

PROGRAMA FORMATIU: PROJECTE OCUPA'T
Diputació de Barcelona – Consell Comarcal Maresme

PROGRAMA FORMATIU. MÒDULS I DESCRIPCIÓ

Total 45 hores

Dates formació: Del 3 de novembre al 13 de novembre (5h/diàries)

Horari: pendent de concretar

Projecte OCUPA'T 2014 - FORMACIÓ:

"Emprenedoria comercial: eines per a la creació i bon funcionament d'empreses al voltant del comerç urbà".

MÒDULS FORMATIUS:

Mòdul 1: El comerç urbà. Aquest mòdul pretén introduir als participants de la formació en la importància econòmica, comercial i social del comerç urbà al detall i quines són les seves característiques principals.

1. El posicionament comercial i social del comerç urbà. Principal eix vertebrador de la ciutat.

Descripció de la importància del comerç dins l'economia i la societat. La distribució comercial en l'actualitat

2. El teixit econòmic i el rol del comerç

- La creació d'ocupació
- La xarxa d'aliances
- La retenció i la fuga de despesa
- Formats comercials
- La demanda i l'oferta comercial

Mòdul 2: Instruments per a la creació d'un establiment comercial. Es pretén aportar els instruments imprescindibles per a la gestió i posicionament del negoci comercial a emprendre així com els coneixements normatius necessaris.

3. Eines de màrqueting estratègic

- Anàlisi del mercat i de la competència
- La construcció integral d'una Marca
- La definició i manteniment del posicionament
- Exemples d'experiències comercials d'èxit

4. Eines d'adaptació a la demanda i de captació de clients

- Màrqueting mix
- Producte/Servei
- Preus
- Distribució i localització

- Publicitat/Promocions
 - Màrqueting relacional
 - Retail Marketing.
- Visual merchandising:
 - Gestió dels lineals
 - Layout, instore graphics, mobiliari, il·luminació
 -

5. Tràmits previs a l'obertura d'un establiment

- Tràmits per obrir un establiment comercial
- IRPF
- IVA
- Cas pràctic
- Altres obligacions fiscals i registrals

6. Normativa

- Normativa de comerç
- Requisits d'accés a l'activitat
- Requisits propis de l'activitat comercial
- Tipologia de vendes
- Horaris comercials
- Normativa de consum
- Requisits dels productes
- Drets lingüístics
- Reclamacions, queixes i denúncies

7. Finances aplicades al sector comercial

- Instruments bàsics: el compte de resultats
- El punt mort: controlar costos i optimitzar compres
 - Joc de simulació

8. TIC's

- Internet, E-commerce, mòbils
- Sistemes de pagament: paypal, etc
- CRM i TIC's. Eines i instruments diversos
- Etiquetatge RFID i altres sistemes de visualització de preus
 - Digital Signane

Mòdul 3: Experiències en entorns actuals. En aquest apartat es mostraran alguns exemples d'èxit d'altres comerços al detall que puguin ajudar a consolidar la idea de negoci dels emprenedors comercials.

9. Retail Tour o experiències pràctiques

Tour per diferents establiments comercials en els que es poden destacar diferents aspectes treballats durant el curs o altres possibilitats de realitzar activitats o experiències pràctiques adients a la programació.