

CONTINGUTS DELS CURSOS DEL PLA DE FORMACIÓ CEA 2011-2012 dirigida a empresaris, directius i càrrecs intermedis

1. Com millorar les meves competències directives

Competències directives a desenvolupar

- " Intel·ligència emocional.
- " Incrementar la capacitat d'autogestió en entorns conflictius.
- " Comunicació i capacitat de persuasió.
- " Comprensió del propi estil negociador.
- " Capacitat de gestió del canvi i resistència a l'estrès.

Esquema de treball

- " L'autogestió. Hàbits i Auto motivació.
- " Gestió del temps: tècniques d'optimització del temps.
- " Gestió de crisis: tècniques per evitar, reduir o resoldre crisis.
- " Tècniques de negociació i mediació.
- " Direcció d'equips de persones. Alt rendiment.
- " Produir i cuidar la capacitat de produir.
- " Com incorporar i desenvolupar noves competències.

2. Implantació de l'Estratègia: Com executar el pla estratègic

Estratègia

Context estratègic

- " Formulació de l'Estratègia. Elements guia
- " Planificació estratègica. Anàlisi de riscos
- " Innovació estratègica. Noves tècniques
- " Exemples i cas pràctic

Pla director de l'Estratègia

- " Com es defineix
- " Com s'executa
- " Com s'avalua
- " Exemples i cas pràctic

Tàctica

- " Alienació i harmonització
- " Cadena de valor
- " Arquitectures empresarials
- " Organització basada en processos
- " Exemples i cas pràctic

Implantar l'Estratègia

- " De l'estratègia a l'operativa
- " Models organitzatius per a la implantació
- " Exemples i cas pràctic

Pilotant l'Estratègia

- " Balance ScoreCard (quadre de comandament integral)
- " Exemples i cas pràctic

3. Digital Business

A la segona meitat del segle XX i principis del present hem assistit als majors canvis tecnològics i socials des de l'inici de la història de la humanitat. S'han produït avanços espectaculars en totes les disciplines científiques i humanes. A la vessant econòmica i empresarial aquests canvis han introduït nous paradigmes que han derivat en nous models de negoci i noves formes d'administrar i gestionar les organitzacions. Estem evolucionant des d'una economia analògica cap a una digital.

Una evolució que ha portat profunds canvis a la majoria dels sectors econòmics. Noves empreses amb noves cultures empresarials s'han fet amb el lideratge de sectors anteriorment dominats per empreses centenàries. Canvi constant, incertesa, velocitat són algunes de les característiques que defineixen el nostre entorn competitiu. Ens hem d'adaptar per sobreviure.

Aquest seminari està dissenyat amb l'objectiu final introduir a empresaris i directius als entorns del negoci digitals. Es concentren els coneixements i habilitats necessaris per poder treballar en aquest entorn i saber com poder aplicar-los als nostres negocis. Sempre des d'una perspectiva molt pragmàtica i amb exemples reals.

L'Economia Digital

- " Nous paradigmes econòmics.
- " Principals canvis tecnològics.
- " Societat digital i del coneixement.

Model de negoci: E-commerce

- " Cadena de valor digital.
- Aspectes claus d'un bon e-commerce.
- Casos d'èxit: Privalia, Amazon.

Model de negoci: Mobile

- " El ecosistema de les aplicacions mòbils.
- " Rendibilitat de les aplicacions: pagament, subscripció, *freemium*.
- " Casos d'èxit: *Apple App Store*.

Model de negoci: Publicitat

- Creació i gestió d'audiències
- Gestió de continguts.
- Formats publicitaris: objectius i models de pagament.
- *User Generated Content* i Continguts Sindicats.
- Casos d'èxit: *Weblogs, Demand Media*.

E-Marketing: Cercadors

- " Estat actual dels cercadors.
- " SEO . Posicionament orgànic
- " SEM . Pagament per *click*
- " *Link Building*
- " Gestió de campanyes - *Google adwords*

E-Marketing: Altres eines

- " *Marketing* d'afiliació.
- " *Email i Permission Marketing*.

- " Marketing de fidelització.

Mètriques

- " *Google Analytics*
- " Anàlisi de tràfic i comportament d'usuari a la nostra web.
- " *Google Optimizer*: Optimitzant conversió i rendibilitat.

Social Media

- " Entendre l'entorn de les xarxes socials.
- " Interrelacions amb la estratègia de comunicació.
- " Twitter, Facebook i LinkedIn

Competències digitals

- " Organització en xarxa.
- " Gestió del coneixement.
- " Entorns col·laboratius.
- " Flexibilitat i adaptabilitat.
- " Lideratge 2.0

Aspectes legals

- " Privacitat i tractament de les dades.
- " Tributació i aspectes fiscals a tenir en compte.
- " Importació i exportació de bens i/o serveis electrònics.

4. Optimització de costos i adaptació del model de negoci

Per superar la situació de recessió moltes empreses hauran de gestionar el seu model de negoci de manera més eficient i reduir costos. Aquest seminari té l'objectiu de aconseguir que els assistents identifiquin mesures per millorar el seu model de negoci i adaptar-lo al nou entorn econòmic i als canvis del mercat, dels clients i de la competència, coneixent les possibilitats de millora de l'eficiència que ofereixen els diferents sistemes de càlcul, gestió i control de costos, i identificar mesures concretes per a la reducció de costos a la seva empresa.

Introducció

Adaptant el model de negoci a les noves situacions

- " Concepte del model de negoci
- " Millorar el model de negoci

Model d'ingressos

Model de Costos. Control i reducció de costos

- " Tècniques basades en el disseny organitzatiu
- " Tècniques basades en els pressupostos
- " Tècniques basades en la gestió de costos
- " Altres mesures

Model Financer

Èxit i fracàs empresarial

- " Factors claus d'èxit de les empreses
- " Causes dels fracassos empresarials

Conclusions