com diferenciar el teu negoci davant el COVID-19

Dia de realització: 6 de maig, d'11.00 a 12.00 hores

Docent: Carles Mera

Continguts:

- Innovació i diferenciació dels negocis a partir de les demandes del clients

4. Webinar: Noves fórmules de comercialització davant el COVID-19

Dia de realització: 7 de maig, d'11.00 a 12.00 hores

Docent: Carles Mera

Continguts:

- El mercat que coneixíem ha canviat, cal generar nous missatges de venda, millorar la nostra experiència de compra i anar cap a la tematització del negoci.

5. Webinar: Les 5 coses que oblidar per fer front al COVID-19

Dia de realització: 8 de maig, d'11.00 a 12.00 hores

Docent: Carles Mera

Continguts:

- Recapitulació dels temes tractats
- Exposició de les experiències treballades
- Com preparar una llista de mesures i accions a portar a terme

Interacció dels participants

Les sessions de webinar consten de tres àmbits de treball:

- a) Sessió streaming: connexió videoconferència, xat de preguntes i dubtes (1 hora aprox).
- b) Treball individual: Proposta de treball setmanal durant la sessió streaming. Cada participant fa una proposta individual amb aplicació pràctica al tema plantejat.

- c) Compartir: els participants poden penjar a un xat les seves propostes respecte el tema plantejat per resoldre, i comentar-les, i interactuar entre ells amb comentaris dels tutors.

Condicions tècniques de participació:

Aquest webinar és gratuït. La sessió se celebrarà on line a través de la plataforma Zoom. Zoom és una plataforma gratuïta, però cal tenir-la instal·lada prèviament. Una vegada feta la inscripció, el dia abans el comerciant/a rebrà un mail amb l'enllaç per poder-se connectar.

Tenir whatsapp per interactuar.

Conferenciant de les Webinar:

Carles Mera: @Carlesmera Tècnic en Màrqueting i vendes. Formador i conferenciant especialista en e-commerce, e-business i e-consultoria, especialitzat en el sector retail.

CALENDARI DE LES FORMACIONS

Mes	Di/Lu.	Dm/Ma.	Dx/Mi.	Dj/Ju.	Dv/Vi.	Ds/Sá.	Dg/Do.
Abr. 2020	20	21	22	23	24	25	26
	27	28	29 Adaptació del model de negoci de proximitat a un model de venda on line, de forma ràpida, fàcil i econòmica (15 a 16.30)	30 Com vendre, de manera efectiva, amb missatgeria instantània (18 – 19.30)	1 FESTIU	2	3
Maig 2020	4 FORFAIT PER REMUNTAR EL TEU NEGOCI AMB EL COVID-19: Webinar: Com orientar el teu negoci davant el COVID-19 (11 – 12 h)	5 W FORFAIT PER REMUNTAR EL TEU NEGOCI AMB EL COVID-19: Webinar: Crear comunitat amb els clients davant el COVID-19 (11 – 12 h)	6 FORFAIT PER REMUNTAR EL TEU NEGOCI AMB EL COVID-19: Webinar: Com diferenciar el teu negoci davant el COVID-19 (11 – 12 h)	7 FORFAIT PER REMUNTAR EL TEU NEGOCI AMB EL COVID-19: Webinar: Noves fórmules de comercialització davant el COVID-19 (11 – 12 h)	8 FORFAIT PER REMUNTAR EL TEU NEGOCI AMB EL COVID-19: Webinar: Les 5 coses que cal oblidar per fer front al COVID-19 (11 – 12 h)	9	10
		Com treure partit de WhatsApp Business (18 – 19.30)	Acompanyament en la construcció del WhatsApp Business (I) (15 a 16.30)	Com i quan muntar una Videoconferència amb la teva clientela (18 – 19.30)	Gestió de base de dades massives en diferents aplicacions (15 a 16.30)		
	11 Com fer venda on line en el nostre comerç (18 – 19.30)	12 Aparador on line (15 a 16.30)	13 Aplicacions mòbils que ens poden ser útils en el dia a dia (18 – 19.30)	14 Comunicació en línia amb el client (15 a 16.30)	15 Com vendre, de manera efectiva, amb les xarxes socials (18 – 19.30)	16	17
	18 Acompanyament en la construcció del WhatsApp Business (II) (15 a 16.30)	19 Creació d'espais de venda comunitaris i de proximitat (Plataformes de venda on line) (15 a 16.30)	20	21	22	23	24
	25	26	27	28	29	30	31

- Formacions amb l'empresa Focalizza
- Formacions amb l'Escola Innova
- Formacions amb la Cambra de Tarragona