

2018

Novembre i Desembre



Cambra de Comerç de Sabadell

La lliçó més difícil d'aprendre
és que aprendre
és un procés continu

(David Gerrold)

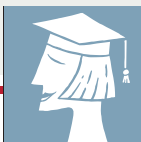
Novembre i Desembre

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

Comercial i màrqueting

Curs integral de vendes i habilitats comercials	6
---	---

CURSOS FOCALITZATS

Comerç i distribució

Com fer fotografies més atractives per vendre millor els nostres productes a Internet	8
---	---

Comerç internacional

Incoterms 2010	10
----------------------	----

Comercial i màrqueting

El <i>mobile</i> màrqueting i la web 3.0	11
Com concertar visites amb clients nous i actuals	12
Tècniques de mentalisme per augmentar les vendes de la teva empresa	13

Econòmic i financera

Com ser auditor de comptes de la teva pròpia empresa	14
Gestió telefònica de cobraments i d'impagats	16

Fiscal i jurídica

Planificació fiscal del tancament de l'exercici 2018	17
--	----

Informàtica i TIC

MS Excel - Nivell II	18
----------------------------	----





**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> |

Comercial i màrqueting

Curs integral de vendes i habilitats comercials

Codi 03181824

Objectius:

Amb aquest programa es pretén contribuir a la formació integral dels comercials i venedors en les seves competències específiques i transversals i, en concret que, quan acabin el curs, siguin capaços de:

- Prendre consciència del seu important paper dins l'organització i l'estratègia de l'empresa.
- Ampliar l'autoconeixement i potenciar la relació amb els clients i la seva fidelització.
- Adquirir una metodologia de treball per a incrementar l'eficiència del temps comercial.
- Utilitzar i potenciar el suport digital (web, CRM, xarxes...) per a facilitar el treball i incrementar el negoci.
- Identificar i desenvolupar les competències clau per a assolir l'èxit a la venda.
- Aprofundir en el coneixement del client per identificar les seves necessitats i transformar-les en increment de negoci.
- Conèixer i aplicar les tècniques de venda més actuals i eficaces per a operar en un entorn global.
- Desenvolupar les competències i tàctiques negociadores per a aconseguir acords favorables.
- Identificar els requisits de protocol i imatge professional per a projectar la presència desitjada tant pròpia com de l'empresa.

Temari:

1. **Introducció al màrqueting i a la funció de vendes a l'organització (10 h)**
2. **Màrqueting digital i Social Selling. El lloc web al 2018, el CRM i la captació de contactes a través de les xarxes socials (5 h)**
3. **El rol del comercial (12.5 h)**
4. **El coneixement del client (10 h)**
5. **Presentacions comercials en públic (7.5h)**
6. **Lideratge personal en el procés de venda. Com millorar la capacitat d'influir en els clients (20h)**
7. **Tècniques de mentalisme aplicades a la venda (5h)**
8. **La negociació comercial (25 h)**
9. **Imatge i protocol social (5 h)**

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.



Durada: 100 hores

Dates: del 16 de novembre de 2018 al 3 de maig de 2019

Horari: els divendres, de 9.15 a 14.15 h

Drets d'inscripció:

1.890 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

2.520 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

3.150 € 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/cursintegralvendes



Comerç i distribució

Com fer fotografies més atractives per vendre millor els nostres productes a Internet

Actuacions divulgatives sobre Màrqueting digital

Programa de Comerç Minorista

Codi 03180904

Objectius:

Les fotografies d'una botiga online, Instagram, Facebook, etc. són el nostre aparador al món. Tots coneixem la dita que una imatge val més que mil paraules però després, sorprenentment, molta gent, a l'hora de la veritat, no ho posa en pràctica. Hi ha dos aspectes fonamentals d'una botiga en línia que cal tenir en compte:

- El Web o les xarxes socials són un aparador al món i és l'únic que el client pot veure dels teus productes. A més, el consumidor fa la següent equació -de forma inconscient- fotografia bona = producte de qualitat. I al revés. Llavors tenir bones fotografies és un pre-requisit essencial per a una botiga online? Sense cap dubte!
- És evident que, a més de bones fotografies, cal tenir un bon producte, amb un preu competitiu, una bona web i un posicionament a Internet adequat. Però passa sovint que molts emprenedors gasten molt temps, esforç i diners en tots d'aquests aspectes esmentats, i molt poc temps a fer bones fotografies. D'aquesta manera, tot el procés anterior es veu seriosament afectat per l'última baula: la fotografia del producte.

S'ensenyarà quines eines es necessiten per poder realitzar les fotografies, quina il·luminació és millor segons el tipus de producte que tinguem que fotografiar i com editar la imatge final.

L'objectiu de la fotografia de producte és mostrar el producte aïllat, normalment amb fons neutre (blanc, negre o gris). El seu destí sol ser un catàleg imprès o una pàgina web o xarxa social.

Destinatari:

Dirigit exclusivament a comerciants i dependents de comerços amb **IAE 64, 65 i/o 66**.

Aquest taller està pensat per a tots aquells que tenen una botiga i venen els seus productes online o els mostren a través de les xarxes socials.

Temari:

1. Presentació dels diferents tipus de càmeres i la seva configuració
2. Diferent tipus d'eines d'il·luminació
3. Crear un fons sense fi
4. Com crear una caixa d'il·luminació
5. Com trobar una composició adient
6. Objectius brillants, mats i translúcids
7. Correcció del color de la llum (balanç de blancs)
8. Tipus d'arxius digitals (JPG i RAW)
9. Post-processats

Professor:

Josep Lluís Lai. Fotògraf. Més de 20 anys d'experiència en el sector de la fotografia de gastronomia, de productes de consum: sabates, roba, estris de la llar, joies...

Ha treballat tant per a marques d'alimentació com per a restaurants o petits comerços.

Material necessari per part de l'alumne:

- Càmera fotogràfica. També es podria utilitzar el mòbil, amb les limitacions que aquest pot comportar.
- Trípod, sempre que sigui possible.
- Ordinador portàtil, no és imprescindible.

Durada: 6 hores

Dates: 6, 8 i 12 de novembre de 2018

Horari: de 14.30 a 16.30 h

Drets d'inscripció:

GRATUÏT, PRÈVIA INSCRIPCIÓ

Exclusiu per a comerciants i dependents de comerços amb IAE 64, 65 i/o 66

PLACES LIMITADES

Amb el finançament de Fons Europeu de Desenvolupament Regional:



Unión Europea



Cámara
de Comercio de España



Una manera de fer Europa

Per a més informació: tel. 937 451 259, A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per fer la inscripció: www.cambrasabadell.org/inscripciones

Informació del Club Cambra Sabadell: Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a www.clubcambrasabadell.com

Comerç internacional

Incoterms 2010

Codi 03180829

Objectius:

- Conèixer els Incoterms 2010 i la seva aplicació a la realitat.
- Calcular els costos de cada operació de compra venda internacional (escandalls), fixar els preus i realitzar ofertes comercials.
- Tenir els coneixements necessaris per poder negociar correctament una operació de compra venda internacional.
- Actualitzar i millorar els coneixements en comerç internacional.

Destinataris:

El programa va adreçat a totes aquelles persones que hagin de desenvolupar tasques relacionades amb les vendes i les compres internacionals i que vulguin actualitzar els coneixements sobre Incoterms tenint en compte la normativa actual.

Temari:

1. Introducció als INCOTERMS: història i concepte
2. Els INCOTERMS 2010. Comparativa i variacions respecte als INCOTERMS 2000
3. Com escollir l'INCOTERM adequat? Variables a tenir en compte en la negociació
4. Els INCOTERMS i les formes de pagament
5. Anàlisi d'un cas pràctic

Professora:

Laura Rodríguez. Llicenciada en dret. Cap d'assessoria en comerç internacional de la Cambra de Comerç de Sabadell.

Durada: 4 hores

Data: 21 de novembre de 2018

Horari: de 10 a 14 h

Drets d'inscripció:

51 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

68 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

85 € per a la resta de participants

Inclou documentació

PLACES LIMITADES



Comercial i màrqueting



El mobile màrqueting i el web 3.0

Codi 03181817

Descobreix com realitzar la comunicació de l'empresa a través dels dispositius mòbils, quina diferència hi ha entre un lloc web responsive i una webapp.

Aprèn a crear una app de forma gratuïta i a donar-la a conèixer a través dels app stores.

Objectius:

Capacitar a l'alumne perquè entengui el funcionament del *mobile* màrqueting i sigui capaç de calibrar la maduresa de la seva empresa per començar a treballar amb aquesta nova eina.

Temari:

- Què és el *mobile* màrqueting i el web 3.0. Com està evolucionant? Tendències i eines, les apps i les webapps, etc.
- La publicitat als mòbils.
- Eines per crear APPs, com donar a conèixer una APP, el funcionament dels App stores i l'ASO (app store optimization).

Professora:

Montserrat Peñarroya. Directora de l'Institut Internacional per a la Investigació de la Societat de la Informació i el Coneixement (3ISIC). Directora de Quadrant Alfa, empresa especialitzada en formació i investigació en Màrqueting Digital. Professional amb una àmplia experiència en els diversos camps de la Societat de la Informació i de reconegut prestigi tant nacional com internacional.

Durada: 5 hores

Data: 7 de novembre de 2018

Horari: de 9.15 a 14.15 h

Drets d'inscripció:

105 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

140 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

175 € per a la resta de participants

Inclou documentació

PLACES LIMITADES

Per a més informació: tel. 937 451 259, A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per fer la inscripció: www.cambrasabadell.org/inscripcions

Informació del Club Cambra Sabadell: Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a www.clubcambrasabadell.com



Comercial i màrqueting

Com concertar visites amb clients nous i actuals

Codi 03181821

Objectius:

Dominar les tècniques de concertació d'entrevistes tant amb clients nous com actuals per tal de rendibilitzar l'acció comercial.

Temari:

El context actual de la concertació de visites

- La dificultat actual de concertar visites amb nous clients.
- Les necessitats actuals dels clients.
- Els diferents canals per a accedir als clients potencials.
- Accions per a generar visites.

La preparació de la trucada o correu electrònic

- Fonts d'informació sobre el client.
- Objectius de la trucada/correu.
- Preparació de la presentació.
- Frases clau que provoquen la necessitat de la visita.
- Assumpte i contingut del correu.

La realització de la trucada: tècniques i habilitats

- El tractament i la superació de les persones filtre.
- Com crear la necessitat de la visita: crear propostes de valor.
- Estratègies de comunicació per a concertar visites.
- Actituds inicials i motivació de l'emissor.
- La venda de la visita i el tancament de la cita.

Aplicació en casos pràctics

- Casos pràctics de concertació de visites.
- Simulació de situacions.
- Conclusions.

Professora:

Maite Rico. Llicenciada en psicologia de les organitzacions i postgrau en economia i direcció d'empreses. Exerceix de consultora de recursos humans i formadora d'empreses. Professora de temes relacionats amb el món dels recursos humans i la gestió comercial en programes d'escoles de negoci, universitats i institucions diverses.

Durada: 8 hores

Dates: 12 i 19 de novembre de 2018

Horari: de 9.30 a 13.30 h

Drets d'inscripció:

114 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

152 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

190 € per a la resta de participants

Inclou documentació

PLACES LIMITADES

Per a més informació: tel. 937 451 259, A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per fer la inscripció: www.cambrasabadell.org/inscripcions

Informació del Club Cambra Sabadell: Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a www.clubcambrasabadell.com

Tècniques de mentalisme per augmentar les vendes de la teva empresa

Codi 03181823

Objectius:

Els mentalistes experts utilitzen tècniques mentals tan potents com la hipnosis conversacional oculta, la PNL (programació neuro-lingüística), la influència i la persuasió indetectable.

En aquest curs s'exposa com un venedor pot aplicar aquestes mateixes tècniques en el seu dia a dia professional i així aconseguir més vendes.

Destinatari:

Dirigit a 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.

Temari:

1. Presentació i introducció als continguts del curs.

2. Què és el Mentalisme i com ens pot ajudar a vendre més.

3. La Hipnosis Conversacional oculta.

- Què és la hipnosi? • Falsos mites que cal desmitificar • Autohipnosi • Com funciona la nostra ment • La metàfora de l'iceberg d'en Sigmund Freud • Les 5 claus de la hipnosi conversacional oculta.

4. Comunicació inconscient.

- Com ens comuniquem • Comunicació empàtica • Consciència sensorial V.A.K. • Test V.A.K. I jo què sóc? • Per què és important el V.A.K. per un venedor.

5. Influència i persuasió indetectable.

- La influència i la persuasió en les vendes • Dissonància cognitiva i persuasió • Les 7 claus de la influència i la persuasió de R. Cialdini.

6. Vendre és fàcil si fem servir la ment.

- Conceptes importants per vendre més i millor • El venedor d'avui no és com el d'ahir • Per què comprem? • Formula preguntes i escolta al teu client.

Professor:

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 venedor hipnòtic".

Durada: 5 hores

Data: 14 de novembre de 2018

Horari: de 9.15 a 14.15 h

Drets d'inscripció:

99 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

132 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

165 € per a la resta de participants

Inclou documentació - PLACES LIMITADES

Per a més informació: tel. 937 451 259, A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per fer la inscripció: www.cambrasabadell.org/inscripcions

Informació del Club Cambra Sabadell: Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a www.clubcambrasabadell.com

Econòmic i financera

Com ser auditor de comptes de la teva pròpia empresa *“Aprèn a auditar-te per millorar la rendibilitat, la tresoreria i disminuir les necessitats de finançament”*

Codi 03182306

Objectius:

- Adquirir els coneixements teòrics i pràctics per realitzar una autodiagnosi de la situació econòmica-financera real de l'empresa.
- Saber realitzar una auditoria interna aplicant les tècniques comunament utilitzades pels auditors de comptes, amb l'objectiu de posar de manifest les incidències, irregularitats, males pràctiques mercantils, així com les solucions per cada aspecte.
- Aprendre a corregir les incidències per tal d'obtenir una millora del resultat, millor tresoreria i disminució de les necessitats de finançament.
- Aprendre a realitzar una auditoria interna sense necessitats de tercers.
- Conèixer quins temes clau s'han de revisar per guanyar eficiència i rendibilitat.
- Saber detectar incidències i irregularitats, així com trobar les solucions per a cada aspecte.
- Avaluar i millorar el control de gestió. Definir i implantar els principals indicadors de gestió.

Valor afegit:

Tots els assistents podran fer un check list que els permetrà fer una autodiagnosi de la salut financera de la seva empresa. L'avantatge de realitzar un diagnòstic i una planificació de la situació econòmica-financera quan l'empresa encara va bé. Després és massa tard.

Destinatari:

- Directius/ves de PIMES.
- Directors/es generals, gerents, propietaris, directors/es financers, comptables.
- Totes aquelles persones interessades en capacitar-se per fer auditories a la seva empresa.

Temari:

1. Estats financers de l'empresa. Mostren la imatge fidel i els tenim puntualment?
2. Reporting o quadre de comandament integral
 - 2.1 Periodicitat mensual. Instrument per prendre decisions objectives estratègiques. El tenim?
3. El pressupost del compte de resultats i tresoreria. Fem el seguiment?
4. Immobilitzat: tenim l'inventari i la valoració real. Les amortitzacions són correctes?
5. Stocks: el tenim optimitzat i amb la rotació correcte?
6. Podem assegurar que es factura la totalitat dels serveis?
7. Coneixem el període mitjà de cobrament de clients i el tenim optimitzat?
8. Coneixem el període mitjà de pagament a proveïdors i el tenim optimitzat?
9. Fons maniobra, ROE, ROA; els tenim quantificats i són els correctes?



10. Finançament. Podem autofinçar l'empresa disminuint la dependència dels bancs?
11. Treballem amb els bancs, oficines i gestor adequats?
12. Pool bancari. Tenim els productes financers adequats?
13. Coneixem i utilitzem els canals/instruments financers òptims per gestionar el cobrament de clients?
 - 13.1 I els pagaments a proveïdors?
14. Tenim les condicions bancàries ben negociades i ens les apliquen correctament?
15. Avals. Raonabilitat. Tipus d'avals
16. Tenim reduïts al mínim els costos d'estructura? Sabem com fer-ho?
17. Podem assegurar la inexistència de frau intern o apropiació indeguda?
18. Coneixem al punt mort o llindar de rendibilitat?
19. Fiscalitat; tenim una optimització fiscal en ISS i tributs?
20. Fiscalitat; coneixem les contingències fiscals?
21. Laboral; coneixem i aprofitem les retribucions en espècie exemptes de tributació?
22. Responsabilitat de l'Administrador; coneixem les possibles responsabilitats?
23. Empreses en crisis
 - 23.1 Tenim definit fins on volem/podem arriscar el patrimoni empresarial i personal?

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: 7, 9, 14 i 16 de novembre de 2018

Horari: 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

Per a més informació: tel. 937 451 259, A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per fer la inscripció: www.cambrasabadell.org/inscripcions

Informació del Club Cambra Sabadell: Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a www.clubcambrasabadell.com

Econòmica i financera

Gestió telefònica de cobraments i d'impagats

Codi 03182312

Objectius:

Conèixer les tècniques necessàries per tal de realitzar, amb la màxima eficiència, la gestió de cobrament i d'impagats per mitjà del telèfon. Desenvolupar habilitats per utilitzar el llenguatge i els mètodes més adequats en cada cas.

Temari:

Instruments tècnics per al desenvolupament de la tasca del departament de gestió de cobraments:

- Argumentari
- Fitxa de contacte
- Agenda
- Full de control
- Llistats actualitzats
- Pla de gestió
- Telemàrqueting comercial envers gestió de cobraments
- Components de la comunicació telefònica (el somriure, la veu, l'entonació, el ritme i el silenci) en la gestió de cobraments.
- Tractament del llenguatge en la gestió de cobraments, aspectes neurolingüístics
- Desdramatitzar les situacions negatives
- Utilització pràctica de les preguntes
- Mètodes per combatre l'actitud negativa de l'interlocutor
- Actituds al telèfon per part del gestor
- Classificacions del públic a tractar
- Aspectes a incidir en la gestió de cobraments
- Estructura de la trucada de cobrament. Objectiu = COBRAR!

Casos pràctics:

- Audició de gravacions
- Visualització d'argumentaris utilitzats en la gestió de cobraments

Professora:

Gemma Tomàs. Màster en Administració d'empreses i Diplomada en funció gerencial per ESADE.

Durada: 12 hores

Dates: 13, 20 i 27 de novembre de 2018

Horari: de 16 a 20 h

Drets d'inscripció:

174 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

232 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

290 € per a la resta de participants

Inclou documentació

PLACES LIMITADES

Per a més informació: tel. 937 451 259, A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per fer la inscripció: www.cambrasabadell.org/inscripcions

Informació del Club Cambra Sabadell: Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a www.clubcambrasabadell.com



Planificació fiscal del tancament de l'exercici 2018

Codi 03181406

Objectius:

Analitzar les diferents opcions per calcular el resultat final de l'exercici, a fi de conèixer el futur resultat econòmic i la quota de l'impost de societats: els ajustos extracomptables.

Analitzar per a la persona física individual les opcions de final d'exercici que presenta la futura llei de l'IRPF amb efectes respecte de l'any actual.

Comentar els temes relatius a l'IVA que més puguin influir en el final de l'exercici.

Temari:

1. Les novetats fiscals a la Llei de Pressupostos pel 2018
2. Les variables que influeixen en el resultat final:
 - Amortitzacions.
 - Provisions.
 - Valoració d'existències.
3. Els incentius fiscals de les pimes
4. Les inversions i despeses que poden donar lloc a deduccions
5. El final de l'exercici per a la persona física
6. La incidència de la Llei de l'Impost sobre Societats en el tancament de l'exercici
7. Les noves regles dels ajustos comptables a realitzar per reflectir els canvis impositius
8. La regularització de l'IVA al finalitzar l'exercici

Professor:

Ángel González. Inspector d'Hisenda de l'Estat.

Durada: 8 hores

Dates: 27 i 29 de novembre de 2018

Horari: de 16.30 a 20.30 h

Drets d'inscripció:

138 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

184 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

230 € per a la resta de participants

Inclou documentació

PLACES LIMITADES

Per a més informació: tel. 937 451 259, A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per fer la inscripció: www.cambrasabadell.org/inscripcions

Informació del Club Cambra Sabadell: Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a www.clubcambrasabadell.com

Informàtica i TIC

MS Excel - Nivell II

Codi 03181708

Objectius:

Elaborar documents que realitzin càlculs complexos, localitzar i utilitzar les funcions necessàries, analitzar i tractar bases de dades i automatitzar processos.

Compartir la informació amb altres aplicacions: Word, Access.

Es requereix haver realitzat abans el curs Excel nivell I o bé tenir coneixements d'algun full de càlcul per poder assolir l'objectiu del curs.

Temari:

1. Repàs general

- Edició i formats de les cel·les. Introducció de fórmules i funcions.
- Treballar amb múltiples fulls.
- Formats condicionals.
- Establir validacions per restringir l'entrada de valors.

2. Característiques i eines especials

- Crear i modificar escenaris. Resums i esquemes.
- Analitzar les fórmules i les dependències.
- Inserir objectes en els fulls: botons, figures, imatges, gràfics.
- Crear i modificar vistes.

3. Macros

- Definir i executar macros. Macros relatives i absolutes.
- Assignar macros a botons. Crear un llibre de macros. Modificar una macro.
- Utilitzar controls de formularis: assignar macros.

4. Bases de dades

- Ordenar i filtrar una base de dades.
- Crear llistes amb totals i subtotals. Taules dinàmiques.

5. Enllaços i vincles

- Vincular dades d'altres fitxers.
- Enllaçar amb Word o Access.

Professors:

Llicenciats/diplomats en informàtica, experts en formació informàtica a l'empresa.

Durada: 20 hores

Dates: del 20 de novembre al 18 de desembre de 2018

Horari: dimarts i dijous, de 17 a 19.30 h

Drets d'inscripció:

240 € per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell * (40% de dte.)

320 € per a **Soci Bàsic** i per a treballadors d'empreses de la demarcació de la Cambra * (20% de dte.)

400 € per a la resta de participants

Inclou clau USB amb els continguts del curs PLACES LIMITADES

A fi que els alumnes puguin treure el màxim rendiment del curs, es disposarà d'un ordinador per a cada assistent, i s'utilitzarà metodologia presencial i directa i la versió Office 2013

Per a més informació: tel. 937 451 259, A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per fer la inscripció: www.cambrasabadell.org/inscripcions

Informació del Club Cambra Sabadell: Pàgines 4 i 5 d'aquest catàleg o bé a 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



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

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
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



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
www.cambrasabadell.org

