

2019



Cambra de Comerç de Sabadell

Gener i Febrer

Qualsevol esforç es torna lleuger  
amb l'hàbit

*(Titus Liví)*



# Gener i Febrer

Programa de Formació



Club Cambra  
**Sabadell**

el teu suport  
empresarial



# Formació i coneixement

La formació és clau avui dia per qualsevol empresa i els avantatges que ofereix són múltiples. Cada dia són més les empreses que veuen la formació del seu capital humà com una inversió que els aporta una millora de competències i una fidelització dels clients interns. Una inversió que esdevé i es consolida com una eina de competitivitat empresarial.

La Cambra de Comerç de Sabadell, propera a la realitat de les empreses de la seva demarcació, i amb una clara voluntat de servei de qualitat, des de la seva àrea de Formació, ofereix una amplíssima oferta de programes i cursos formatius, de durades i temàtiques molt diverses i que es va redefinint i actualitzant constantment. Amb aquest objectiu clar, ha anat evolucionant fins a convertir-se en referent per a totes les empreses que en són usuàries.

2

Cambra de Comerç de Sabadell



i

## Formació a mida (Cursos "IN COMPANY")

A banda de la formació publicada en aquest programa, la Cambra de Comerç de Sabadell ofereix una àmplia varietat de programes de formació a mida, adaptats a les necessitats de les empreses. Aquests programes es dissenyen i s'ajusten conjuntament entre la Cambra i l'empresa sol·licitant en funció de les seves característiques i demandes particulars. Qualsevol dels cursos oferts en obert, pot ser adaptat en format "in company".

És una formació flexible i adaptable pel que fa a calendaris, horaris, continguts i lloc de realització, doncs els cursos es poden realitzar a la pròpia empresa o a les aules de la Cambra.

## Consulteu-nos sobre les bonificacions a les que teniu dret

Us podem informar de la quantitat a bonificar per a cada un dels cursos d'aquest catàleg. En alguns casos pot arribar a ser el 100%.

**Tel. 937 451 259**

# Índex

## CLUB CAMBRA SABADELL

### El teu suport empresarial

El món empresarial canvia, nosaltres també .....	4
Soci Bàsic i Soci Preferent .....	5

## PROGRAMES D'ESPECIALITZACIÓ

### Comerç internacional

Expert en comerç internacional .....	6
Digital Business & Social Selling .....	8

## CURSOS FOCALITZATS

### Comerç internacional

Com aconseguir més de 100 contactes comercials a nivell internacional utilitzant internet .....	10
Lideratge personal en el procés de venda. Com millorar la capacitat d'influir en els clients .....	12

### Econòmic i financera

Control de gestió econòmic - financer .....	14
Comptabilitat avançada .....	16

### Fiscal i jurídica

El tancament comptable i fiscal de l'exercici 2018 .....	17
--	----

### Idiomes

Business English Workshop - Nivell intermig .....	18
---	----

### Producció i logística

Com millorar la gestió de les compres i els aprovisionaments per augmentar la rendibilitat de l'empresa ..	19
--	----

### Recursos humans

Contractació, Seguretat Social i nòmines .....	20
--	----

## SESSIONS INFORMATIVES

### Comercial i màrqueting

20 coses que convertiran el teu web en el millor comercial de la teva empresa .....	22
---	----



**Club Cambra  
Sabadell**el teu suport  
empresarial

## El món empresarial canvia, nosaltres també.

### Club Cambra Sabadell, un club d'avantatges adaptats als nous temps

Et presentem el **Club Cambra de Sabadell**, un club pensat per oferir-te d'una manera àgil, directa i amable el suport empresarial que pot necessitar la teva empresa per millorar en competitivitat i defensar els teus interessos.

Oferim avantatges reals i pràctics, adaptats als nous temps, per afegir a l'atenció propera i professional de la cambra un ampli ventall de serveis i descomptes personalitzats, en funció de les teves necessitats concretes.

Presentem un club dinàmic, estructurat en dues pràctiques modalitats perquè puguis començar a beneficiar-te ara mateix de tots els seus avantatges de manera ràpida i senzilla. **Suma't ara al Club i beneficia't des del primer dia de tots els seus avantatges.**

#### Àmbits en els que et donem suport



Defensa i impuls dels interessos empresarials



Informació i assessorament



Formació



Competitivitat



Projecció internacional









## \_Soci Bàsic

Forma part d'un gran col·lectiu i aprofita les sinergies i la força de compartir les mateixes inquietuds empresarials.

**Preu Soci Bàsic: GRATUÏT**

**Només per ser soci del Club i de forma gratuïta, la teva empresa podrà gaudir de:**

-  Ser membre de ple dret de la Cambra de Comerç de Sabadell.
-  Aparèixer en el cens d'empreses.
-  Accedir a jornades, conferències, trobades empresarials i gaudir d'avantatges en cursos.
-  Rebre les informacions d'interès per la teva empresa.



## \_Soci Preferent

**Gaudeix de tots els beneficis del soci bàsic i de descomptes i avantatges exclusius en tots els nostres serveis.**

**Empreses 250 €/any. Autònoms 125 €/any. (IVA no inclòs)**

- |  |  |
|--|--|
|  Institucional                  |  Internacionalització             |
|  Comerç i distribució comercial |  Medi ambient                     |
|  Consultoria per a l'empresa    |  Serveis generals per a l'empresa |
|  Formació i coneixement         |  Urbanisme i transports           |
|  Innovació i competitivitat     |  <i>Networking</i>                |

# Comerç internacional

## Expert en comerç internacional

Codi 03190801

### Objectius:

En finalitzar el programa, els participants hauran adquirit els coneixements i les habilitats indispensables per ser capaços, entre d'altres aspectes, de:

- Analitzar i conèixer els aspectes macroeconòmics del mercat internacional.
- Diagnosticar la capacitat exportadora de l'empresa.
- Establir l'estratègia de presència internacional de l'empresa.
- Decidir la forma d'entrada i el procés de negociació més adequades.
- Organitzar i gestionar les activitats pròpies d'un departament de comerç exterior.
- Analitzar i decidir un mode de transport de mercaderies, els mitjans de pagament i la redacció d'un contracte de distribució, agència i franquícia.
- Complimentar un document duaner.
- Adquirir les habilitats necessàries per iniciar i mantenir activitats empresarials a l'estranger.

### Temari:

#### ENTORN INTERNACIONAL:

El comerç internacional i el marc institucional. Ajudes a les empreses. (5h)

#### MÒDUL I: Estratègia de l'empresa Internacional

1. Pla de negoci internacional i cerca de nous mercats internacionals. (5h)
2. Negociació Internacional i intercultural. (5h)
3. Màrqueting Digital: noves tendències en el comerç exterior en línia. Export Manager 2.0. Eines i tendències de futur. El Pla de màrqueting global digital. (10h)
4. Les formes de pagament internacional. Casos pràctics avançats de crèdits documentaris i avals pel comerç exterior. (10h)
5. Les formes de finançament de les operacions de compravenda internacional. (10h)

#### Sessió pràctica:

Preparem una estratègia internacional per la meua empresa. (5h)

#### MÒDUL II: Estratègia de l'empresa Internacional

1. La classificació aranzelària i l'origen del producte. (2h)
2. INCOTERMS 2010. (3h)
3. Registre i preparació del producte. Documentació per expedicions i exportacions. (5h)
4. Contractes de compravenda, agència, distribució i franquícies. Solució de controvèrsies: litigis i arbitratges internacionals. (5h)
5. Transport internacional i logística. (5h)
6. Política comercial de la UE. Règims comercials-duaners com a mètode d'estalvi i simplificació logística en les operacions internacionals de compra/venda. Dipòsits duaners. (10h)

7. Fiscalitat en la venda internacional de productes i serveis. Inversions directes a l'exterior i expatriació de treballadors. (10h)
8. Operacions triangulars en el comerç exterior. (5h)

**Sessió pràctica:**

Preparar una oferta internacional competitiva i la seva operativa integral. (5h)

**VISITA:**

Visita a Mango, on s'exposarà el seu model de negoci internacional **MANGO**

**Professors:**

Professors/consultors experts en comerç internacional.

**Certificat - Doble titulació:**

La Cambra de Comerç de Sabadell i la Universitat de Vic - Universitat Central de Catalunya atorgaran el diploma de Curs d'Especialització i el Certificat d'Especialització Universitària respectivament a tots aquells participants que assisteixin com a mínim a un 80% de les sessions.

A banda, els alumnes a que acreditin una formació universitària prèvia, podran optar al títol d'Expert Universitari.

**U** UNIVERSITAT DE VIC  
UNIVERSITAT CENTRAL DE CATALUNYA

**Durada:** 103 hores (100h bonificables)

**Dates:** del 21 de gener a l'1 de juliol de 2019

**Horari:** els dilluns, de 9.15 a 14.15h (excepte el 14 de març que és un dijous i el 25 de juny que és un dimarts)

**Drets d'inscripció:**

2.184 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell \* (40% de dte.)

2.912 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra \* (20% de dte.)

3.640 € per a la resta de participants

**Inclou documentació - PLACES LIMITADES**

**Amb la col·laboració de:**



**”la Caixa”**

Per a més informació vegeu el fullet específic d'aquest curs consulteu el nostre web: [www.cambrasabadell.org/curscomercinternacional](http://www.cambrasabadell.org/curscomercinternacional)



**Per a més informació:** tel. 937 451 259, A/e: [formacio@cambrasabadell.org](mailto:formacio@cambrasabadell.org)

**Per fer la inscripció:** [www.cambrasabadell.org/inscripcions](http://www.cambrasabadell.org/inscripcions)

**Informació del Club Cambra Sabadell:** Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a [www.clubcambrasabadell.com](http://www.clubcambrasabadell.com)



# Comercial i màrqueting

## **Digital Business & Social Selling**

“Una necessitat per a les empreses i una gran oportunitat professional”

Codi 03191801

### **Presentació:**

En l'actual context empresarial ningú posa en dubte la importància d'Internet i el món digital com a canal de comunicació, promoció i comercialització de productes i serveis. Gran part de la informació que surt a la xarxa sobre nosaltres està sota el nostre control a través del lloc web corporatiu, però una altra part d'aquesta informació depèn de les xarxes socials i altres mitjans difícils de gestionar. És, doncs, prou important posseir els coneixements per controlar i gestionar una identitat digital corporativa cuidada que transmeti adequadament la nostra imatge i els nostres valors.

El màrqueting digital ha esdevingut una eina fonamental per treure profit de les oportunitats que ofereix la xarxa, i per aquest motiu és tan important disposar d'un pla estratègic digital d'èxit. En aquest curs renovat, veurem com un bon anàlisi de les dades i una bona definició estratègica en cadascuna de les tècniques digitals que disposem es pot traduir en un increment de vendes i rendibilitat per l'empresa.

### **Objectius:**

- Adquirir una visió generalista de tots els aspectes que s'han de tenir en compte relacionats amb el màrqueting digital corporatiu.
- Adquirir capacitats per crear i produir contingut digital, tant al nostre web com a les xarxes per atraure, convertir i fidelitzar el nostre públic.
- Dominar les tècniques per posicionar els llocs web de l'empresa, de manera natural als principals cercadors i aconseguir la conversió de visites en clients per a l'empresa.
- Saber com fer Branding a través de les xarxes socials de la manera més efectiva.
- Conèixer les eines per gestionar la nostra relació amb els clients.
- Aconseguir el desenvolupament d'un pla d'acció en línia i dominar les eines per mesurar l'efectivitat d'aquest pla.

### **Temari:**

- 1. Els negocis a Internet i l'Ecommerce**
- 2. Content Marketing: com crear continguts per al lloc web i per a les xarxes socials? Com saber quins continguts interessin als teus clients i com crear-los? Com ha de ser un lloc web? Què és la curació de continguts? Quins són els millors formats per a publicar a cada lloc? Com crear un calendari de publicacions?**
- 3. De l'Anàlisi al Business Intelligence**
- 4. Branding & Social Selling**
  - Personal Branding a les organitzacions i Social Selling.
  - Instagram, digues-m'ho amb imatges.
  - Els gegants de les xarxes, facebook i youtube per empreses.
- 5. Networking ben fet, Twitter i LinkedIn**





**6. Gestió i fidelització digital del Màrqueting relacional**

- El CRM: com gestionar la nostra relació amb els clients.
- Creació de butlletins i newsletters mitjançant les noves eines d'email màrqueting.

**7. Creació d'un pla de comunicació online. Eines per mesurar l'eficàcia d'aquest pla**

- Creant un pla de comunicació online.
- Mesurant els resultats del pla de comunicació online.

**Professors:**

Professors/consultors experts en màrqueting digital.

**Certificat - Doble titulació:**

La Cambra de Comerç de Sabadell i la Universitat de Vic - Universitat Central de Catalunya atorgaran el diploma de Curs d'Especialització i el Certificat d'Especialització Universitària respectivament a tots aquells participants que assisteixin com a mínim a un 80% de les sessions.

A banda, els alumnes a que acreditin una formació universitària prèvia, podran optar al títol d'Expert Universitari

**U** UNIVERSITAT DE VIC  
UNIVERSITAT CENTRAL DE CATALUNYA

**Durada:** 80 hores

**Dates:** del 28 de febrer al 27 de juny de 2019

**Horari:** dijous, de 9.15 a 14.15h

**Drets d'inscripció:**

2.130 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell \* (40% de dte.)

2.840 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra \* (20% de dte.)

3.550 € per a la resta de participants

**Inclou documentació**

**PLACES LIMITADES**

**Amb la col·laboració de:**



**”la Caixa”**

Per a més informació vegeu el fullet específic d'aquest curs consulteu el nostre web: [www.cambrasabadell.org/cursmarquetingdigital](http://www.cambrasabadell.org/cursmarquetingdigital)



# Comerç internacional

## Com aconseguir més de 100 contactes comercials a nivell internacional utilitzant internet

Codi 03190802

### Objectius:

Les estratègies als canals digitals s'han convertit en una eina indispensable en els processos d'internacionalització d'una empresa. Un dels objectius principals és l'obtenció de **contactes comercials per Internet a nivell internacional**.

Aquest seminari neix de l'experiència de promocionar més de 300 empreses exportadores a través d'Internet dels últims 10 anys.

L'objectiu principal és **analitzar** quines són les **estratègies** a Internet per aconseguir contactes internacionals, quina **efectivitat** tenen, i com es poden **aplicar** a l'empresa exportadora.

També s'exposaran **casos d'èxit d'empreses exportadores**, que aconseguen més de 100 contactes mensuals utilitzant Internet.

### Destinatari:

Persones usuàries de la xarxa Internet a nivell empresarial, dels departaments comercials, exportació i/o direcció, que vulguin aprofundir cap a un Internet més des del punt de vista de l'empresa internacional.

### Metodologia:

- Exposició del contingut amb exemples, casos pràctics i interacció amb l'assistent.
- S'utilitzarà el mètode del cas per les aplicacions pràctiques reals.

### Temari:

#### 1. PLANIFICACIÓ

Com planificar una **estratègia** internacional a través d'Internet, crear les bases per aconseguir més de 100 contactes. Diferenciació entre l'estratègia ACTIVA i PASSIVA.

#### 2. ACCIÓ ACTIVA; tècniques per trobar contactes internacionals:

- Metodologia per cercar a Internet amb efectivitat per països. Procediment i recerques avançades empresarials.
- Les possibilitats actuals de recerca d'informació empresarial a les xarxes socials. Metodologia i captació de contactes.
- L'ús dels e-marketplaces sectorials, directoris internacionals, comparadors de productes, bases de dades internacionals, entre d'altres.

#### 3. ACCIÓ PASSIVA; tècniques perquè ens trobin els contactes internacionals

##### **L'ús dels cercadors per aconseguir contactes:**

- Definició dels punts clau de selecció i acció als cercadors per països.
- Estratègia internacional del posicionament orgànic als cercadors (SEO); passos necessaris.
- Estratègia per fer campanyes de publicitat a cercadors (SEM); punts clau per crear campanyes als principals cercadors, Google, Baidu, i Yandex.

**L'ús de les Xarxes socials per aconseguir contactes:**

- Definició, selecció i acció de les xarxes socials utilitzar en funció del país, client, i producte/servei.
- Definició dels punts clau de les xarxes socials que aconseguen contactes; prioritjant les més professionals com LinkedIn, però tenint en compte les més socials, com Facebook, Youtube, Instagram, Twitter, entre d'altres.

**4. CONTROL**

- Definició de les eines de control per controlar el retorn de la inversió (ROI); punts clau i bàsics d'anàlítica web per l'exportador.

**Professor:**

**Víctor de Francisco.** Llicenciat en ciències empresarials, especialitat de management internacional, màster en finances i màster en Internet Management per l'ICT. Director de Reexporta (Think About Export, SL). Primer docent acreditat per impartir els seminaris de Google Adwords a Espanya.

**Durada:** 4 hores

**Data:** 30 de gener de 2019

**Horari:** de 9.30 a 13.30 h

**Drets d'inscripció:**

69 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell \* (40% de dte.)

92 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra \* (20% de dte.)

115 € per a la resta de participants

**Inclou documentació**

**PLACES LIMITADES**



# Comercial i màrqueting

## Lideratge personal en el procés de venda. Com millorar la capacitat d'influir en els clients

Codi 03191803

### Objectius:

- Desenvolupar habilitats de lideratge personal per a la venda efectiva, incrementant al màxim les oportunitats de negoci mitjançant un coneixement en profunditat de les tècniques necessàries per aconseguir l'èxit comercial.
- Conèixer tècniques mentals tant potents com la hipnosis conversacional oculta, la PNL (programació neuro-lingüística), la influència i la persuasió indetectable, per poder-les aplicar en el dia a dia dels professionals i així aconseguir més vendes.
- Millorar la comunicació amb els clients i establir estratègies específiques en cada moment del procés de la venda.

### Destinataris:

- Venedors, tècnics comercials, agents comercials i, en definitiva, a tots els professionals que hagin de tractar amb la gent per poder vendre el seu producte o servei.
- Directors comercials que vulguin formar els seus equips de vendes.

### Temari:

1. Delimitem el terreny de joc.
2. La importància dels primers segons. Generació de sintonia.
3. Com millorar la fase de detecció de necessitats.
4. La personalització de l'argumentació. Sistemes de representació VAK. Alguns metaprogrames. La utilitat de les ordres ocultes. Avantatges del backtracking com a pas previ al tancament de la venda.
5. El mite del tancament de la venda.
6. El seguiment com a generador de negoci.
7. Fidelització. Aconseguir mantenir l'interès del client com el primer dia.
8. Parlem de com millorar l'autoestima, la seguretat i la motivació del professional de les vendes, pas previ per a ser un professional d'alt rendiment.
9. Què és el mentalisme i com ens pot ajudar a vendre més.
10. La Hipnosi Conversacional: Què és? Com funciona la nostra ment? Els patrons hipnòtics de Milton Erikson.
11. La comunicació inconscient: Com connectar amb la ment dels nostres clients. La lectura de les emocions en les expressions facials.
12. Conducta humana i detecció de la verdadera objecció. Com rebatre-les.

**Professors:**

**Felipe Rodríguez.** Consultor, formador i coach en vendes. Ha col·laborat amb empreses asseguradores, de prevenció de riscos laborals, de transport, consultories de serveis i empreses de distribució, entre d'altres, en la formació específica dels seus equips de vendes.

**David Baró.** Mentalista. 1r Premi Nacional de Mentalisme 2014. Màster en Hipnosis Clínica i Hipnoterapeuta col·legiat SIHC 2014-0112 (Societat Internacional de Hipnosis Clínica). Està especialitzat en el mentalisme corporatiu, és formador motivacional i en vendes utilitzant tècniques de mentalisme. Col·laborador habitual de programa de ràdio "Versió Rac1" amb Toni Clapés. Autor del llibre "El vendedor hipnótico".

**Nota:** *Curs modular, integrat en el curs d'especialització Integral de vendes i habilitats comercials.*

**Durada:** 25 hores

**Dates:** 15 i 22 de febrer, 1 i 8 de març i 26 d'abril de 2019

**Horari:** els divendres, de 9.15 a 14.15 h

**Drets d'inscripció:**

459 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell \* (40% de dte.)

612 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra \* (20% de dte.)

765 € per a la resta de participants

**Inclou documentació**

**PLACES LIMITADES**





## Control de gestió econòmic - financer

Com dissenyar i implantar un **Control Intern** per incrementar rendibilitat i eficiència

Codi 03192302

### Objectius:

- Adquirir els coneixements teòrics i pràctics per definir i implantar un control intern.
- Obtenir informació útil, major control econòmic-financer i guanyar eficiència. Evitar prendre decisions basades en la intuïció.
- Adquirir la formació que necessita el *controller* d'una empresa. Saber aplicar les tècniques que utilitza el *controller* d'una pime.
- Posar en valor el departament econòmic-financer, mitjançant el control, identificació d'incidències i millores, per tal d'incrementar la rendibilitat, la tresoreria i disminuir les necessitats de finançament.
- Que la comptabilitat i els estats financers serveixin com instrument de control, eficiència i pressa de decisions, més enllà d'un pur registre obligatori.
- Conèixer quins temes clau s'han de revisar per tenir el control econòmic-financer, guanyar eficiència i rendibilitat.
- Saber detectar incidències i irregularitats, així com aplicar solucions per cada aspecte.
- Implantar i/o millorar el control de gestió. Definir i implantar els principals indicadors de gestió.

### Destinatari:

- Directius de pimes que vulguin aprofundir en la gestió i control econòmic - financer.
- Directors generals, gerents, propietaris, directors financers, caps d'administració, *controllers*, comptables.

### Temari:

1. **Identificació, concepte i implantació dels aspectes rellevants a controlar. On i com podem actuar per incrementar el control i l'eficiència.**
2. **Quadre de comandament econòmic - financer. Com definir-lo i estructurar-lo per tal que sigui útil i intel·ligible:**
  - Estructura del compte de resultats (general i analític)
  - Estructura del balanç
  - Gestió del pressupost
  - Indicadors de gestió
3. **Pressupost: com elaborar el pressupost i fer el seguiment.**
4. **Tipus de costos. Control i optimització dels costos.**
5. **El punt mort; la seva aplicació en la presa de decisions.**
6. **Indicadors de gestió: concepte i implantació dels ratis més rellevants.**
7. **Immobilitzat: què hem de controlar i com ho hem de fer.**
8. **Stock: que hem de controlar i com ho hem de fer. Gestió i optimització.**



9. **Facturació:** tècniques per identificar fugues de facturació.
10. **Clients:** gestió i quantificació dels cobraments.
11. **Proveïdors:** gestió i quantificació dels pagaments.
12. **Autofinançament:** com autofinçar l'empresa optimitzant la gestió.
13. **Gestió bancària i pool bancari:** revisió dels instruments de finançament per tal siguin òptims. **Apalancament financer.**
14. **Garanties i avals.** Raonabilitat i tipus d'aval.
15. **Grups d'empreses:** tècniques per optimitzar la gestió i la tresoreria: automatització factures intergrup, *cash pooling*.
16. **Casos pràctics reals.**

### Professor:

**Toni Valls.** Economista per la UAB, Postgrau en direcció financera per ESADE, Auditor intern per la Fundació Bosch i Gimpera (UB). Ha estat Auditor intern, *Controller*, Director financer i Director general d'empreses líders en el sector, tant en entorn multinacional com pime. Actualment és soci director de la consultoria financera i control de gestió Valls Consultors.

**Durada:** 16 hores

**Dates:** del 13 al 22 de febrer de 2019

**Horari:** dimecres i divendres, de 9.30 a 13.30 h

**Drets d'inscripció:**

237 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell \* (40% de dte.)

316 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra \* (20% de dte.)

395 € per a la resta de participants

**Inclou documentació**

**PLACES LIMITADES**



# Econòmic i financera

## Comptabilitat avançada

Codi 03192303

### Objectius:

Dirigit a totes aquelles persones que tenen coneixements bàsics de comptabilitat i volen aprofundir en l'aplicació del Pla General Comptable, tant pel que fa a la comptabilització de les diferents operacions de l'empresa com en la confecció dels estats comptables.

Concretant-se en que l'alumne pugui conèixer:

- El Pla General de Comptabilitat, les últimes actualitzacions de 2018 i canvis previstos pels propers anys
- Que és el marc conceptual de la comptabilitat.
- Què són i com s'apliquen les normes de registre i valoració contingudes en el PGC.
- Quina és l'estructura dels comptes anuals i dels documents que els componen.
- La forma de fer una autorevisió de la comptabilitat.

### Temari:

- **Pla General Comptable: característiques, estructura i funcionament**
- **Estructura i anàlisi de tots els grups del Pla General Comptable**
- **Memòria i comptes anuals segons el PGC (Balanç, Compte de resultats, Estat de canvis en el Patrimoni Net i Estat de fluxos d'efectiu)**
- **Com fer una revisió final del tancament de l'exercici**
- **Tractament comptable de l'Impost de Societats**

*Nota: curs modular, integrat en el curs d'especialització de Gestió comptable.*

### Professors:

**Agustí Mañosa.** Llicenciat en ciències empresarials i ADE. Soci-auditor de GFS auditores Asociados, SL.

**Àngel González.** Llicenciat en dret. Inspector d'Hisenda de l'Estat.

**Durada:** 36 hores

**Dates:** del 10 de gener al 7 de març de 2019

**Horari:** els dijous, de 16.15 a 20.15 h

**Drets d'inscripció:**

510 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell \* (40% de dte.)

680 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra \* (20% de dte.)

850 € per a la resta de participants

**Inclou documentació**

**PLACES LIMITADES**





## El tancament comptable i fiscal de l'exercici 2018

Codi 03191401

### Objectius:

Conèixer els criteris per efectuar, de manera correcta, el tancament comptable de l'exercici actual i les incidències fiscals que poden afectar a l'empresa l'any entrant.

### Temari:

1. El tancament dels comptes anuals.
2. Els ajustos comptables i fiscals.
3. Les diferències permanents i les diferències temporals.
4. La repercussió al 2018 dels canvis fiscals de la nova Llei d'impost de societats.
5. La comptabilització de les reserves que permetin l'estalvi d'impostos.
6. Les deduccions fiscals de l'impost aplicables en el 2018.
7. Les compensacions fixades a la normativa tributària.
8. Referència als canvis pel 2019 a la Llei de Pressupostos i altres normes fiscals.

### Professor:

**Ángel González.** Llicenciat en dret. Inspector d'Hisenda de l'Estat.

**Durada:** 8 hores

**Dates:** 12 i 14 de febrer de 2019

**Horari:** de 16.30 a 20.30 h

**Drets d'inscripció:**

144 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell \* (40% de dte.)

192 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra \* (20% de dte.)

240 € per a la resta de participants

**Inclou documentació**

**PLACES LIMITADES**



## Business English Workshop - Nivell intermig

Codi 03192601

### Objectius:

Curs de conversa que facilita a empresaris i professionals, que ja tenen una base d'anglès, un entorn per practicar aquest idioma d'una forma dirigida i centrada en el món dels negocis.

En definitiva, disposar d'un grup de conversa on, en un ambient cordial i motivador, es puguin millorar les habilitats necessàries per comunicar-se amb efectivitat i aprendre les expressions i vocabulari propis d'aquest àmbit.

### Temari:

- **L'empresa, exportació i internacionalització**
- **Atenció al client**
- **Negociacions**
- **Presentacions**
- **Terminologia i vocabulari de negocis**
- **Anglès social i d'actualitat**
- **Case studies i discussions**

### Metodologia:

Es farà ús de lectures interessants sobre temes econòmics i es portaran a terme discussions, simulacions i debats per tal d'arribar a un intercanvi d'idees. En aquestes situacions els participants hauran d'actuar d'improvís o bé seguint una preparació prèvia.

Amb l'objectiu de facilitar la bona marxa del curs, prèviament es realitzarà un test oral a cada participant per assegurar que es té el nivell requerit.

### Professora:

**Judit Leiva.** Llicenciada en traducció i interpretació per la Universitat Autònoma de Barcelona, amb estudis de postgrau a Columbia University, USA, país on ha estat també professora d'anglès per a empreses.

Des de fa més de quinze anys és professora d'anglès a diverses empreses i s'ha especialitzat en l'ensenyament de l'anglès al món empresarial.

**Durada:** 24 hores

**Dates:** del 28 de gener al 17 de juny de 2019  
(la prova de nivell es farà a mitjans de gener)

**Horari:** els dilluns, de 15 a 16.30 h

**Drets d'inscripció:**

258 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell \* (40% de dte.)

344 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra \* (20% de dte.)

430 € per a la resta de participants

**Inclou documentació**

**PLACES LIMITADES**

**Per a més informació:** tel. 937 451 259, A/e: [formacio@cambrasabadell.org](mailto:formacio@cambrasabadell.org)

**Per fer la inscripció:** [www.cambrasabadell.org/inscripcions](http://www.cambrasabadell.org/inscripcions)

**Informació del Club Cambra Sabadell:** Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a [www.clubcambrasabadell.com](http://www.clubcambrasabadell.com)

## Com millorar la gestió de les compres i els aprovisionaments per augmentar la rendibilitat de l'empresa

Codi 03192501

### Objectius:

Establir una política d'estalvi en les compres de l'empresa mitjançant la introducció de canvis, tant en els aspectes estratègics i operatius de les compres com en els que fan referència a l'organització de les compres dins la companyia.

### Temari:

#### Com augmentar la rendibilitat de les nostres compres.

- Estratègies de compres
- Subcontractació (outsourcing)
- Selecció de proveïdors
- Negociació de compra

### Professors:

Formadors especialitzats d'Actio Consulting Group.

**Durada:** 8 hores

**Dates:** 29 de gener i 5 de febrer de 2019

**Horari:** de 16 a 20 h

**Drets d'inscripció:**

144 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell \* (40% de dte.)

192 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra \* (20% de dte.)

240 € per a la resta de participants

**Inclou documentació**

**PLACES LIMITADES**

**Per a més informació:** tel. 937 451 259, A/e: [formacio@cambrasabadell.org](mailto:formacio@cambrasabadell.org)

**Per fer la inscripció:** [www.cambrasabadell.org/inscripcions](http://www.cambrasabadell.org/inscripcions)

**Informació del Club Cambra Sabadell:** Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a [www.clubcambrasabadell.com](http://www.clubcambrasabadell.com)

# Recursos humans

## Contractació, Seguretat Social i nòmines

Codi 03191901

### Objectius:

- Obtenir més informació sobre la normativa legal aplicable en relacions laborals.
- Distingir i entendre les diverses modalitats contractuals després de la reforma laboral.
- Saber la diferència entre els diferents permisos de treball i els seus efectes.
- Conèixer les diferents formes de suspensió del contracte de treball.
- Saber interpretar els rebuts de salari i les deduccions que s'hi apliquen.
- Aprendre a calcular la liquidació i les parts que la componen.
- Conèixer les diferents formes d'extinció de la relació laboral.
- Diferenciar entre les indemnitzacions per finalització de contracte i per acomiadament. La manera de fer el càlcul després de la reforma laboral de 2012.

### A qui va dirigit:

Adreçat al personal administratiu, tècnics, caps de projecte, directius... “no experts en l'àrea laboral” que tenen tracte directe amb els treballadors i necessiten saber la normativa laboral vigent.

### Temari:

#### CONTINGUT DE DRET LABORAL

##### 1. Relació laboral

- Normes i jerarquia normativa: les idees i la seva correcta aplicació.
- La relació laboral general de l'Estatut i les relacions laborals especials.

##### 2. El contracte de treball i les seves característiques

- Aspectes generals del contracte laboral: parts, forma i la còpia bàsica, vàlidesa i registre • Caràcters de la laboralitat d'un contracte.

##### 3. Foment de la contractació indefinida. Contracte per emprenedors. Requisits i límits

##### 4. La contractació temporal. Contractes causals. Contractes formatius

##### 5. Altres modalitats d'actualitat: la jubilació parcial i el contracte de relleu

##### 6. La concatenació de contractes de treball

##### 7. La contractació a minusvàlids:

- Modalitats de contractació a minusvàlids i els seus beneficis
- Mesures alternatives al compliment de la LISMI.

##### 8. El temps de treball

- La jornada laboral . Les hores extraordinàries. • El calendari laboral. El període de vacances. Descansos laborals. • Permisos laborals.

##### 9. La suspensió del contracte de treball i els seus efectes

- La incapacitat temporal: AT, EP o Malaltia comú • Relacionades amb la maternitat-paternitat • Les excedències • Altres motius de suspensió.

##### 10. La resolució del contracte de treball

- Extinció Objectiva i la seva nova aplicació • Acomiadament disciplinari.



**CONTINGUT DE LA RETRIBUCIÓ SALARIAL**

1. **El concepte de salari**
2. **Estructura salarial**
  - Salari base • Complementos salarials • Complementos extrasalarials • Salari en espècie.
3. **Concepte de càlcul diari i càlcul mensual**
4. **Absorció i compensació salarial**
5. **Deduccions de:**
  - Seguretat Social • IRPF • Embargs • Anticipis • Quota Sindical • Altres.

**EL SALARI I LA SEVA COTITZACIÓ EN ELS CASOS DE:**

1. **Accidents de treball.**
2. **Malaltia comú.**
3. **Liquidació saldo i liquidació.**
  - Les vacances no realitzades.
  - Part proporcional de pagues extres.
  - La indemnització.

**Professora:**

**Maribel Martínez.** Llicenciada en Ciències del treball, Graduada Social, Formació de formadors. Administradora de l'empresa Fòrum consultors associats, SL.

**Durada:** 60 hores  
**Dates:** de l'11 de febrer a l'1 d'abril de 2019  
**Horari:** dilluns i dimecres, de 15.30 a 19.30 h

**Drets d'inscripció:**

585 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell \* (40% de dte.)  
 780 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra \* (20% de dte.)  
 975 € per a la resta de participants

**Inclou documentació**

**PLACES LIMITADES**



# Comercial i màrqueting

## 20 coses que convertiran el teu web en el millor comercial de la teva empresa

Codi 03191802

### En aquesta sessió veurem:

- **Què hem de fer a nivell de management?** Organització, fixació d'objectius, configuració correcte del Google Analytics...
- **Què cal tenir en compte a nivell d'estratègia?** Tenir clar quin és el nostre públic objectiu i la nostra proposta de valor, el branding, la monotorització de la competència...
- **Què hem de saber i com hem de treballar a nivell d'Inbound màrqueting?** Entendre què és el Content màrqueting, calendaris de creació de continguts, mantenir el web actualitzat, treballar bé les xarxes socials tant si som B2C com B2B, gestionar la nostra reputació online...
- **I a nivell del lloc web?** Disposem d'un web senzill ben orientat a transmetre valor al client, mostrem clarament qui som i què fem? Com podem neutralitzar les pors del client a l'hora de comprar o demanar més informació? ...

### Programa:

#### Recepció dels assistents.

**Benvinguda** a càrrec del **Sr. Lluís Matas**, President de la Comissió d'Indústria, Energia i Innovació de la Cambra de Comerç de Sabadell.

**Presentació** del curs **d'especialització en Digital Business & Social Selling**, a càrrec del **Sr. Joan Valls**, Director de l'Àrea d'Assessoria, Promoció i Formació de la Cambra de Comerç de Sabadell i de la **Sra. Montserrat Peñarroya**, especialista en màrqueting digital, Directora de l'Institut d'Investigació 3ISIC, entre d'altres.

**Sessió: 20 coses que convertiran el teu web en el millor comercial de la teva empresa**, a càrrec de la **Sra. Montserrat Peñarroya**.

### Torn obert de preguntes i cloenda de la sessió.

**Durada:** 2h 30min

**Data:** 17 de gener de 2019

**Horari:** de 9.30 a 12 h

**Drets d'inscripció:**

SESSIÓ GRATUÏTA, PRÈVIA INSCRIPCIÓ

Preferència d'inscripció pels membres del Club Cambra

**PLACES LIMITADES**

**Per a més informació:** tel. 937 451 259, A/e: [formacio@cambrasabadell.org](mailto:formacio@cambrasabadell.org)

**Per fer la inscripció:** [www.cambrasabadell.org/inscripcions](http://www.cambrasabadell.org/inscripcions)

**Informació del Club Cambra Sabadell:** Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a [www.clubcambrasabadell.com](http://www.clubcambrasabadell.com)



## Aules:

Av. de Francesc Macià, 35 · 08206 SABADELL

## Inscripcions als cursos:

Per formalitzar una inscripció cal fer arribar la sol·licitud a la Cambra, mitjançant el formulari que trobareu al nostre web: [www.cambrasabadell.org/inscripcions](http://www.cambrasabadell.org/inscripcions)



## Bonificacions a la Seguretat Social:

Segons la normativa sobre finançament de la formació continuada a les empreses, les despeses de formació de les empreses són bonificables a través de les cotitzacions mensuals a la Seguretat Social.

## Suggeriments i opinions:

Amb la finalitat de millorar el nostre servei i la nostra oferta de formació, des de la Cambra agraïm els vostres suggeriments i opinions que podeu adreçar a:

[gerencia@cambrasabadell.org](mailto:gerencia@cambrasabadell.org)

La Cambra es reserva el dret de cancel·lar qualsevol dels cursos si no s'arribés al mínim d'assistents.

Les dades facilitades en aquest catàleg no tenen caràcter contractual ja que la seva funció és merament informativa.

### Demarcació o zona d'influència de la Cambra de Comerç de Sabadell

- Badia del Vallès
- Barberà del Vallès
- Castellar del Vallès
- Cerdanyola del Vallès
- Montcada i Reixac
- Palau-solità i Plegamans
- Polinyà
- Ripollet
- Sabadell (Seu Cambra)
- Sant Quirze del Vallès
- Santa Perpètua de Mogoda
- Sentmenat



**Club Cambra Sabadell**  
el teu suport empresarial





## Pàrquing exclusiu per als usuaris de la Cambra

Des de la Cambra de Comerç de Sabadell volem facilitar-vos l'accés a les nostres oficines centrals posant a la vostra disposició un servei de **pàrquing exclusiu gratuït**.

**Av. dels Paraires**  
(aparcament annexat a la Cambra)



**Club Cambra Sabadell**  
el teu suport empresarial

## UN CLUB D'AVANTATGES REALS I PRÀCTICS

Truca'ns ara i t'assessorarem sobre quina és la teva millor opció.

**937 451 255**

[www.clubcambrasabadell.com](http://www.clubcambrasabadell.com)  
[soci@clubcambrasabadell.com](mailto:soci@clubcambrasabadell.com)



**Inscripcions als cursos:** Per formalitzar una inscripció cal fer arribar la sol·licitud a la Cambra, mitjançant el formulari que trobareu al nostre web: [www.cambrasabadell.org/inscripcions](http://www.cambrasabadell.org/inscripcions)



Cambra de Comerç de Sabadell

**Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Serveis de Sabadell**

Av. de Francesc Macià, 35. 08206 Sabadell / Apt. corr. 119  
Tel. 937 451 259 • Fax 937 451 254  
A/e: [formacio@cambrasabadell.org](mailto:formacio@cambrasabadell.org)  
[www.cambrasabadell.org](http://www.cambrasabadell.org)

