

EMPRENDRE I VENDRE EN L'ERA DE LA IA

Com crear valor, connectar i tancar

DESCRIPCIÓ:

Aquesta jornada formativa s'adreça a dones i homes emprenedors/es i empresaris/es (projectes en fase de llançament, consolidació o creixement).

Es tracta d'un taller pràctic, amb dinàmiques participatives i eines directament aplicables, que té com a objectius:

- Vendre amb més seguretat, combinant carisma humà i suport de la IA
- Construir una proposta de valor clara i diferencial
- Crear i practicar un pitch convincent, breu i adaptable a diferents interlocutors
- Gestionar el "no", la incomoditat i les objeccions
- Concretar un mini pla comercial de 30 dies, amb mètriques senzilles

CONTINGUTS:

Bloc 1 — Carisma que ven (encara que et faci vergonya)

- Què és el carisma comercial el 2026: presència, claredat i empatia
- Les 3 habilitats més rendibles a l'hora de demanar o vendre: seguretat i convicció, empatia i escoltar el doble del que parles
- De demanar permís a demanar amb intenció: canvi de llenguatge i de mentalitat

Bloc 2 — Proposta de valor exprés (per emprendre amb focus)

- Fórmula pràctica: Problema → Promesa → Prova → Proper pas (sense fum)
- Com diferenciar-te sense competir pel preu
- IA aplicada (ús responsable): prompts per idear propostes, titulars i arguments sense perdre la teva veu ni autenticitat

Bloc 3 — Pitch memorable (el que obre portes)

- Estructura del pitch de 60 segons
- Errors habituals: parlar massa, no concretar, sonar genèric o artificial
- Pràctica guiada en trios: feedback ràpid i millora immediata
- Drecera clau: "breu, persuasiu i humà", l'aspecte més demandat segons el Baròmetre

Bloc 4 — Tancar sense arrossegar-te: mètode per a converses que acaben en acció

- Com passar de l'interès a la decisió amb naturalitat
- Les 3 regles d'or del "demanar": connexió autèntica, motivacions compartides i co-creació de solucions
- Gestió del "no": persistència intel·ligent (sense insistir de manera pesada)
- Tancament amb petició concreta: què demanar, com demanar-ho i com proposar els següents passos

A CÀRREC DE:

SÍLVIA BUESO

Conferenciant, formadora i mentora. Creadora de “L’art de demanar”, un mètode infal·lible per aprendre a demanar amb confiança i assertivitat com a via per a captar fons, comunicar amb enginy, captar i fidelitzar clients o per reinventar-se professionalment. Ha ocupat càrrecs de responsabilitat en l’àmbit de la comunicació corporativa de diferents companyies i ha exercit com a captadora de fons a la Fundació ESADE.

DATA, HORARI I LOCALITZACIÓ:

- Dilluns, 9 de març – De 9:30 a 13:30 hores

[Cambra de Comerç de Girona](#) (Av. Jaume I, 46 – GIRONA)

Cal inscripció prèvia a: cguerrero@cambragirona.org