

Programa d'especialització



Digital Business & Social Selling

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

9a edició - 2019



Cambra de Comerç de Sabadell

U UNIVERSITAT DE VIC
UNIVERSITAT CENTRAL DE CATALUNYA

Programes d'especialització



Les persones que ocupen càrrecs estratègics i rellevants, així com les que tenen un potencial de desenvolupament en l'organització, necessiten estar preparades per gestionar qualsevol situació que se'ls pugui presentar.

L'entorn competitiu en el que estem immersos obliga les empreses a disposar d'uns professionals el màxim d'eficients i proactius i, alhora, capaços d'afrontar situacions difícils i resoldre-les exitosament per tal de mantenir l'empresa amb els nivells de productivitat desitjats.

Els **Programes d'especialització de la Cambra** ofereixen a **empresaris, directius i tècnics d'àrees funcionals de l'empresa** la possibilitat de formar-se amb alts nivells de qualitat per assolir aquests objectius. La metodologia és altament participativa i pràctica, i la conducció de les sessions és en mans d'experts que combinen la docència amb l'activitat professional.

I per què a la Cambra?

- **Per l'ampli coneixement del món de l'empresa que tenim.** La Cambra és una entitat al servei de les empreses i és un referent en el disseny i la impartició de formació empresarial. Som coneixedors de primera mà de la realitat de l'empresa i, d'aquesta manera, podem dissenyar les accions formatives més adequades.
- **Per l'entorn.** A les nostres aules trobareu professionals com vosaltres, gent del món de l'empresa amb qui podreu potenciar el vostre networking, generar sinèrgies i compartir experiències.
- **Per la proximitat.** Estem situats molt a prop vostre, a l'àrea de negocis de Sabadell, amb una excel·lent comunicació amb les comarques de l'entorn i **disposem de pàrquing gratuït** a disposició dels alumnes.
- **Pels equips docents.** Seleccionem els millors partners: professionals i consultors, escoles de negocis, universitats, etc. amb una alta experiència professional.
- **Per la relació qualitat-preu.** Són programes d'alt nivell a un preu assequible. Aquestes condicions només les pot oferir una institució sense ànim de lucre com la Cambra, especialment sensibilitzada amb la formació com a eina per contribuir al desenvolupament de les empreses.
- **Per la facilitat en la tramitació de la bonificació.** Com a proveïdora de formació acreditada per la FUNDAE, la Cambra proporciona tota la informació necessària per que les empreses i institucions puguin tramitar i gestionar la bonificació amb aquesta entitat.



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 a 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.

Calendari

Inici: 28 de febrer de 2019

Finalització: 27 de juny de 2019

Horari: els dijous, de 9.15 a 14.15 h

Durada

80 hores

Destinataris

- Gerents, empresaris/àries, directius/ives o responsables de màrqueting i/o vendes que vulguin desenvolupar la pròpia estratègia corporativa per explotar, amb èxit, les oportunitats del món digital.
- Tècnics/iques i professionals de l'àrea de màrqueting i també de sistemes d'informació i tecnologies que vulguin adquirir o aprofundir coneixements específicament en l'àmbit del màrqueting digital per treure el màxim rendiment de la presència de la seva empresa en el món digital.

Lloc d'impartició

Cambra de Comerç de Sabadell.
Av. de Francesc Macià, 35 - 08206 Sabadell.

Import de la matrícula

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

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

3.550 euros
per a la resta de participants.

Inclou materials del curs.
PLACES LIMITADES

*Per una mínima quota en fer-vos Soci Preferent podeu gaudir del 40% de descompte en la majoria de cursos presencials.

***Informació del Club Cambra Sabadell a**
www.clubcambrasabadell.com

Ajudes i finançament

Aquest curs es pot bonificar a través de les cotitzacions a la Seguretat Social.

L'import de la bonificació es situa al voltant dels 1.040 euros, en funció del tipus d'empresa i del crèdit disponible.

Per que la formació pugui ser bonificada, l'heu de donar d'alta a l'aplicatiu de la FUNDAE, 7 dies abans del seu inici. Us podem informar sense compromís al telèfon de Formació: 937 451 259 o bé al correu formacio@cambrasabadell.org

Nota: La finalitat d'aquest document és purament informativa.

La Cambra es reserva el dret de modificar algun dels seus continguts i d'anul·lar el curs si no hi ha un mínim de participants.



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.

Equip docent

Coordinació

Montserrat Peñarroya

Especialista en màrqueting digital. Directora de l'Institut d'Investigació 3iSIC (Institut Internacional per a la Investigació de la Societat de la Informació i el Coneixement), directora de Quadrant Alfa, empresa especialitzada en formació i investigació en el camp del màrqueting digital. Ha estat fundadora i directora general de l'empresa Comerç Digital, SA que engloba, entre d'altres, SoloStocs.com, el major mercat B2B d'Espanya. És professora de màrqueting digital i d'eBusiness en diversos màsters i postgraus a la UAB i a altres universitats.

Susagna Olcina

Postgrau de formació i desenvolupament del capital humà. Tècnica de formació de la Cambra de Comerç de Sabadell.

Professorat

Rosaura Alastruey

Llicenciada en Ciències de la Informació (Publicitat i RRPP) per la UAB i diplomada en Habilitats Directives per ESADE. A Silicon Valley, va viure i experimentar en primera persona el naixement de les estratègiques eines i disciplines relacionades amb el màrqueting digital. És fundadora i directora de ProyectosTIC, pionera iniciativa empresarial que basa tota la seva activitat en la difusió empresarial del networking professional i les eines de la Web 2.0.

Helena Casas

Llicenciada en psicologia. Màster en màrqueting digital i comerç electrònic. Consultora i docent en màrqueting digital, xarxes socials, marca personal i WordPress. Professora associada de la Universitat de Vic. Imparteix classes en màsters i postgraus de diferents universitats. Participa en diversos programes de formació per a Consells Comarcals, Generalitat, Barcelona Activa, cambres de comerç, etc.

Alba Espejo

Docent i consultora de l'Institut Internacional d'Investigació de la Societat de la Informació i el Coneixement (3iSIC). Coordinadora del Màster online en Màrqueting Digital i Xarxes Socials de la Universitat de Vic. Imparteix formació en Màrqueting Digital a diversos programes i universitats. Graduada en Turisme per la Universitat Autònoma de Barcelona i Màster Universitari en Gestió Cultural, Especialització en Turisme Cultural per les Universitats UOC-UdG-UIB.

Montserrat Peñarroya

Especialista en màrqueting digital. Coordinadora d'aquest programa.

Metodologia

La pràctica acompanyarà tots els continguts del curs. Es treballaran casos, exercicis i simulacions, per tal de fomentar al màxim la transferència de coneixements a la realitat dels participants. Els alumnes hauran de portar el seu propi ordinador portàtil per seguir les sessions amb tots els recursos possibles i poder anar implementant el que es vagi explicant al llarg de les sessions.

Els assistents podran elaborar un pla estratègic per a la seva empresa que inclogui tots els aspectes treballats al llarg del curs.

El curs estarà recolzat per un campus virtual interactiu a través del que es facilitarà la documentació en suport digital.

Els nostres alumnes opinen

Francesc Josep Garcia

Màrqueting i Comunicació a RICOH SALVANS

Aquest curs ha superat abastament les meves expectatives inicials. No només m'ha permès començar a generar resultats de forma immediata, sinó que m'ha proveït d'un seguit d'eines amb les que desenvolupar noves idees i progressar exponencialment en el meu dia a dia. Recomano 100% aquest curs, tant pel profit que se'n pot treure, així com per la possibilitat de treballar amb especialistes de gran talla professional i humana.

Josep Lluís Teva

Director General d'Avet Educativos,SL

Una fantàstica eina actual i pràctica per actualitzar coneixements de màrqueting online i implementar-los de manera immediata a l'empresa.

Marta Paré

Responsable de l'àrea comercial i de màrqueting de Rubhima

Com a responsable de l'àrea comercial i de màrqueting de l'empresa, opino que el Curs de Màrqueting digital de la Cambra m'ha aportat una visió extremadament àmplia i completa del que ha de ser la presència d'una empresa a Internet, així com l'ús de les xarxes socials per aproximar-nos als nostres clients potencials. L'adquisició dels coneixements necessaris per a poder crear de nou un lloc web d'una forma totalment autònoma, de poder gestionar en el dia a dia el seu contingut i, sobretot, i per a mi un gran repte, poder millorar-ne el posicionament en cercadors (essencial si es vol ser el primer del sector) han estat les millors eines que el curs em podia oferir, sense oblidar la proximitat, la predisposició i l'alt nivell de tot el professorat.

Toni Pensado

Gerent de Soft Team Systems SL

He assistit al curs de Màrqueting Digital i he de dir que ha complert les meves expectatives. El nivell de tots els professors ha estat realment molt bo, cadascun en la seva especialitat. Realment si algú té interès en aquest camp aquest curs és molt complet i interessant. Per últim dir que les instal·lacions de la Cambra són perfectes. Tot veritablement recomanable.

La valoració qualitativa global que els alumnes van atorgar en l'edició anterior va ser de **8.8** sobre 10.

...el vostre suport

Programa

1. Els negocis a Internet i l'Ecommerce

Donar a conèixer als participants els diferents models de negoci. Aconseguir que l'alumne creï un pla de negoci específic per a Internet i no caigui en els paranyes en els que cauen els que no coneixen la xarxa. Els models basats en la publicitat, els models basats en fer pagar a l'usuari, els models basats en fer pagar el venedor, la intermediació i altres models de negoci per a llocs web.

2. Content Màrqueting: 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?

Tot i que fa molts anys que es parla del Nou Màrqueting, i cada vegada s'enfoca més al client, les empreses no saben com descentrar-se del producte per pensar en les necessitats del seu públic.

En aquest mòdul, de dues sessions, veurem d'on partir per poder crear una estratègia de continguts digitals per atraure, convertir i fidelitzar al públic de l'empresa.

3. De l'Analítica al Business Intelligence

Durant 3 sessions veurem com treure profit i prendre decisions encertades, a partir de les dades que genera l'empresa tant a través del lloc web com a través del programa de gestió de clients. SEO, usabilitat i analítica web.

4. Branding & Social Selling

Des de la web 2.0, les persones cada cop prenen més partit en la construcció de la reputació de les empreses. En aquest mòdul, de 3 sessions, veurem com fer Branding a través de les xarxes socials de la manera més efectiva, tenint en compte que són un potent altaveu.

- 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

En el decurs de dues sessions veurem com fer networking professional a través de LinkedIn i Twitter. Com hem de gestionar la pàgina d'empresa de LinkedIn i com podem generar nous projectes de col·laboració a través de Twitter.

6. Gestió i fidelització digital del Màrqueting relacional

Al llarg de 3 sessions veurem com definir una metodologia o sistema de treball per a la gestió i la fidelització digital, és a dir, que l'objectiu no sigui únicament aconseguir nous clients, sinó retenir als clients actuals per poder créixer amb ells.

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

Les dues darreres sessions del curs les destinem a crear el pla de comunicació online i a mesurar els resultats del pla de comunicació online:

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



Recordeu: podeu gaudir del 40% de descompte en aquest curs si sou Socis Preferents del Club Cambra Sabadell.

www.clubcambrasabadell.com



Fes-te soci ara!



Per a més informació i inscripcions

Persona de contacte de Formació:

- Marta Fernández
Tel. 937 451 259
A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per formalitzar la matrícula cal:

- fer arribar l'imprès de sol·licitud a la Cambra, mitjançant el formulari que trobareu al nostre web: www.cambrasabadell.org/inscripcions
Codi del curs 03191801
- fer l'abonament dels drets d'inscripció, que són 100 euros a compte de l'import de la matrícula. Aquest import no es retornarà en cas de desistiment del participant.



Amb la col·laboració de:



PROGRAMES D'ESPECIALITZACIÓ

- ▶ Gestió comptable
- ▶ Curs Integral de vendes i habilitats comercials
- ▶ Digital Business & Social Selling
- ▶ Expert en comerç i management internacional
- ▶ Direcció financera
- ▶ Direcció de vendes

ESADE
Business School



Cambra de Comerç de Sabadell

Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Serveis de Sabadell

Oficines:

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

