

**EmForma**



Empresa  
Emprenedor  
Formació  
Persona



**CATÀLEG ACCIONS FORMATIVES**  
CONTINGUT I DESCRIPCIÓ DE LES ACCIONS FORMATIVES  
2020

# PROPOSTES FORMATIVES

Codi	Títol proposta formativa	Descripció
A1	Cohesió de equips de treball i treballar en equip	Fomentar el treballar en equip i potenciar la cooperació. Treballar la cohesió grupal i el team Building. Generar un ambient de comunicació fluida entre els participants...
A2	Tècniques de comunicació: parlar en públic	Aprendre a controlar l'estrés a l'hora de parlar en públic. Com estructurar una presentació efectiva. Aprendre a "llegir" la audiència i adequar el missatge.
A3	Lideratge personal : pensar en gran, sentir se millor i transformar la vida laboral	Procurar una base solida a tot el que fem en el nostre dia a dia. Establir prioritats i optimitzar el temps. Transformar tasques rutinàries o incòmodes en un plaer. Maximitzar la nostra creativitat.
A4	Gestió de canvi: com sortir de "l'area de confort" i millorar la nostra productivitat	Entendre el canvi com a part de la dinàmica de millora contínua. Descobrir el propi posicionament davant del canvi. Anticipar resistències legitimar i minimitzar l'impacte. Planificar el procés de canvi.
A5	Habilitats directives: competències del S.XXI per la gestió empresarial	Desenvolupament de les habilitats com directiu i persona, com motivador i creador d'equip i com desenvolupador de persones.
A6	Curs d'habilitats comunicatives professionals i personals	Taller intensiu de parlar en públic, per adquirir habilitats professional per presentar de forma convincent i impactant.
A7	Introducció al màrqueting digital	Eines bàsiques per entendre les decisions de compra del consumidor, l'entorn del màrqueting de l'empresa i la planificació d'una estratègia de màrqueting per a l'elaboració d'accions empresarials.
A8	Implementació i administració de Wordpress (creació de pàgines web)	Eines bàsiques per entendre les decisions de compra del consumidor, l'entorn del màrqueting de l'empresa i la planificació d'una estratègia de màrqueting per a l'elaboració d'accions empresarials.
A9	Introducció al màrqueting	Eines bàsiques per entendre les decisions de compra del consumidor, l'entorn del màrqueting de l'empresa i la planificació d'una estratègia de màrqueting per a l'elaboració d'accions empresarials.
A10	Crea la Web amb Google Suite amb formulari, i fes email Marketing amb Gmail	Amb Google Suite podem fer la nostra pròpia web i actualitzar-la fàcilment des de qualsevol terminal amb internet podent oferir la nostra oferta comercial i empresarial actualitzada per nosaltres mateixos.
A11	30 factors que has de saber perquè Google t'estimi.	Saber el que podem fer i no amb Google, serà important si volem que al final de tot això sigui una bonica història d'amor.
A12	Juguem a 10 Jocs perquè puguem empatitzar i fidelitzar a clients, seguidors i treballadors	Els participants tindran el repte d'incorporar alguns jocs en el seu entorn empresarial creant una estructura gamificada amb normes i regles calcularem un ROI virtual per assegurarà la possible viabilitat del projecte.
A13	Potència la creativitat del teu negoci amb 4 estratègies digitals Gamificades	Crearem 4 estratègies gamificades bàsiques que ens poden ajudar a aconseguir objectius empresarials motivant o modificant conductes dels nostres clients, treballadors o seguidors.
A14	Treballem els 30 factors perquè Google et posi i s'enamori de tu	Analitzarem punt per punt els possibles conflictes que podem tindre en la web i treballarem amb programes que ens ajudaran a resoldre'ls.
A15	Llenguatge i actitud	Parlarem de les claus de la comunicació, de l'actitud proactiva vs la reactiva, dels determinismes, del cercle d'influència i preocupació, de l'assertivitat i aprendrem a dir que no.

Codi	Títol proposta formativa	Descripció
A16	Acceptació del canvi	Parlarem de la nostra posició en front al canvi, de les claus dels canvis, de la resistència al canvi, de la zona de confort (per què i com sortir-hi) i de les etapes de la curva del canvi.
A17	Consecució d'objectius	Aprendrem a identificar quina és l'estratègia de cadascú per aconseguir èxits. Aprendrem a clarificar objectius, a fixar un plà, a identificar la nostra estratègia d'èxit, a augmentar el nivell de confiança i autoestima i a obrir la ment.
A18	Gestió de conflictes	Parlarem del què és un conflicte, que el provoca, claus del conflicte, mapa i territori, sinceritat, respecte, rapport, els 5 tipus de comunicadors segons Virginia Satir i la versió relativa dels conflictes.
A19	Gestió de les emocions bàsiques	Aprendrem a identificar i gestionar les emocions i que cada emoció té una funció.
A20	Creació del producte turístic agrícola: Que vull vendre	Donar eines per a que l'empresari agrícola acabi definint un producte turístic diferenciat que sorgeixi de la seva activitat diària, aportant experiència i coneixement, alhora que es difonen els valors culturals i patrimonials que l'envolten.
A21	Atenció al públic en turisme rural	El principal objectiu d'aquesta proposta formativa és adquirir les estratègies per aprendre a tractar i fidelitzar al públic en establiments de turisme rural.
A22	Visites guiades a les explotacions: noves estratègies comercials	Adquirir les estratègies per aprendre a realitzar visites guiades a les explotacions agrícoles i de transformació agroalimentària per posar en valor tant el sector com el producte i generar confiança en el consumidor.
A23	Comercialització i màrqueting de productes turístics rurals.	Aprendre a comercialitzar i realitzar el pla de màrqueting de productes Turístics rurals. Es pot aplicar a: Oleoturisme, Turisme gastronòmic, Turisme enològic, Turisme micològic, Turisme Ornitològic etc...
A24	Com dissenyar o renovar el model de negoci per una bona gestió d'un establiment turístic?	Aprendre a dissenyar i gestionar models de negoci per a la creació de noves empreses o per a la revisió de negocis que ja estiguin en funcionament, per tal d'identificar noves oportunitats i millorar els resultats de l'empresa.
A25	Customer experience: Claus per dissenyar i millorar l'experiència de client a la teva empresa	Coneixerem metodologies i eines que ajuden , dissenyar i desenvolupar experiències de client en entorns rurals.
A26	4 pasos per elaborar un pla de Màrqueting perfecte	Donar les eines bàsiques als emprenedors i empresaris per dur a terme la seva estratègia comercial, centrant-nos en les variables del màrqueting mix, aquestes són, les estratègies de producte, de preu, de distribució i de comunicació.
A27	¿Com és el meu client?: Com fer un estudi de mercat	Adquirir les metodologies estructurades per elaborar estudis de mercat qualitius i quantitius en una empresa, i saber analitzar i interpretar els resultats.
A28	Gestió de producte: aprendre a diferenciar el que tu vens del que compra el teu client	Donar eines bàsiques als emprenedors i empresaris per dur a terme la seva estratègia. Definir correctament el producte o servei que es comercialitza...
A29	Com fer arribar el meu producte al consumidor: estratègies de logística i distribució	Exposar les diferents alternatives per fer arribar el nostre producte o servei al nostre client. Esplicarem les diferents estratègies de distribució.
A30	Estratègies de comunicació d'èxit per a emprenedors i pimes	Eines bàsiques als emprenedors i empresaris per dur a terme estratègia de comunicació, centrant-nos en les variables del mix de comunicació: la venda personal, la publicitat, la promoció de vendes, les relacions públiques.
A31	Màrqueting 4.0.: con vendre al consumidor de l'era digital	S'estudiaran els elements clau per a la creació d'una estratègia online. S'analitzaran les diferències entre el màrqueting tradicional i l'electrònic i es revisaran les diferents estratègies disponibles dins d'aquest entorn.
A32	Curs de Pricing: com saber el preu que està disposat a pagar el teu client?	Ens centrarem en determinar correctament el preu centrant-nos en conceptes com els costos, el marges i finalment el valor.

Codi	Títol proposta formativa	Descripció
A33	Deu factors a tenir en compte per construir l'empresa	Des d'una perspectiva legal es desenvolupen deu idees que s'hauran de valorar per iniciar un projecte empresarial: figures jurídiques, legals representants, documents com el pressupost, productes bancaris...
A34	A voltes amb la protecció de dades de caràcter personal	Des d'una perspectiva legal s'analitzarà la Llei i el Reglament de Protecció de Dades de Caràcter personal i es treballaran exemples de clàusules per introduir a comandes, contractes, fitxes de clients...
A35	El contracte de transport de mercaderies per carretera	Des d'una perspectiva legal s'analitzarà el contracte de transport de mercaderies per carretera, persones que intervenen, garanties, responsabilitats, terminis d'entrega...
A36	Els 10 errors més plausibles en la gestió comercial d'un petit negoci	Hi ha unes eines magnífiques, quasi màgiques, de cara a la millora comercial i quasi bé ningú les fa servir (error) Acostuma't a elles, posant-les en cada esforç de vendes, i notaràs la diferència.
A37	Els 10 errors més plausibles en la gestió d'un petit negoci	Reflexionarem sobre 10 errors que poden llastrar el nostre negoci i, evidentment, com donar-li la volta per millorar la nostra situació.
A38	La neurociència aplicada a la venda o l'habilitat de millorar les vendes i el client	Et fa descobrir el món del Neuromàrqueting i amb ell aprendre a entendre millor al client i les seves necessitats.
A39	Parla i actua perquè et vulguin	Aprendràs a utilitzar la veu i el teu cos per parlar davant d'un auditori, d'un grup o d'un equip, dirigir-te als demés, presentar en públic, captivar el teu entorn personal i familiar.
A40	Les 5 millors maneres d'actuar en front el client	Quins aspectes creiem que el client valora més dels seus proveïdors? Les reflexions estaran amenitzades amb dinàmiques de grup per extreure-li el millor suc a l'experiència.
A41	Storytelling o com atreure més clients	Què és el "Storytelling"? Els components d'una bona història, Storytelling a la vostra empresa o projecte i Storytelling per a millorar el relat personal i les oportunitats professionals.
A42	LinkedIn, l'eina més potent per un professional	L'objectiu és ensenyar a utilitzar LinkedIn per potenciar i incrementar les possibilitats professionals.
A43	Google my busines; Interactua amb els teus clients potencials amb Google de forma gratuïta	Tenir el control de la ubicació a Google Maps de la nostra empresa i saber utilitzar el Google My Business per connectar amb els nostres potencials clients més fàcilment a través del Buscador de Google i Maps.
A44	Alimenta el teu cervell	Formació per motivar, augmentar el rendiment i millorar el benestar i estat ànim de les persones que treballen i utilitzen com a principal eina el cervell.
A45	Fonaments psicològics del consum: Per què consumim? Una resposta des de la psicologia	El curs té com a objectiu contestar a la pregunta de Per què consumim? Des de la psicologia. Treballarem en el curs les motivacions del comportament humà i com entendre-les ens pot aportar un avantatge competitiu.
A46	Felicitat: La clau per augmentar la productivitat en empreses i administracions	Donar a conèixer les eines bàsiques i pràctiques per potenciar la felicitat a les empreses i organitzacions, generant un entorn adequat i estimulant als seus treballadors perquè aprofitin les eines que els faran més feliços.
A47	Investigació de mercats: Una eina bàsica per millorar la presa de decisions l'empresa	El curs té com a objectiu donar a conèixer les eines bàsiques i pràctiques de la investigació de mercat, per tal d'utilitzar aquesta eina de màrqueting per la millora en la presa de decisions empresarials.
A48	Com fer un pla de màrqueting en temps de crisi	Conèixer les tècniques bàsiques de màrqueting per a que puguin ser aplicats a la seva empresa.
A49	Com fer un estudi de mercat	Aprendrem com desenvolupar un estudi de mercat. Conèixer la opinió dels consumidors sobre un determinat tema resulta essencial per a que la empresa.

Codi	Títol proposta formativa	Descripció
A50	El consumidor actual: canvis, tendències i oportunitats	Donarem metodologia per a facilitar que l'empresa pugui conèixer com és i com es comporta el seu consumidor.
A51	Orientació al client	La gestió de la relació amb els clients és part d'una estratègia de negoci centrada en el client. Per això, per generar valor, és important recollir la major quantitat possible d'informació sobre cada client.
A52	Reputació digital	Es pot entendre la reputació online com el clima d'opinió dels usuaris d'internet al voltant de les marques o persones i és tan important el que apareix com el que no apareix, aprenem a entendre el perquè i com gestionar-ho.
A53	Gestió eficient d'equips	Gestionar equips de treball no és una tasca senzilla, però saber gestionar-los de forma eficient pot resultar encara més complicat si no es coneixen les claus de la nova direcció de persones.
A54	Intel·ligència Emocional i soft skills per al mercat laboral	Aprendre què és la intel·ligència emocional i quin impacte té en la nostra vida a nivell cognitiu, actitudinal i psicològic i identificar el nou enfocament de la intel·ligència per desenvolupar programes d'aplicació en àmbits laborals.
A55	Personal Branding 2.0	Analitzarem el concepte de personal branding i ajudarem a que els alumnes puguin treure profit de les eines d'anàlisi estratègic de màrqueting de cara a potenciar la seva marca personal.
A56	Personal Branding	Analitzarem el concepte de marca i veurem quins avantatges suposa tenir una bona marca.
A57	Potencia el teu lideratge	Aprendrem a entendre el concepte de lideratge. Veurem tots els elements que componen un bon lideratge.
A58	Taller d'entrevista de feines	Conèixer les diferents formes a les que una persona es pot presentar a una empresa, com afrontar l'entrevista de feina, com contestar "killer questions", saber explicar qui som, saber explicar els propis punts forts i dèbils.
A59	Hi havia una vegada el meu negoci... Storytelling per emprenedors	El propòsit del curs és que els participants siguin capaços d'idear, produir i emetre relats memorables sobre els seus productes i serveis, que els seus clients vulguin recordar i compartir.
A60	Escriure bé a internet. Tècniques i eines per a una comunicació digital eficaç	Aproximació al conjunt de tècniques i eines necessàries per a realitzar una comunicació eficaç a internet, que permeti connectar amb el receptor a partir de les possibilitats de la xarxa.
A61	Treball en equip, cohesió d'equip	Dotar d'eines necessàries amb l'objectiu de treballar en equip i gestionar un equip, definir estils de direcció, maximitzar el potencial del grup de treball.
A62	Redacció de Carta de presentació i elaboració Currículum VitaerEDACCI	Oferir eines i recursos per confeccionar un bon currículum i una carta de presentació.
A63	Tècniques de negociació	Aprendre a sortir de situacions d'estancament que és poden produir en una negociació.
A64	Resolució de conflictes	Utilitzar les estratègies adequades per a la gestió de conflictes.
A65	Lideratge d'equips	Conèixer, definir i identificar situacions de lideratge. Liderar equips amb consciència i control d'un mateix. Definir objectius per un grup al qual has de liderar.
A66	Eines per la mediació	Què és la mediació? Procés de mediació. El bon mediador/a.
A67	Habilitats de comunicació	Adquirir l'habilitat i conèixer els sistemes subjectius de comunicació. Entendre el missatge per tots els mitjans de comunicació. Transmetre el missatge de forma correcta i aconseguint la màxima comprensió del receptor.
A68	Com puc pujar la meva empresa al núvol	Explicació de què és el «núvol» o cloud computing, per poder diferenciar entre les diferents opcions que ens ofereix actualment el mercat.
A69	Que pot fer el CRM per la meva empresa	S'explica àmpliament en què consisteix un CRM (Gestió de clients) i les seves aplicacions a l'empresa.

Codi	Títol proposta formativa	Descripció
A70	Blockchain, criptomoneda i economia del Token	Explicació no tècnica de què és el Blockchain. Aplicacions del blockchain: criptomoneda. Més aplicacions del blockchain fora de l'economia: societat, medi ambient... Economia del Token.
A71	Curs de WordPress. Construeix la teva web, blog o botiga online	Entendre el funcionament de WordPress. Adquirir els conceptes fonamentals de WordPress. Adquirir les habilitats per publicar continguts amb WordPress.
A72	Curs bàsic de Marketing Digital	Trobar i adreçar-se al seu públic objectiu (clients potencials) per a donar a conèixer el seu producte o servei amb èxit.
A73	Curs bàsic de Google Analytics i Google Adwords	Gestionar i mesurar amb èxit els resultats de les accions de posicionament SEO i/o SEM.
A74	Curs d'email màrqueting. Crea i gestiona els enviaments massius de la teva empresa	Confeccionar i executar una campanya d'email màrqueting orientada a objectius i assolir-los.
A75	Curs bàsic de Community Manager (Gestió de xarxes)	Crear i gestionar el calendari editorial de publicacions als mitjans socials. Optimitzar el contingut de les publicacions i alinear la comunitat virtual amb els objectius empresarials.
A76	Introducció a l'endomarketing; la manera més econòmica de fer marketing	Xerrada/taller on els assistents descobriran aquest nou concepte, quins beneficis comporta per la seva empresa i com el poden aplicar des del primer dia.
A77	Creació d'equips de treball d'alt rendiment	Xerrada/taller on els assistents aprendran la millor estratègia per crear i gestionar un equip de treball d'alt rendiment. D'aquesta manera podran aconseguir un rendiment molt més alt dels treballadors i les tasques de la seva empresa.
A78	El lideratge del segle XXI	Xerrada/taller on s'abordan les diferents maneres de liderar i podran descobrir els avantatges i desavantatges de cadascuna d'elles per determinar quina és la més adient en funció a la seva empresa.
A79	Productivitat i gestió del temps: fes més del teu dia a dia	Xerrada/taller on els assistents aprendran estratègies que els permetran millorar la gestió del seu temps, tant a nivell personal com professional, i d'aquesta manera els serà més fàcil aconseguir sentir-se satisfets al final del dia.
A80	Detectar i retenir el talent a la teva empresa	Xerrada/taller on els assistents descobriran un nou prisma des del qual detectar el talent i quines estratègies poden seguir per tal de retenir-lo a la seva empresa.
A81	Aprende a realizar un buen estudio de mercado	Parlarem de l'obtenció de la informació, de vigilar el mercat i desenvolupar processos benchmarking per identificar, aprendre i adaptar les estratègies en funció de l'anàlisi realitzada.
A82	Aspectos esenciales para vender con éxito mi proyecto de empresa	En entorns competitiu com els actuals es fa necessari un correcte plantejament personal i professional amb el qual exercir l'activitat comercial, més encara en el cas d'emprenedors que volen vendre el seu projecte i els seus productes.
A83	Claves para crear una página web atractiva	Prendrem posar de manifest les principals característiques i requisits que ha de disposar avui en dia un entorn web.
A84	Cómo sacar el máximo partido a mi web y a mi estrategia online	L'obligació de tot emprenedor d'estar al dia, conèixer aquestes noves tècniques en línia i veure la seva possible aplicació en les estratègies i accions comercials de la seva empresa.
A85	Fundamentos para diseñar una oferta comercial atractiva	La venda de la nostra oferta comercial és la primera venda que hem de realitzar. Per aconseguir-ho, hem de conèixer els elements bàsics que han d'aparèixer en ella i sobretot com aconseguir que no passi desapercebuda.
A86	Autoocupació. Perquè un pla d'empresa	Explicar als emprenedors la importància de fer un Pla d'Empresa abans de prendre les decisions sobre el seu nou negoci, donant pautes inicials i explicant la utilitat i importància de cada un dels seus elements.
A87	Equilibri financer a l'empresa	Donar una visió global de la importància per a les empreses de les decisions financeres, explicant quines conseqüències poden comportar, quines eines poden tenir al seu abast per analitzar la seva situació.

Codi	Títol proposta formativa	Descripció
A88	Estructura de costos de l'empresa	Presentar els tipus de costos i l'estructura de costos d'una empresa. Conèixer la relació i implicació entre els costos dels productes, la importància d'una correcta imputació dels costos d'estructura de l'empresa.
A89	Viabilitat inversions a l'empresa	Explicar la importància de l'anàlisi de la viabilitat de les inversions, tot tenint en compte a l'hora de prendre les decisions de inversió els costos de les fonts de finançament.
A90	Finances per a no financers a l'empresa	Explicar els aspectes fonamentals dels diferents estats financers com fer una interpretació senzilla d'aquests que els permeti fer un seguiment de l'evolució i funcionament dels seus negocis.
A91	El Procés Industrial - Rols de Treball en Equip	S'utilitza la Robòtica com a recurs per treballar habilitats professionals i de dinamització de grups de treball.
A92	Com negociar amb la banca: 10 errors que no hem de cometre	Elements que hem de conèixer a l'hora de buscar finançament i negociar amb la banca, ésser conscients de les eines de que disposa la banca així com els nostres punts forts i punts febles a l'hora de negociar.
A93	Valoració d'empreses. Quant val una empresa?	Per que valorem una empresa? Els mètodes estàtics. Els mètodes dinàmics. Procediments, processos i protocols de compra-venda. Les operacions especials.
A94	Estàs pensant a crear la teva empresa i no saps si la teva idea tindrà acceptació? Aprèn com esbrinar si tindrà clients!	Com utilitzar diferents eines basades en la metodologia LEAN i altres de similars per determinar si un producte innovador tindrà acceptació comercial de forma prèvia al seu llançament al mercat.
A95	Fomentant l'esperit emprenedor entre els joves a les zones rurals	Durant l'activitat es presentarà el concepte d'emprenedoria, les aptituds de la persona emprenedora, el significat del fracàs empresarial i es mostraran alguns exemples de casos d'èxit.
A96	Com dissenyar correctament i aprofitar comercialment un anàlisi DAFO	L'activitat formativa consistirà en la realització d'una activitat pràctica de disseny d'una matriu DAFO, tenint en compte els errors més habituals i com solucionar-los.
A97	Com generar idees de negoci de forma divertida i a partir del nostre dia a dia i l'experiència laboral	Presentar i practicar una metodologia per generar idees de negoci innovadores i avaluar-les de forma ràpida i senzilla.
A98	Com dissenyar la meua estratègia empresarial per aconseguir posicionar-me i créixer amb èxit?	Presentar les metodologies més habituals per plasmar la visió i missió de l'empresa, saber fer una anàlisi de l'entorn i dissenyar les estratègies competitives que permetran assolir la visió, l'aspecte clau del posicionament comercial.
A99	Comunicació persuasiva interpersonal Aprèn a "llegir" les emocions del teu client	Aprendre tècniques útils que ens ajudaran a millorar la comunicació persuasiva (verbal, gestual i escrita) i assolir més fàcilment els nostres objectius comercials.
A100	Storytelling per al teu negoci: Aprèn a construir històries que t'ajudin a vendre	Tècniques molt concretes per tal d'idear, crear i comunicar relats i històries memorables sobre la vostra empresa que els vostres clients sabran entendre, experimentar en primera persona i compartir.
A101	Venda B2B d'empresa a empresa amb LinkedIn Ads	Descobreix quina estratègia rentable pots utilitzar i com utilitzar la plataforma publicitària de LinkedIn per tal d'aconseguir clients B2B d'alt valor per a la teva empresa.
A102	Eines gratuïtes per a realitzar Estudis de Mercat "Low Cost"	Aprendrem a realitzar un estudi de mercat utilitzant una sèrie d'eines gratuïtes que et facilitaran la resposta a aquest tipus de qüestions i inquietuds.
A103	Crea l'app corporativa de la teva empresa per a Android i per a iPhone gratuïtament i sense saber programa	Aprendrem l'eina que ens permetrà crear apps per a Android i per a iPhone de forma gratuïta i sense necessitat de saber programar.

Codi	Títol proposta formativa	Descripció
A104	Els 5 errors que fan que les teves campanyes de publicitat online no siguin rentables	Veurem els 5 grans errors que cometem moltes empreses a l'hora d'invertir en publicitat online en qualsevol plataforma i com evitar cometre'ls.
A105	Com optimitzar la web del teu negoci local o la teva ficha de Google My Bussiness per a sortir en la primera pàgina	Aprendre quines accions per aconseguir-ho i com executar-les, de forma senzilla i sense necessitat de ser informàtic o tenir un perfil tècnic.
A106	Molts/es són els que es passen la vida de conflicte en conflicte i no arriben a cap lloc	Treballarem sobre els conflictes la seva essència i la resolució. A través de l'estratègia (ODA).
A107	Que fer quant l'estrés i la falta de concentració limiten l'eficiència professional	Coneixeres dinàmiques de mindfulness per a viure en atenció plena i concentració.
A108	El propòsit de valor. Clau d'última generació en eficiència a l'empresa	Coneix, experimenta i comparteix, les noves estratègies de "Harvard" per a la teva empresa.
A109	La gamificació aplicada a persones i equips per activar la motivació i l'empoderament d'aquests	Coneix i gestiona les quatre claus per activar equips eficients. Gamificació, motivació, valors i empoderament.
A110	El cicle plus 4x4 per la superació personal i professional	En busca de l'eficiència personal i professional, 16 hores d'experiències, reflexions i aprenentatges per superar-te.
A111	Mapa d'empatia: Posa't a la pell del teu client	Abordarem el repte de formular una proposta de valor innovadora gràcies a l'exercici d'empatitzar amb les necessitats del client / usuari final a través del Mapa de Empatia.
A112	Gestiona equips des del líder que vols ser	Aprendrem les claus per a gestionar equips des d'un lideratge motivador. Repassarem les habilitats necessàries que ha de tenir un líder i com les ha de gestionar per a obtenir bons resultats.
A113	Objectiu Pime Saludable	Desde de les bases de la Psicologia Organitzacional Positiva, impulsarem petits canvis per a conscienciar i convertir a la petita i mitjana empresa en una organització saludable.
A114	Objectiu Pime Saludable	Introducció a la Programació neurolingüística i la seva aplicació en la resolució de conflictes.
A115	Eines per a la gestió del temps	Aprendrem a gestionar el temps de manera efectiva i eficient a través d'eines com els 4 quadrants de Covey i la metodologia Kanban.
A116	La creativitat en l'àmbit professional	S'abordaran els principals elements que donen vida a la creativitat, models i tècniques per a millorar la creativitat i la capacitat de solucionar problemes, i explorar tots els beneficis que aquesta competència ens pot aportar.
A117	Parlar en públic i comunicació	Aprendràs les tècniques de storytelling i de parlar en públic utilitzades pels millors conferenciantes del món per a mantenir al seu públic compromès alhora que entretingut.
A118	El lideratge del futur	S'abordaran els aspectes principals d'aquest nou estil de lideratge i les competències essencials que és necessari desenvolupar per a poder implementar-ho tant en la nostra vida professional com personal.
A119	Comunicació a través de Facebook	Facebook, a banda de la seva vessant lúdica, ofereix diverses eines de comunicació empresarial. L'objectiu del seminari és conèixer quines són i ajudar l'assistent a destriar les que li poden ser útils.
A120	Crea la teva botiga online	Taller dirigit a comerciants o persones emprenedores que vulguin crear la seva botiga online i donar-li un valor afegit al seu negoci /petita empresa.



Codi	Títol proposta formativa	Descripció
A121	Treu profit dels serveis d'edició col·laborativa i els escriptoris virtuals	Domina els serveis que permeten treballar a la xarxa d'una manera eficient, àgil i participativa. Crea documents en línia simultàniament amb altres usuaris, accedeix a la teva informació allà on siguis i comparteix recursos a Internet.
A122	Publicació de continguts digitals: iniciació a Wordpress	Taller pràctic enfocat a desenvolupar un projecte web de tipus professional, sigui un bloc, una pàgina o una botiga, amb programari lliure.
A123	Publicació de continguts digitals: iniciació a Wordpress	Taller que ens ensenyarà les maneres de treure profit per al nostre negoci de les xarxes socials més importants avui dia com Instagram, Facebook, Twitter, LinkedIn...
A124	Com ser un bon líder	Tenir autoritat no significa ser autoritari. Si estàs al capdavant d'un equip, organització o empresa, potencia les teves habilitats de lideratge per afavorir els resultats individuals i col·lectius. Descobreix com ser un líder-coach.
A125	Mindful lifestyle	Descobrirem com incorporar el Mindfulness dins la nostra rutina i catalitzar la pròpia productivitat.
A126	Converteix l'estrès en productivitat	Els assistents podran descobrir una nova perspectiva des d'on entendre l'estrès com un aliat a la seva productivitat. La neurociència de les emocions ens ofereix moltíssima informació.
A127	Treu rendiment als teus talents	Un taller per descobrir on són amagats els teus talents, concretar quins són, i desenvolupar un pla d'acció per potenciar-los i utilitzar-los per assolir els objectius que desitges. És hora d'aportar tot el teu valor i treure'n un benefici.
A128	El que dius sense paraules	Relacions interpersonals i comunicació. Corporalitat. Microexpressions. Feedback. Autoestima. Lideratge.
A129	Newsletter professional i eficaç: eMail Màrqueting	Analitzarem i explicarem la part teòrica i de gestió d'una llista de subscriptor, revisarem 3 plataformes de les més usades: Mailchimp i Mailrelay i Mailster per a WordPress (integrat en la nostra web).
A130	Introducció al PODCASTING : què és i com convertir-te en un podcaster!	Descobrir el món del podcast i el seu potencial (per a l'empresa i l'emprenedor), i també al procés tècnic per a crear el teu propi podcast, distribuir-lo, créixer a nivell d'audiència i monetitzar-lo.
A131	Tests online per captar nous leads	Veurem què és un test online i com ens pot ajudar per a captar nous leads. Explicarem els principals tipus de test online i veurem exemples.
A132	La teva botiga online amb WordPress i WooCommerce	Aprendrem com instal·lar i utilitzar WordPress i WooCommerce des de zero.
A133	Crea i gestiona la teva web corporativa amb WordPress	Tenir un coneixement complet de la base de la plataforma WordPress, del seu gestor del contingut i possibilitats de modularment dotar de noves capacitats i funcions la nostra web.
A134	Emocions, pensaments i creences	La gestió que fem de les emocions, juntament amb la identificació dels nostres pensaments i la influència de les nostres creences, és fonamental per assolir l'èxit en allò que emprenem i en la nostra vida personal i professional.
A135	Mindfulness per a la millora personal i professional	Aquesta formació, de caràcter pràctic i vivencial, pretèn mostrar en què consisteix el Mindfulness i quins són els seus beneficis.
A136	La perspectiva de gènere en l'emprenedoria i les organitzacions	Què és la perspectiva de gènere? Com influeix la qüestió del gènere en l'emprenedoria i les organitzacions? Es el gènere un factor a tenir en compte en les empreses?
A137	Pla d'igualtat a l'empresa	Aprofundirem en tot el relacionat al pla d'igualtat de l'empresa, així com altres mesures per fomentar la igualtat de dones i homes en les organitzacions.
A138	Intel·ligència emocional	Poder utilitzar la intel·ligència emocional en el treball i en la vida. Conèixer quines són les emocions bàsiques. Qüestionar pensaments negatius i distorsionats. Potenciar l'autoconeixement. Gaudir de millors relacions interpersonals.

Codi	Títol proposta formativa	Descripció
A139	Organització personal i gestió eficaç del temps	Descobrir les nostres tendències personals en la pròpia gestió del temps.
A140	Claus per perdre la por i fer un bon discurs	Dominar i treballar la preparació d'un discurs per tal de sentir-se segur i sintonitzar amb el públic.
A141	Treball en equip i delegació	Adquirir eines per gestionar equips. Fer una mirada al propi lideratge. Entrenar competències i habilitats directives per acompanyar, gestionar i aconseguir la motivació d'equips. Flexibilitzar actituds.
A142	Com fer una bona entrevista de feina	Prendre consciència de la manera en que ens enfrontem a les entrevistes de feina i aquelles particularitats que cal tenir en compte.
A143	Com dissenyar estratègies exitoses de comunicació. El Joc de les 3 cadires.	Treballarem en la creació del missatge en els codis Verbal, Paraverbal y NoVerbal i en el coneixements de les diferents tipologies de interlocutors i audiències de cara a poder adaptar-hi el missatge amb moltes més garanties d'èxit.
A144	Parla amb impacte com a una TED Talk. Els 9 secrets.	Conèixer els 9 secrets fonamentals de les TED Talks t'ajudarà a fer presentacions amb un grau de impacte molt elevat i generar una gran influència davant d'un auditori.
A145	Les 4 Tipologies de Converses. Parlant la gent s'entèn.	Treballarem de forma individual i en equips, els diferents estils comunicatius necessaris per tal de poder construir les 4 tipologies de converses, i un cop definides es realitzaran dinàmiques aplicant tècniques de dramatització teatral.
A146	Feedback vs Crítica. Principals diferències i com aprofitar-les.	Coneixerem les diferents tipologies de feedback, així com, els diferents contextes als quals poder aplicar-lo, així com, a adaptar-lo a les expectatives de les persones a les quals poder donar-lo per tal de garantir la seva eficàcia.
A147	Neurolideratge. Intel·ligència Emocional i Estils de Lideratge	Aprendrem com funciona i quines són les parts principals del cervell i del sistema nerviós i com les nostres conductes poden provocar canvis profunds en les persones que volem liderar.
A148	Mindfulness aplicat al dia a dia	La finalitat d'aquest taller es donar eines, tècniques i recursos interns que permetin viure una vida en constant mindfulness.
A149	Carrera professional. I ara què?	Donar pautes per descobrir els talents i les passions de cada persona, per poder endegar i/o continuar la carrera professional i personal.
A150	Gestionar les emocions per afrontar els reptes diaris	Saber identificar les emocions que sentim. Entendre que hi ha darrera les emocions i que ens aporten. Conèixer i practicar com gestionem les emocions que sentim. El nostre comportament davant les emocions.
A151	Què diu el meu contracte laboral?	Amb aquesta formació obtindràs la informació necessària que has de tenir en compte abans de signar un contracte laboral.
A152	Com interpretar i conèixer que diu la meua nòmina	Amb aquesta formació obtindràs la informació necessària que has de tenir en compte en la teua nòmina o en el moment de pactar un salari.
A153	Eines i recursos per a la recerca de feina	Les xarxes socials són a dia d'avui un instrument més per accedir a ofertes de treball per part dels candidats, les xarxes socials s'han consolidat també com un suport fonamental per a la recerca de professionals per part de les empreses.
A154	El currículum d'avorrit res de res	Donarem petits consells o recomanacions per a que puguis dedicar el temps necessari per a la seva elaboració d'un bon currículum.
A155	El què i el com en una entrevista de feina	Et recomanem que preparis bé cada pas, que dominis la situació en tot moment perquè puguis mostrar-te tranquil i segur de tu mateix. T'oferim consells i recomanacions sobre tot el que s'ha de fer i no s'ha de fer.
A156	El correu electrònic i altres serveis de gestió empresarial	Coneix i treu el màxim profit dels principals serveis a través de la xarxa com el correu electrònic, el núvol d'emmagatzematge o els documents en línia de Google i Microsoft.
A157	Gestió de l'estrès	El seminari ens ajudarà a gestionar l'estrès a la feina i a la vida diària mitjançant una sèrie de recursos i estratègies que aportin benestar i qualitat de vida.

Codi	Títol proposta formativa	Descripció
A158	Gestió de persones i equips	Dirigit a professionals amb persones al seu càrrec, aquest seminari pretén desenvolupar i millorar les capacitats de gestió dels participants, l'eficiència i l'eficàcia d'ells mateixos i dels seus equips.
A159	Habilitats comunicatives	En l'entorn laboral actual és vital poder-se comunicar de manera efectiva, tant amb companys com amb clients o proveïdors per propiciar l'eficiència i les relacions saludables.
A160	Taller de resolució de conflictes	La segona part explicaria les tasques diàries a realitzar dins la botiga online un cop ja està en funcionament la web.
A160	Els colors: Eina de gestió personal i d'equips	Amb la tècnica del Model dels Colors identificarem les diferents tendències de personalitat i com afecten el comportament, la comunicació i l'entorn.
A161	Valors i gestió del compromís	Defineix, incorpora i posa en pràctica els valors de la teva organització: Quins són els comportaments i hàbits.
A162	La sort no existeix: La importància de l'actitud en el món professional	La importància de destacar, i generar confiança és clau a l'hora d'accedir al mercat laboral com a l'hora de tirar endavant qualsevol negoci.
A163	Marketing i vendes: Com fer-se un lloc en un mercat saturat i complex	Constitució i posada en marxa de la comercialització d'un producte o servei. Planificació i gestió dels recursos financers que assegurin la rendibilitat econòmica i financera de l'empresa.
A164	Aprèn a enviar e-mails que et generaran vendes	Descobreix com guanyar diners utilitzant l'email marketing..., d'una manera que ignoren la majoria d'especialistes del sector.
A165	Vendre és fàcil si utilitzes les paraules adequades	Si n'estàs fart de Fórmules màgiques per multiplicar x10 les teves vendes, de secrets inescrutables per aconseguir clients des de la platja, i de plantilles que només serveixen a qui te les ven, potser t'interessa aquesta formació.
A166	Dissenya una oferta irresistible pels teus potencials clients.	És igual que disenyis la teva oferta en un PDF, en una pàgina de vendes, o en un fulletó, has de tenir clara la seva estructura, els continguts imprescindibles que hi han d'aparèixer, i lo que no has de fer mai... i quasi tots els negocis fan.
A167	Emprèn treballant el Model de Negoci amb l'SCOPE	Taller pràctic per ajudar a impulsar els projectes emprenedors i les noves empreses.
A168	Accelera el teu projecte emprenedor aplicant «Lean Startup» i «Design Thinking»	Conèixer com aplicar les millors pràctiques del «Lean Startup» i el «Design Thinking», aportant conceptes i sobretot practicant les diferents eines i bones pràctiques.
A169	Innova en el Model de Negoci amb l'SCOPE	El model de negoci "explica" com una empresa es guanya la vida. La tecnologia i els productes no tenen un valor específic, sinó que el seu VALOR el determina el model de negoci.
A170	Innova amb el «Design Thinking». Aprèn practicant!	Aprendran el mètode «Design Thinking» practicant, de manera que un cop acabat el taller seran capaços d'aplicar-ho en el seu dia a dia empresarial per consolidar i fer créixer el seu negoci.
A171	Economia Circular i Nous Models de Negoci	El model de negoci. Del focus a producte i processos, a una visió global de l'empresa.
A172	La millor versió de tu matixa (1): Troba el teu IKIGAI	Què vul ser de gran ? Com puc saber-ho? Vocació, Profesió, Missió i Passió. Què em van explicar els meus amics japonesos sobre com trobar l'IKIGAI?
A173	La millor versió de tu matixa (2): Enfocant	Definir els meus objectius professionals i personals: A què vull dedicar les meves hores a la vida? Temps de feina i temps personal. Fitxa/ Pautes per escriure els nostres objectius. Definint les Activitats d'Alt Rendiment i d'Alta Satisfacció.
A174	Crear els productes i serveis que els clients esperen	Desenvolupament de productes, serveis i models de negoci disruptius que ens generin vendes en el món que ve.
A175	L'art de fer bones preguntes en el món comercial	Caixa d'eines. Llistat de bones preguntes.

Codi	Títol proposta formativa	Descripció
A176	Dissenyant el pla comercial	Creació del Pla Comercial. Indicadors i seguiment del Pla Comercial per part del nostre equip comercial. Eines per aconseguir els objectius comercials.
A177	Creació i desenvolupament d'una botiga online amb woocommerce	La primera part explicaria la creació de la botiga online amb woocommerce. La segona part explicaria les tasques diàries a realitzar dins la botiga online un cop ja està en funcionament la web.
A178	Ja tinc la botiga online creada, I ARA QUE?? - Com fer anar WOOCOMMERCE (el dia a dia)	El dissenyador ja t'ha creat la botiga online AMB WOOCOMMERCE, pero... això no rutlla sol!! Aprendras com moure't per l'eina, on veure les comandes, com saber si estan pagades, com validar-les, etc.
A179	Youtube per autònoms	Tractarem com emprar youtube com a eina de marketing per autònoms i petits empresaris. Analitzarem perquè youtube avui en dia ens pot servir per a millorar en el nostre negoci.
A180	Ja tinc la web, I ARA QUE?? - Com fer anar WORDPRESS (el dia a dia)	Aprenderàs a crear entrades noves. El dia dia per a que la web estigui al dia i al teu gust sense haver de molestar massa al dissenyador.
A181	Complir amb la RGPD a la nostra web	És una proposta per a wordpress però es pot fer general amb conceptes globals. Partint que l'usuari ja té un Wordpress instal.lat, es donen les pautes a seguir per afegir plugins necessaris.
A182	Converteix la teva web amb Wordpress en una botiga i comença a vendre	S'explicarà la base de la implementació de l'ecommerce i com aprofitar-lo. S'instal.la woocommerce i plugins complementaris. Es configuren pluguins que ajudaran a seguir les directrius per un major compliment de la RGPD.
A183	Crea la teva pàgina web fàcilment amb Wordpress	Principis bases i elements a tenir en compte a l'hora d'afrontar la creació de la teva pàgina web.
A184	Ja tinc la meva web amb Wordpress... Què puc fer-hi i com ho mantinc?	Repàs de configuració de WordPress. Instal.lació de plugins i configuració.
A185	Comunicació amb eines de PNL	La PNL és un conjunt d'eines per canviar conductes no desitjades. Aprenem a aplicar aquestes eines en les situacions més importants per cadascú. Un mètode per trobar solucions immediates a qualsevol problema quotidià.
A186	Protecció de dades	Que és la Protecció de Dades. RGPD (Reglament Europeu de Protecció de Dades) i LOPDGDD (Llei Orgànica de Protecció de Dades i Garantia dels Drets Digitals).
A187	Gestió de l'estrés amb mindfulness	Que és Mindfulness? Autoestima, equilibri i benestar. Pràctica de la gestió i reducció de l'estrés per a una millora en la qualitat de vida, professional i personal. Atenció plena. Viure el present.
A188	Com ser un equip d'èxit	Descubrim i aprofitem els coneixements, habilitats i actituds individuals, per sumar com equip i donar un resultat de multiplicació.
A189	Les claus de la felicitat	L'objectiu és que siguis feliç, que millori la teva actitud davant la vida, que consequeixis els teus somnis, guanyis en salut i bon humor, així com aprendre a compartir aquesta felicitat amb els altres.
A190	Visual Thinking: Com vendre idees i resoldre problemes mitjançant imatges i gràfics	En aquest taller posem en pràctica eines i coneixem recursos per comunicar-nos visualment.
A191	Guanya confiança i gaudeix parlant en públic	En aquest taller coneixem eines pràctiques per entendre, integrar i fluir amb les nostres pors i limitacions a l'hora de parlar en públic.
A192	Posa en valor els teus valors	Taller per ajudar a les persones assistents a explorar de forma honesta quins són els seus valors, ordenar-los i explorar el seu significat en profunditat.
A193	Copywriting: Aprèn a escriure textos amb ganxo per a la web i per a xarxes socials	En aquest taller coneixerem eines pràctiques per aprendre a redactar textos amb ganxo, coherents i basants en els vostres valors.

Codi	Títol proposta formativa	Descripció
A194	Presentacions visuals: Com dissenyar presentacions per captivar a les sessions de vendes	Presentem les claus per dissenyar millors presentacions d'empresa, en les que la presentació visual afegeix informació rellevant i referma el discurs parlat.
A195	Neurocomunicació: Comunica les teves idees de manera efectiva	Reflexionarem de com ens comuniquem i que hem de fer per comunicar-nos millor. Coneixerem quines estratègies podem utilitzar per comunicar-nos millor. I, potenciarem els teus recursos comunicatius per assolir els teus objectius.
A196	Networking eficient: L'art de l'elevator pitch	Treballarem el networking a partir de la definició del teu objectiu professional i el teu elevator pitch per elaborar un pla d'acció que et serà útil per dissenyar la teva estratègia laboral.
A197	Gestió positiva dels conflictes	Podrem analitzar l'origen del conflicte, l'evolució del conflicte, les tècniques, les estratègies i els mètodes de transformació i la gestió i solució del conflicte de forma positiva i constructiva.
A198	Lideratge Social, eina per a la transformació organitzacional	T'agradaria augmentar el teu lideratge? El líder aconsegueix el millor de cada persona i ho posa al servei de l'equip per assolir els objectius. Per això, vols identificar quin tipus de lideratge exerceixes?
A199	L'entrevista de feina i l'assessment center	Superar una entrevista de feina i a més conèixer en què consisteix aquest mètode d'avaluació de personal, l'Assesment Center.
A200	Com aplicar la millora continua al meu negoci	Kaizen es un terme japonès que significa millora continua. Consisteix en aplicar canvis en els procediments, per augmentar la qualitat i l'efectivitat. Ajuda a millorar temps, a reduir despeses, a aprofitar al màxim els espais.
A201	Com aportar valor al teu negoci i millorar practicant amb Legos	Identificarem tot allò que no aporta valor als nostres clients, que podem o bé reduir o bé eliminar. En endinsarem en els malbarataments, Tot això ho farem a través de pràctiques amb Legos.
A202	Lean Services 1: conceptes i eines pràctiques.	Explicarem com podem millorar els nivells de resposta, els costos i fiabilitat en organitzacions de serveis. O farem a través de diferents casos d'èxit, com una cafeteria, un supermercat, etc...
A203	Lean Services 2: conceptes i eines pràctiques.	Continuarem aprofundint en aquesta metodologia aplicada als serveis, al turisme, a la recreació i a l'oci.
A204	Què et diu la teva comptabilitat? Com et veuen des de fora?	Donar a conèixer la importància i l'anàlisi de la comptabilitat, el Balanç de Situació i el Compte de Pèrdues i Guanys en temps real, i a partir d'aquí poder prendre decisions.
A205	Anàlisi d'Inversions - Com es calcula la viabilitat d'un projecte?	L'objectiu de la sessió és donar eines per analitzar projectes d'inversió i valorar-ne la seva viabilitat a través d'un cas pràctic.
A206	Els pecats capitals de l'emprenedor	Donar a conèixer quins són els errors i aspectes que poden fer fracassar el nostre projecte, per tal de que emprenedors i empresaris no els cometin en els seus projectes.
A207	Planificació financera per a PIMES i Autònoms - Una eina imprescindible per l'empresa	Donar a conèixer a través d'un cas pràctic la importància de la Planificació Financera a través del Pressupost Anual Mensualitzat i el Pressupost de Tresoreria, per derivar en el Quadre de Comandament.
A208	Com crear i tenir Equips d'alt rendiment	Aquest taller és una pràctica formació on es fusiona el lideratge transformacional amb les eines del coaching per a tenir Equips d'alt rendiment.
A209	Com estar motivat i aconseguir els teus objectius personals i professionals	Amb aquest taller faràs una parada a la teva cursa del teu dia a dia per a descobrir què et desmotiva, per a gestionar-lo i destruir-lo, i com motivar-te de veritat.
A210	Com estar motivat i aconseguir els teus objectius personals i professionals	El Pla d'acció comercial és la columna vertebral de tota empresa per a poder vendre els seus productes/serveis. Així doncs, una eina imprescindible per a poder vendre més, i millor.
A211	Així doncs, una eina imprescindible per a poder vendre més, i millor	Aquest no una formació més, sinó una "transformació" perquè passis de "venedors" a "consultor comercials. Perquè no hagi de tancar vendes, sinó que siguin els clients els que t'acabin comprant.

Codi	Títol proposta formativa	Descripció
A212	Les 4 armes secretes per augmentar les vendes i fidelitzar	Conèixer-se les noves eines de venda i fidelització. Practicar-les. Sortir amb un pla d'acció personal complet amb plantilles de treball.
A213	Com crear continguts per atreure clients	Aprendrem com organitzar-ho tot, trobar l'essència i a partir d'aquí extreure idees i un sistema per poder crear continguts adaptables a tots els camps (blog, xarxes, web...) de manera fàcil, coherent, que atregui el client.
A214	Potencia la teva creativitat amb el joc i la sorpresa	Aprendrem sobre el pensament lateral, i a través de tècniques, jocs..gaudirem sorprenent-nos i posant a prova les nostres capacitats creatives. Coneixerem exercicis que podem fer pel nostre compte per entrenar el "múscul creatiu"
A215	Coneix-te, comunica i aconsegueix el que vols amb el teu Vision Board	En aquesta formació aprendrem a usar una nova eina, els Vision Boards (també moodboards, mapa mental creatiu...). Clarificaràs idees i t'ajudarà a ordenar conceptes, aconseguir objectius, conèixer-te molt més a nivell personal...
A216	Com trobar clients que em comprin	En aquesta formació ens endinsarem en el fantàstic món dels clients, t'has parat a pensar què hi ha al seu cap? Com pensa? Què vol? Com puc arribar-hi?...
A217	Connecta: com fer contactes de qualitat i destacar	Aprendrem com connectar de manera eficient, com aconseguir contactar amb les persones que volem i que ens serveixi per aconseguir els nostres objectius, ens posicionem com experts dins el nostre sector de manera original i diferent.
A218	Curso Wordpress	Hosting ¿Dónde alojar mi web? El backend de WordPress y sus secciones. Técnicas de Posicionamiento del sitio web.
A219	Què és el copywriting o escritura persuasiva i com aplicar-lo als textos de la web	Descobrirem què és el copywriting o la tècnica d'escriptura persuasiva i puguin aplicar-la als textos de la web per transmetre la seva proposta de valor, connectar amb el seu client ideal i millorar les seves vendes.
A220	Escriu posts que enganxin de principi a fi al teu públic	Dirigida a empreses, emprenedors i professionals que tenen un blog (o es plantegen tenir-lo) i volen redactar el seu propi contingut per aportar valor i posicionar-se a Google.
A221	Com crear pas a pas una estratègia de continguts per al teu blog	Adreçada a empreses, emprenedors i professionals que volen saber quin tipus de contingut crear, com, quan i on compartir-lo per convertir lectors en subscriptors i potencials clients.
A222	Com redactar newsletters irresistibles	Dirigida a empresaris i emprenedors que volen conèixer com escriure les seves newsletters perquè el contingut i la presentació sigui atractiva i de valor, i el subscriptor les llegeixi.
A223	Com potenciar la teva marca personal/ corporativa a les xarxes socials mitjançant contingut de valor	Dirigida a empreses i emprenedors que no saben quin tipus de missatges compartir a les xarxes socials i com redactar-los.
A224	Principals punts en la creació d'un ecommerce	Creació d'un ecommerce enllaçat amb els diferents serveis de Google = la teva botiga en línia com a fonament del teu negoci.
A225	Una empresa o negoci sense una pàgina web àgil no té futur - els beneficis d'una web SaaS	Creació d'una pàgina web corporativa enllaçada amb serveis Google = els clients t'estan buscant i no et troben.
A226	Control i anàlisi de dades amb Excel	Mitjançant casos reals, permet conèixer la potencia del full de càlcul Excel i dona les pautes per la realització d'anàlisi de dades amb Taules Dinàmiques.
A227	MindfulWork: gestió de l'estrès laboral	Ens ajudarà a identificar i superar les situacions laborals que ens generen estrès. MindfulWork és un conjunt de pràctiques derivades de la meditació Zen basades en la introspecció i la capacitat d'observació.
A228	Planificació i control financer amb Excel	Aquest curs facilita el control financer de l'empresa mitjançant el full de càlcul Excel. Permet simplificar la captura i organització de les dades; implementar els càlculs financers propis de l'anàlisi del balanç i del compte d'exploració.

Codi	Títol proposta formativa	Descripció
A229	Neuromarquetig i acció comercial: com aconseguir millorar les vendes	Mitjançant diferents dinàmiques, identificaràs les claus de per què compren els teus clients i com aconseguir ser l'escollit.
A230	Claus del rendiment personal	Aquest curs dona les pautes per organitzar les tasques en base al temps de que es disposa, als objectius personals i als assignats.
A231	Habilitats de lideratge per a l'emprenedor o empresari actual	Autoconeixement personal: la clau que et permetrà gestionar-te a tu mateix i avançar cap a la teva millor versió. Identificarem el teu perfil predominant.
A232	Aprendre a parlar en públic des de la pròpia autenticitat	Preparació del nostre interior: reconeixement i gestió emocional de la por. Identificació de la pròpia autenticitat.
A233	Els ingredients de la Felicitat i la seva Recepta	Determinarem què és això del benestar, de què quins ingredients es compon i, finalment, definirem quina és la nostra recepta de la felicitat, ja que és una creació individual i, el millor de tot, es troba en el nostre interior!
A234	Gestió de conflictes + Assertivitat = Relacions de qualitat	El conflicte no és inherent a l'ésser humà, el que és inherent és la diferència i, una diferència mal gestionada, és el que origina el conflicte. L'eina que ens facilitarà gestionar correctament aquestes diferències és l'assertivitat.
A235	Què em passa i per què em passa? Emocions, l'essència de la vida	Pretendrem visualitzar el ric món dels fenòmens afectius que experimentem dins nostre mitjançant un mapa de les emocions que ens faciliti la visualització d'aquesta realitat immaterial i complexa.
A236	Comunicació personal d'èxit	La forma com ens expressem i ens relacionem amb la resta dels humans és més que un conjunt d'eines emprades amb més o menys perícia, és el reflex del que som.
A237	La clau pel desenvolupament i la comunicació, la Metodologia D.I.S.C.	La finalitat d'aquesta eina és ajudar al desenvolupament, a millorar a la feina, a la comunicació i a les relacions, perquè les persones amb èxit tenen alguna cosa en comú, es coneixen a si mateixes.
A238	Fes brillar les teves xarxes socials	Difondre l'avantatge d'estar al món digital, tendències, novetats i la informació necessària per saber gestionar les xarxes socials. "Tips" de creació i disseny per atraure a nous clients i usuaris per una marca o empresa.
A239	Taller de fotografia gastronòmica	Destinat tant a negocis com a particulars, a passionats de la fotografia gastronòmica, per aprendre les eines necessàries de creació d'una bona imatge amb mòbil o càmera i la correcta gestió i publicació per les xarxes socials.
A240	Taller pla empresa	Curs pràctic per elaborar el Pla d'Empresa. Curs dirigit a un grup d'entre 5 i 10 emprenedors que estiguin preparant el seu Pla d'Empresa.
B01	Acceptació del canvi	Parlarem de la nostra posició en front al canvi, de les claus dels canvis, de la resistència al canvi, de la zona de confort (per què i com sortir-hi) i de les etapes de la curva del canvi.
B02	Autoocupació. Perquè un plà d'empresa	Explicar als emprenedors la importància de fer un Pla d'Empresa abans de prendre les decisions sobre el seu nou negoci, donant pautes inicials i explicant la utilitat i importància de cada un dels seus elements.
B03	Carrera professional. I ara què?	Donar pautes per descobrir els talents i les passions de cada persona, per poder endegar i/o continuar la carrera professional i personal.
B04	Claus per perdre la por i fer un bon discurs	Dominar i treballar la preparació d'un discurs per tal de sentir-se segur i sintonitzar amb el públic
B05	Com estar motivat i aconseguir els teus objectius personals i professionals	Amb aquest taller faràs una parada a la teva cursa del teu dia a dia per a descobrir què et desmotiva, per a gestionar-lo i destruir-lo, i com motivar-te de veritat.
B06	Com fer una bona entrevista de feina	Prendre consciència de la manera en que ens enfrontem a les entrevistes de feina i aquelles particularitats que cal tenir en compte.
B07	Com interpretar i conèixer que diu la meua nòmina	Amb aquesta formació obtindràs la informació necessària que has de tenir en compte en la teva nòmina o en el moment de pactar un salari.

Codi	Títol proposta formativa	Descripció
B08	Coneix-te, comunica i aconsegueix el que vols amb el teu Vision Board	En aquesta formació aprendrem a usar una nova eina, els Vision Boards (també moodboards, mapa mental creatiu...). Clarificaràs idees i t'ajudarà a ordenar conceptes, aconseguir objectius, conèixer-te molt més a nivell personal...
B09	Consecució d'objectius	Aprendrem a identificar quina és l'estratègia de cadascú per aconseguir èxits. Aprendrem a clarificar objectius, a fixar un pla, a identificar la nostra estratègia d'èxit, a augmentar el nivell de confiança i autoestima i a obrir la ment.
B10	Curs d'habilitats comunicatives professionals i personals.	Taller intensiu de parlar en públic, per adquirir habilitats professional per presentar de forma convincent i impactant.
B11	Eines i recursos per a la recerca de feina	Les xarxes socials són a dia d'avui un instrument més per accedir a ofertes de treball per part dels candidats, les xarxes socials s'han consolidat també com un suport fonamental per a la recerca de professionals per part de les empreses.
B12	El currículum d'avorrit res de res	Donarem petits consells o recomanacions per a que puguis dedicar el temps necessari per a la seva elaboració d'un bon currículum.
B13	El què i el com en una entrevista de feina	Et recomanem que preparis bé cada pas, que dominis la situació en tot moment perquè puguis mostrar-te tranquil i segur de tu mateix. T'oferim consells i recomanacions sobre tot el que s'ha de fer i no s'ha de fer.
B14	Gestió de conflictes	Parlarem del què és un conflicte, que el provoca, claus del conflicte, mapa i territori, sinceritat, respecte, rapport, els 5 tipus de comunicadors segons Virginia Satir i la versió relativa dels conflictes.
B15	Gestió de les emocions bàsiques	Aprendrem a identificar i gestionar les emocions i que cada emoció té una funció.
B16	Gestió de canvi: com sortir de "l'area de confort" i millorar la nostra productivitat	Entendre el canvi com a part de la dinàmica de millora contínua. Descobrir el propi posicionament davant del canvi. Anticipar resistències legítimes i minimitzar l'impacte. Planificar el procés de canvi.
B17	Guanya confiança i gaudeix parlant en públic	En aquest taller coneixem eines pràctiques per entendre, integrar i fluir amb les nostres pors i limitacions a l'hora de parlar en públic.
B18	Habilitats de comunicació	Adquirir l'habilitat i conèixer els sistemes subjectius de comunicació. Entendre el missatge per tots els mitjans de comunicació. Transmetre el missatge de forma correcta i aconseguint la màxima comprensió del receptor.
B19	Intel·ligència emocional	Poder utilitzar la intel·ligència emocional en el treball i en la vida. Conèixer quines són les emocions bàsiques. Qüestionar pensaments negatius i distorsionats. Potenciar l'autoconeixment. Gaudir de millors relacions interpersonals.
B20	Intel·ligència Emocional i soft skills per al mercat laboral	Aprendre què és la intel·ligència emocional i quin impacte té en la nostra vida a nivell cognitiu, actitudinal i psicològic i identificar el nou enfocament de la intel·ligència per desenvolupar programes d'aplicació en àmbits laborals.
B21	L'entrevista de feina i l'assessment center	Superar una entrevista de feina i a més conèixer en què consisteix aquest mètode d'avaluació de personal, l'Assesment Center.
B22	Lideratge personal : pensar en gran, sentir-se millor i transformar la vida laboral	Procurar una base sòlida a tot el que fem en el nostre dia a dia. Establir prioritats i optimitzar el temps. Transformar tasques rutinàries o incòmodes en un plaer. Maximitzar la nostra creativitat.
B23	LinkedIn, l'eina més potent per un professional	L'objectiu és ensenyar a utilitzar LinkedIn per potenciar i incrementar les possibilitats professionals.
B24	Llenguatge i actitud	Parlarem de les claus de la comunicació, de l'actitud proactiva vs la reactiva, dels determinismes, del cercle d'influència i preocupació, de l'assertivitat i aprendrem a dir que no.
B25	Networking eficient: L'art de l'elevator pitch	Treballarem el networking a partir de la definició del teu objectiu professional i el teu elevator pitch per elaborar un pla d'acció que et serà útil per dissenyar la teva estratègia laboral.



Codi	Títol proposta formativa	Descripció
B26	Organització personal i gestió eficaç del temps	Descobrir les nostres tendències personals en la pròpia gestió del temps.
B27	Parla i actua perquè et vulguin	Aprenderàs a utilitzar la veu i el teu cos per parlar davant d'un auditori, d'un grup o d'un equip, dirigir-te als demés, presentar en públic, captivar el teu entorn personal i familiar.
B28	Parlar en públic i comunicació	Aprenderàs les tècniques de storytelling i de parlar en públic utilitzades pels millors conferencians del món per a mantenir al seu públic compromès alhora que entretingut.
B29	Personal Branding 2.0	Analitzarem el concepte de personal branding i ajudarem a que els alumnes puguin treure profit de les eines d'anàlisi estratègic de màrqueting de cara a potenciar la seva marca personal.
B30	Posa el focus en el teu objectiu professional amb storyboards	Mitjançant la tècnica de l'storyboard visualitzaràs el recorregut que t'ha portat fins el moment actual i projectaràs el lloc on vols arribar.
B31	Posa en valor els teus valors	Taller per ajudar a les persones assistents a explorar de forma honesta quins són els seus valors, ordenar-los i explorar el seu significat en profunditat.
B32	Potencia el teu lideratge	Aprenderem a entendre el concepte de lideratge. Veurem tots els elements que componen un bon lideratge.
B33	Productivitat i gestió del temps: fes més del teu dia a dia	Xerrada/taller on els assistents aprendran estratègies que els permetran millorar la gestió del seu temps, tant a nivell personal com professional, i d'aquesta manera els serà més fàcil aconseguir sentir-se satisfets al final del dia.
B34	Què diu el meu contracte laboral?	Amb aquesta formació obtindràs la informació necessària que has de tenir en compte abans de signar un contracte laboral.
B35	Redacció de Carta de presentació i elaboració Curriculum VitaerEDACCI	Oferir eines i recursos per confeccionar un bon currículum i una carta de presentació.
B36	Reputació digital	Es pot entendre la reputació online com el clima d'opinió dels usuaris d'internet al voltant de les marques o persones i és tan important el que apareix com el que no apareix, aprenem a entendre el perquè i com gestionar-ho.
B37	Resolució de conflictes	Utilitzar les estratègies adequades per a la gestió de conflictes.
B38	Taller d'entrevista de feines	Conèixer les diferents formes a les que una persona es pot presentar a una empresa, com afrontar l'entrevista de feina, com contestar "killer questions", saber explicar qui som, saber explicar els propis punts forts i dèbils.
B39	Tècniques de negociació	Aprender a sortir de situacions d'estancament que és poden produir en una negociació.
B40	Treu rendiment als teus talents	Un taller per descobrir on són amagats els teus talents, concretar quins són, i desenvolupar un pla d'acció per potenciar-los i utilitzar-los per assolir els objectius que desitges. És hora d'aportar tot el teu valor i treure'n un benefici.
B41	Visual Thinking: Com vendre idees i resoldre problemes mitjançant imatges i gràfics.	En aquest taller posem en pràctica eines i coneixem recursos per comunicar-nos visualment.

**EmForma**



Empresa  
Emprenedor  
Formació  
Persona