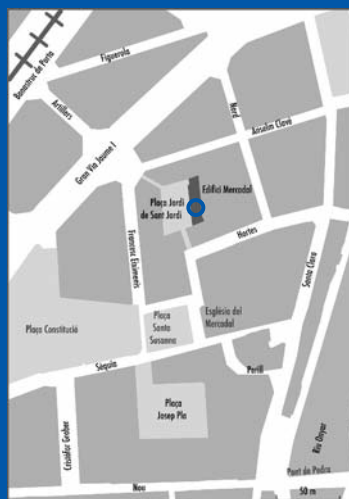


També et pot interessar:

- > **Direcció i Gestió d'Empreses – MBA** - (Màster)
- > **Fiscalitat de la Petita i Mitjana Empresa** (Postgrau)
- > **Gestió i Direcció de Màrqueting a la Petita i Mitjana Empresa** (Postgrau)



UdGFormació
FUNDACIÓ UNIVERSITAT DE GIRONA:
INNOVACIÓ I FORMACIÓ

Edifici Mercadal
Plaça Jordi de Sant Jordi, 1
17001 Girona
Tel. 972 210 299
Fax 972 223 454
A/e: info.fundacioif@udg.edu
www.fundacioudg.org
horari: de dilluns a dijous de 9.00 a 19.00 h
i divendres de 9.00 a 15.00 h
(Excepte del 14 al 31 de juliol, de dilluns
a divendres de 9.00 a 15.00 h)



- Miquel Rodríguez. Diplomant en Ciències Econòmiques i Empresariales per la UB. Diplomant en Comerç Internacional (Ministeri de Comerç, IRESCO). Professor de l'Escola Superior de Comerç i Distribució (ESCODI). Director d'Incotur Consulting, S.L.
- Raimón Serret. Llicenciat en Geografia i Història per la UB. Diplomant en Comerç Internacional (Ministeri de Comerç, IRESCO). Màster en Direcció d'Empreses. Ex director general de Comerç de la Generalitat de Catalunya (2003-2006)
- Fina Soler. Llicenciada en Ciències Econòmiques per la UAB. Tinent d'Alcalde de l'àrea de Serveis Generals, Administració i Hisenda, Promoció Econòmica i Ocupació de l'Ajuntament d'Olot
- Marçal Tarragó. Economista urbanista
- M. Mercè Teixidor. Enginyera Forestal. Cap de Servei de Mobilitat de l'Ajuntament de Girona

Hi ha alguns professors pendents de confirmar, i que no apareixen al fullletó.

Durada i calendari

Horari: dimarts de 17.00 a 21.00 h, excepte el 9 d'octubre de 2008 i el 8 de gener de 2009

Diploma de Postgrau: 202 h (19,5 crèdits)

Del 16 de setembre de 2008 al 6 d'octubre de 2009

- Mòdul 1. El sector del comerç i de la distribució: (18 h)

Del 16 de setembre al 9 d'octubre de 2008

- Mòdul 2. L'empresa comercial: (72h)

Del 14 d'octubre de 2008 al 24 de febrer de 2009

- Mòdul 3. Legislació de l'activitat comercial: (12 h)

Del 3 de març al 17 de març de 2009

- Mòdul 4. L'espai i els col·lectius (64 h)

Del 24 de març al 21 de juliol de 2009

- Mòdul 5. Eines per a la gestió (20 h)

Del 28 de juliol al 6 d'octubre de 2009

Lloc de realització

Cambra de Comerç de Girona (Avinguda Jaume I, 46)

Places

24. Atès que hi ha un nombre limitat de places, hi haurà un procés de selecció. Aquesta selecció consistirà en una entrevista que permeti valorar l'adequació entre el contingut del curs i el perfil de l'alumne a partir del seu currículum.

Preu	Matrícula	Matrícula subvencionada
Postgrau:	1.800 €*	900 €*
Mòdul 1	185 €	92,5 €
Mòdul 2	740 €**	370 €**
Mòdul 3	125 €	62,5 €
Mòdul 4	660 €**	330 €**
Mòdul 5	205 €	102,5 €

El programa té una subvenció de la Direcció General de Comerç i de la Cambra de Girona, Cambra de Palamós i Cambra de Sant Feliu de Guíxols del 50%.

* Inclou una assegurança d'accidents. No inclou les taxes d'expedició del títol de la UdG.

** Inclou una assegurança d'accidents.

Beques Cambra

Aquest curs està acollit al Programa Beques Cambra, de la Cambra de Girona. Consultar a www.cambra.gi

Finançament

La Fundació té establertes condicions especials de pagament amb diverses entitats bancàries que permeten fer els pagaments fraccionadament. Per a més informació podeu consultar el nostre web.

Preinscripció i matrícula

Cal omplir el full d'inscripció que ens podeu fer arribar personalment, per correu regular o fax, o a través del nostre web. Opcionalment es pot realitzar una preinscripció que dona dret a reserva de plaça.

Preinscripció: Només per al Diploma de Postgrau i els mòduls 2 i 4.

Del 2 de juny fins a un mes abans de l'inici del curs.

- Cal realitzar un pagament de 150 € que es restarà de l'import total de la matrícula.

Matrícula: Fins a 15 dies abans de l'inici del curs.

Documentació que s'ha de presentar per realitzar la matrícula:

- En el Diploma de Postgrau: fotocòpia del DNI i fotocòpia compulsada del títol universitari (o del resguard).

- En els Cursos d'Especialització: fotocòpia del DNI.

* La Fundació es reserva el dret d'anul·lar el curs. L'organització es compromet a comunicar-ho als alumnes amb antelació suficient i a tornar l'import de tots els pagaments realitzats, així com també de les possibles despeses bancàries originades pels tràmits del finançament bancari (sempre que s'hagin realitzat amb alguna de les entitats bancàries estipulades per la UdGIF).

Serveis

La Fundació ofereix diversos serveis als seus alumnes: carnet d'estudiant, correu electrònic, accés a les aules informàtiques i a les biblioteques de la UdG, accés a les activitats formatives del Servei de Llengües Modernes, accés a les diferents activitats que organitza el Servei d'Esports de la UdG, borsa de treball per a alumnes i exalumnes i pràctiques en empreses i institucions.

UdGFormació
FUNDACIÓ UNIVERSITAT DE GIRONA:
INNOVACIÓ I FORMACIÓ

DIPLOMA DE POSTGRAU ASSESSORS TÈCNICS COMERCIALS

CURSOS D'ESPECIALITZACIÓ

- > **SECTOR DEL COMERÇ I DE LA DISTRIBUCIÓ**
- > **L'EMPRESA COMERCIAL**
- > **LEGISLACIÓ DE L'ACTIVITAT COMERCIAL**
- > **L'ESPAI I ELS COL·LECTIUS**
- > **EINES PER A LA GESTIÓ**

ÀMBIT EMPRESA, ECONOMIA I DRET
Curs 2008-2009



www.fundacioudg.org



Generalitat de Catalunya
Departament d'Innovació,
Universitat i Empresa
Secretaria de Comerç i Turisme



Diploma de Postgrau en Assessors Tècnics Comercials (Codi: 081011)**Curs d'Especialització en el Sector del Comerç i de la Distribució** (Codi: 084032)**Curs d'Especialització en l'Empresa Comercial** (Codi: 084033)**Curs d'Especialització en Legislació de l'Activitat Comercial** (Codi: 084034)**Curs d'Especialització en l'Espai i els Col·lectius** (Codi: 084035)**Curs d'Especialització en Eines per a la Gestió** (Codi: 094001)**Objectius**

El Diploma de Postgrau d'Assessors Tècnics Comercials constitueix una iniciativa pionera en aquest àmbit a les comarques de Girona per la multidisciplinarietat dels continguts que integren el programa. Aquest diploma de postgrau té com a objectiu principal formar professionals en els àmbits següents:

La gestió de l'empresa

- Avaluat el potencial d'un emplaçament comercial
- Gestionar i organitzar el punt de venda i definir els serveis en funció de les noves demandes dels consumidors-clients
- Assistir en els processos de millora de la qualitat i del servei al consumidor
- Analitzar les oportunitats que les noves tecnologies poden aportar en la gestió i la comercialització

La dinamització i la promoció

- Afavorir la creació i el desenvolupament de les associacions i l'agrupament de comerciants
- Elaborar i promoure la identitat i la imatge de marca d'un espai comercial
- Definir polítiques coherents amb aquests espais i organitzar els seus programes d'animació comercial
- Proposar instruments de comunicació interna i externa
- Animar i potenciar la racionalització i prestació de serveis conjunts per als comerciants

La gestió del territori

- Impulsar la realització d'estudis comercials
- Negociar amb els ajuntaments la millora de l'urbanisme comercial
- Orientar i assessorar els comerciants

La formació i el perfeccionament

- Detectar necessitats i deficiències de formació i contribuir a resoldre-les

A qui s'adreça

A empresaris i propietaris de comerços que vulguin obtenir uns coneixements actualitzats i innovadors sobre la gestió i direcció del negoci; a comandaments i directius d'empreses del sector del comerç i la distribució; a professionals que hagin de desenvolupar projectes innovadors de suport al sector del comerç; a tècnics de desenvolupament local, i a llicenciats i diplomats universitaris, prioritàriament d'Econòmiques, Empresariales, Publicitat i similars.

Programa**MÒDUL 1. EL SECTOR DEL COMERÇ I DE LA DISTRIBUCIÓ**

- 1.1. Definició i evolució històrica.
 - 1.2. Economia: entorn macroeconòmic i influència en el sector. Naturalesa i funcions de la distribució comercial, dades macroeconòmiques, la seva evolució i situació actual.
 - 1.3. Tipologia i formats comercials: tipologia i organització dels canals de distribució (comerç majorista i minorista) / Evolució i classificació de les formes comercials/ Sistemes d'organització i integració en el comerç.
 - 1.4. Punts clau en el desenvolupament del comerç urbà.
 - 1.5. Estructura del comerç català; equilibris i desequilibris. El paper de les administracions públiques.
- TAULA RODONA. Situació actual i tendències de futur.

MÒDUL 2. L'EMPRESA COMERCIAL

- 2.1. Estratègia empresarial. L'empresa i les seves àrees funcionals: la funció directiva del comerciant (informació bàsica per dirigir un comerç), àmbit i pautes d'actuació del director comercial.
- 2.2. Motivacions de compra i de consum en els diferents sectors comercials; evolució i condicionants:
 - a) La demanda (renda/consum i evolució), tendències demogràfiques, socials i culturals que afecten el comprador / procés d'elecció del comprador.
 - b) Hàbits de consum/ productes i mercats / evolució i tendències.
- 2.3. Estratègia comercial i definició del producte. Els diferents elements del retail marketing i la seva coherència: el Pla Estratègic del Retail (segmentació, posicionament i imatge, assortiment, localització, política de preus i serveis).
- 2.4. Anàlisi del punt de venda: aspectes externs i interns / estudi i anàlisi dels diferents elements i la seva coherència amb l'estratègia comercial: retolació, decoració, aparadors, il·luminació, distribució interna, col·locació del producte, senyalització, etc.
- 2.5. Dinamització del punt de venda; promoció comercial i comunicació. Campanyes publicitàries (estratègies)/ control i eficàcia de les actuacions promocionals i publicitàries/ vendes i promoció.
- 2.6. Estratègies en el Retail: Estratègies en el punt de venda.
- 2.7. Taller Retail.
- 2.8. Investigació comercial bàsica/ DAFO.
- 2.9. Política de compres: gestió i control dels estocs. Política i funció de les compres/ l'organització de les compres/ control d'existències, rendibilitat del producte, rotació / política de marges i preus/ estratègies.
- 2.10. Gestió econòmica i financera de l'empresa comercial: càlcul de rendibilitats/ punt mort, costos fixos i variables/ pressupost i el compte d'explotació.
- 2.11. Estratègia de personal i recursos humans: factors clau per a la motivació de l'equip, la formació de l'equip. Comunicació interna (màrqueting intern). Retribucions variables.
- 2.12. Habilitats directives necessàries per a la direcció de l'empresa comercial: lideratge personal i direcció d'equips. Comunicació interpersonal. Tècniques de negociació. Els elements que intervenen en una negociació. Saber identificar el tipus de negociació i definir una estratègia adequada de negociació. Desenvolupament d'habilitats de negociació.

MÒDUL 3. LEGISLACIÓ DE L'ACTIVITAT COMERCIAL

- 3.1. Ordenació de l'activitat comercial: horaris comercials, pràctiques comercials. Disciplina de mercat-consum.
- 3.2. L'exercici de l'activitat comercial: titularitat jurídica (persona física, persona jurídica, tipus d'estructura). L'exercici de l'activitat comercial, incidència de la legislació civil i mercantil, així com el dret de la competència.

MÒDUL 4. L'ESPAI I ELS COL·LECTIUS

- 4.1. Urbanisme comercial. Conceptes i legislació bàsica. Experiències reals (POEC).
 - a) Comerç de trama urbana, perifèric / centre, barri/ comerç d'atracció, comerç de proximitat. Condicionants: comerç i sòl.
 - b) Legislació (la regulació autonòmica en matèria d'equipaments comercials i d'urbanisme comercial).
 - c) Experiències en un municipi.
- 4.2. La intervenció en les concentracions comercials urbanes. Accessibilitat i mobilitat.
- 4.3. La dinamització comercial. Casos pràctics.
 - a) Àrees i eixos comercials. Dinamització comercial.
 - b) Promoció econòmica i desenvolupament local.
 - c) Dinamització d'espais turístics.
 - d) L'oci com a element dinamitzador dels centres urbans.
 - e) La comunicació del centre comercial urbà.

- f) Planificació estratègica i màrqueting urbà.
- g) Casos pràctics.

4.4. Màrqueting.**4.5. L'espai i col·lectius del comerç.**

- a) Els mercats municipals i les unitats alimentàries (interrelació).
- b) L'associacionisme sectorial. L'intercanvi d'informació. Central i grups de compres.

MÒDUL 5. EINES PER A LA GESTIÓ

- 5.1. Identificació i relacions en la cadena de subministrament: de les matèries primeres a la unitat de consum. Traçabilitat i seguretat. Sistemes d'identificació. Els papers dels estàndards. Punts clau en les relacions, protagonistes, recomanacions de bones pràctiques, ECR. Punts d'interfase en l'oferta i la demanda.
- 5.2. Quadre de comandament integral. El control del negoci.
- 5.3. Fidelització del client: captar i retenir clients. Bases de dades.
- 5.4. Comerç i qualitat: el model de qualitat en el comerç.

- Els estudiants del Diploma de Postgrau hauran de cursar els 5 mòduls.

- Els estudiants del Curs d'Especialització en el Sector del Comerç i de la Distribució hauran de cursar el mòdul 1.

- Els estudiants del Curs d'Especialització en l'Empresa Comercial hauran de cursar el mòdul 2.

- Els estudiants del Curs d'Especialització en Legislació de l'Activitat Comercial hauran de cursar el mòdul 3.

- Els estudiants del Curs d'Especialització en l'Espai i els Col·lectius hauran de cursar el mòdul 4.

- Els estudiants del Curs d'Especialització en Eines per a la Gestió hauran de cursar el mòdul 5.

MÒDUL 6. PROJECTE FINAL

Per accedir al títol del Diploma de Postgrau s'haurà de presentar i defensar el projecte final davant d'un tribunal.

Metodologia

La metodologia del programa és molt dinàmica i participativa, i integra: exposició conceptual, dinàmica de grup i resolució de casos pràctics, discussió de situacions i problemàtiques reals, taules rodones, visites, projecte final i tutorització del projecte.

Per accedir al títol del Diploma de Postgrau s'haurà de presentar i defensar el projecte final davant d'un tribunal.

Sistema d'avaluació

- Els estudiants del Diploma de Postgrau hauran de presentar i defensar el projecte final davant d'un tribunal.

- 80% d'assistència mínima obligatòria.

- Treballs pràctics al llarg del curs.

Títolació

Diploma de Postgrau en Assessors Tècnics Comercials per la Universitat de Girona.

Els participants poden optar per realitzar el programa de forma modular, estructurat de la manera següent:

- Curs d'Especialització en el Sector del Comerç i de la Distribució (18 hores) per la Fundació Universitat de Girona: Innovació i Formació.

- Curs d'Especialització en l'Empresa Comercial (72 hores) per la Fundació Universitat de Girona: Innovació i Formació.

- Curs d'Especialització en Legislació de l'Activitat Comercial (12 hores) per la Fundació Universitat de Girona: Innovació i Formació.

- Curs d'Especialització en l'Espai i els Col·lectius (64 hores) per la Fundació Universitat de Girona: Innovació i Formació.

- Curs d'Especialització en Eines per a la Gestió (20 hores) per la Fundació Universitat de Girona: Innovació i Formació

Direcció

- Narcís Bosch. Llicenciat en Ciències Econòmiques. Director-gerent del Consell General de Cambres de Catalunya.
- Núria Pascual. Diplomada en Gestió i Administració Pública. Coordinadora de les Àrees de Comerç, Turisme i Cultura Empresarial de la Cambra de Comerç de Girona.
- Martí Rondós. Diplomada en Ciències Empresariales. Secretari de la Cambra de Comerç de Sant Feliu de Guíxols. Director de l'Àrea de Comerç Interior.
- David Sánchez. Diplomada en Ciències Empresariales. Secretari de la Cambra de Comerç de Palamós. Director de l'Àrea de Comerç Interior.

Coordinació

- Gera Giménez. Enginyera industrial. Professora titular de la UdG (Departament d'Organització, Gestió Empresarial i Disseny DE Producte).

Professorat

- Cristina Alsina. Tinenta d'Alcalde de Desenvolupament Local i Promoció de la Ciutat, Ajuntament de Girona.
- Dolors Batallé. Llicenciada en Geografia. Ex directora general de Comerç (2006-2008). Directora general del Patronat de Turisme Costa Brava-Girona
- Jordi Bellvehí. Llicenciat en Dret per la UB. Mestratge en Dret de l'Empresa per la UPF. Mestratge en Comerç i Legislació internacional per l'II.Llustre Col·legi d'Advocats de Barcelona. Administrador concursal
- Ana Berdié. Llicenciada en Psicologia per la UB i Diplomada en Màrqueting per EADA. Directora de màrqueting i desenvolupament de producte de TNS Worldpanel
- Xavier Borràs. Diplomada en Ciències Empresariales. Director d'Alta Visibilitat nbb
- Pere Busquets. Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresariales per la UAB. Cap d'Estudis Econòmics de la Cambra de Comerç de Girona
- Dídac Callejón. Servei de Competència en la Distribució Comercial. Subdirecció General de Comerç (Generalitat de Catalunya)
- Jordi Carbonell. Economista. Subdirector de Desenvolupament Comercial (Generalitat de Catalunya)
- Àngela Daura. Llicenciada en Geografia i Història. Cap de servei d'equipaments comercials (Generalitat de Catalunya)
- Joaquim Deulofeu. Doctor en Economia. Soci-Director de Qualitat, Serveis Empresarial s.l. Professor a la UPC i la UAO
- Sílvia Domènech. Diplomada en Ciències Empresariales per la UdG. Llicenciada en Investigació i Tècniques de Mercat per la UB. Directora de Màrqueting de Miquel Alimentació Grup
- Juan Antonio Donaire. Geògraf. Professor de Turisme de la UdG
- Benito García. Economista. President d'ANCECO (Asociación Nacional de Centrales de Compra)
- Xavier Guillamet. Assessor empresarial de Taller de Empreses
- Gabriel Izard. Economista i PDD per IESE. Consultor sènior DLM Solutions. Professor a la UAB
- Pau Jordà. MBA per ESADE i Llicenciat en Filologia anglesa. Gerent del Centre Comercial Espai Gironès
- David Mascort. Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresariales per la UAB. Màster en Direcció i Administració d'Empreses per la UdG. Director dels Serveis Territorials del Departament d'Innovació, Universitats i Empresa a Girona
- Bernat Morales. Director de Relacions Externes de Mercadona a Catalunya. Durant 25 anys al sector de la Distribució, ha estat director de zona de tendes i també Director de RRHH de Mercadona a Catalunya
- Santiago Pagès. Economista. Director de Comerç de Turisme de Barcelona
- Remigi Palmés. Llicenciat en management Internacional per ESMA. Gerent de Formació Pime i Gerent Pime
- Núria Pascual. Diplomada en Gestió i Administració Pública. Màster en Desenvolupament local i regional per la UB. Coordinadora de les Àrees de Comerç, Turisme i Cultura Empresarial de la Cambra de Comerç de Girona
- Mònica Polo. Llicenciada en Ciències del Treball i Tècnic Superior en Prevenció de Riscos Laborals. Consultora d'Avigirona SL. Professora de la Universitat de Girona