



3a edició

START UP ADVANCED

FES CRÈIXER EL TEU NEGOCI

Citilab, Plaça de Can Suris, s/n, Cornellà
26 de setembre al 14 de novembre de 2019



Amb el suport de:



PROGRAMA



Aquest programa s'adreça a empresaris i emprenedors, amb un projecte en funcionament que vulguin donar una empenta al seu negoci, multiplicar les seves vendes i aconseguir millorar el seu contacte amb els clients.

Totes les empreses viuen cicles de negoci que es repeteixen en el decurs de la seva vida. En l'espai entre cicles, trobem la necessària estabilitat, però pot generar un conformisme o inèrcia que impedeix innovar o treballar en assolir objectius ambiciosos.

Aquest programa ajuda a **plantejar objectius-repte i a dissenyar i implementar plans de canvi enfocats al client**, i que han de tenir l'efecte de millorar significativament les vendes de l'empresa.

- ¿Vols multiplicar les teves vendes?
- ¿Vols obrir nous mercats?
- ¿Vols trencar la inèrcia i fer un salt qualitatiu al teu negoci?

Si has respost SÍ a alguna d'aquestes preguntes... és el teu programa!



OBJECTIU GENERAL DEL PROGRAMA



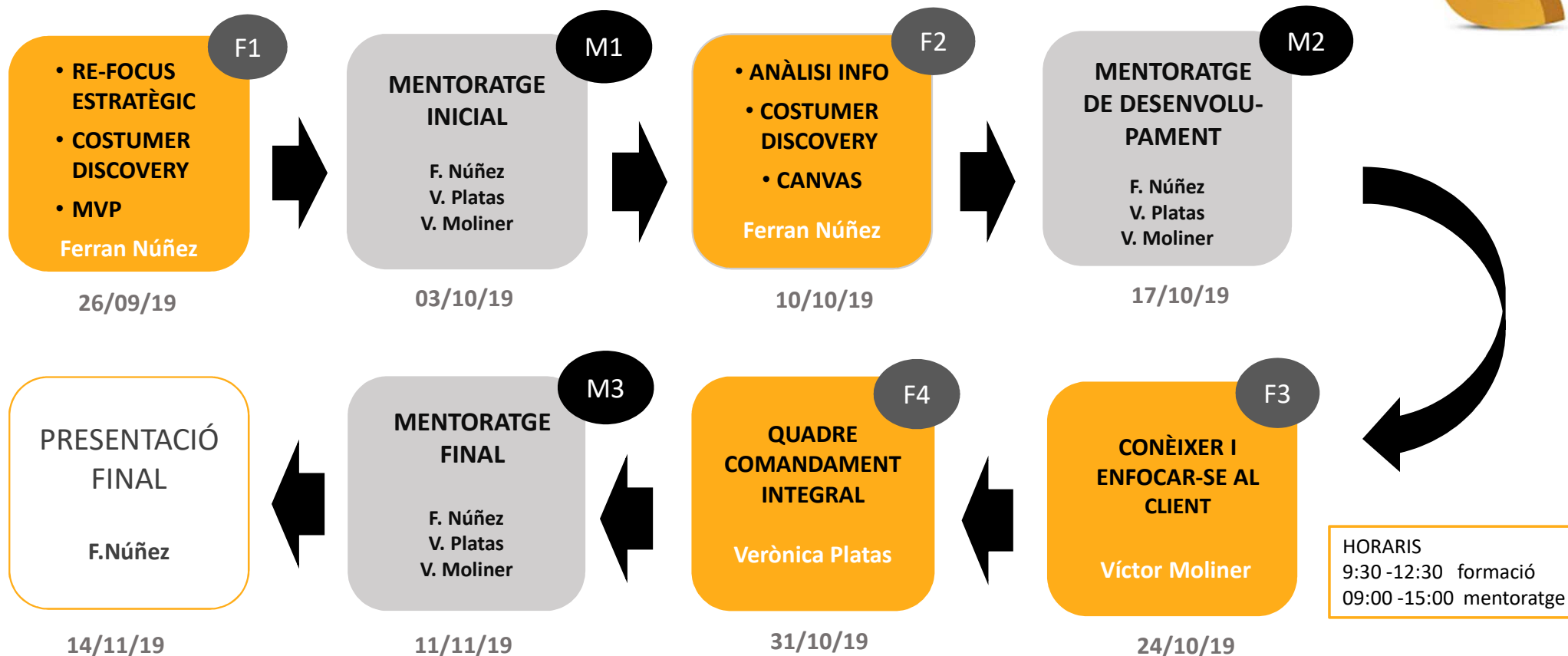
Generar un creixement significatiu a les vendes de l'empresa, tot augmentant el coneixement de client i planificant un conjunt d'accions-repte innovadores.

BENEFICIS PER AL PARTICIPANT

- ✓ **Aprenderàs metodologia de treball àgil enfocada a l'eficiència**
- ✓ **Orientaràs la teva empresa al client, i augmentaràs el coneixement que tens de les seves necessitats**
- ✓ **Tindràs un seguiment individualitzat amb el recolzament d'un expert en creixement d'empreses**
- ✓ **Coneixeràs persones amb empreses en situacions similars a la teva i podràs aprendre d'elles, amb l'afegit d' un profitós networking**



ESTRUCTURA DEL PROGRAMA



Proposem desenvolupar aquest programa en 4 sessions formatives de 3 hores i 3 sessions de mentoratge per participant d'una hora i mitja, que tindran lloc setmanalment.

CONTINGUTS



En aquest primer bloc treballarem la focalització del repte com l'eina que permet maximitzar l'esforç empresarial. Addicionalment es desenvoluparà el concepte de "descobrimet del client" amb diferents eines, i es treballaran elements LEAN d'investigació de viabilitat empresarial.



El segon bloc permetrà abordar l'anàlisi de la informació de mercat i les limitacions pròpies d'estudis lean. A partir de la informació obtinguda es podrà treballar la seva aplicació a models de negoci, i introduirà el model de descobrimet iteratiu o aprenentatge incremental.



El tercer bloc aportarà pautes i eines de gestió del projecte de conèixer i enfocar el teu negoci al client.



El quart i últim bloc, introduirà el seguiment de les accions planificades i la generació de quadres de comandament integral enfocats a controlar el progrés del canvi iniciat.



EQUIP DOCENT



Ferran Núñez és Enginyer Tècnic en Telecomunicacions (esp. Sistemes Electrònics) i té la llicenciatura en Ciències de l'Activitat Física i l'Esport (INEFC) per la Universitat de Barcelona. Al 2008 va fer un MBA a EADA.

Actualment, col·labora a EADA com a Professor Associat en programes oberts del Departament Acadèmic de Màrqueting (Direcció de Projectes i MBA, amb l'assignatura Creació d'Empresa) així com en programes a mida per empreses (In Company).

Compagina la docència a EADA amb emprendre i amb la Consultoria en Estratègia de Negoci. Anteriorment havia estat Responsable de l'Àrea Biomecànica i d'Operacions i de Relació amb el Client en el projecte MARES (projecte de NASA i ESA) de l'empresa *Nuevas Tecnologías Espaciales, S.A.* Igualment va ser el Responsable de Comunicació en la presentació als medis, a la comunitat científica internacional i a la NASA/ESA del projecte i els seus resultats.

Paral·lelament col·labora amb RIDGERBACK (empresa d'assessoria Biomèdica especialista en Biotecnologia i Sector Aeroespacial) en l'àmbit de les Operacions i Gestió d'Oportunitats a Espanya.



EQUIP DOCENT



Verònica Platas Ruiz és llicenciada en Pedagogia per la Universitat de Barcelona (1999), té el Postgrau en Gestió i Direcció d'Empreses Cooperatives per l'IDEC-UPF (2005) i el Postgrau en Formació d'Agents per al Desenvolupament Internacional pel SETEM- UPC (2000).

Verònica és Fundadora & CEO a The Human Business i Sòcia-Consultora a Maurilia Knowledge, on treballa en l'elaboració de processos de millora de les persones i les organitzacions, així com en headhunter i selecció per a diferents tipus d'empreses.

Combina aquesta tasca amb el suport a processos d'emprenedoria i reorientació de models de negoci, i efectivitat empresarial.

Amb una experiència docent de més de 15 anys, formant tant directius com a comandaments intermedis, actualment és docent a EADA, IL3-Universitat de Barcelona, ICIL i UOC. La seva expertesa està en el desenvolupament competencial, gestió d'empreses, desenvolupament de persones, reclutament 2.0, employer branding i orientació laboral



EQUIP DOCENT



Víctor Moliner és diplomat en Direcció General d'Empreses i en Direcció de Màrqueting per EADA, així mateix en el Programa de Desenvolupament Directiu d'IESE.

Ha impartit formació In Company en un gran nombre d'organitzacions com Basf, Ricoh, Nestlé, TV3, ACCIÓ, Abertis Telecom o INNOBAIX, entre d'altres.

Completa la seva dedicació com professor d'EADA gestionant projectes de consultoria d'empreses en l'àrea de vendes i màrqueting.

Actualment és Director General de l'empresa CoreTarget Consulting.

Les seves àrees d'especialització són Estratègia, Màrqueting Estratègic i Intern, Planificació Comercial, Negociació, Direcció Comercial, Política de Distribució, Política de Preus i Vendes.





3a edició

START UP ADVANCED

Informació: www.innobaix.cat
ccapitan@innobaix.cat
Tel. 93 551 06 60 ext. 207



Amb el suport de:

