

EMPENY!

Formació 360° per impulsar el teu negoci al Ripollès

DURADA DEL CURS: 60 hores

DESCRIPCIÓ:

Empeny! és un programa de formació 360° per a persones emprenedores i empresàries que volen adquirir eines actuals i coneixements pràctics per impulsar el seu projecte i viure del seu negoci amb més seguretat.

És un curs orientat a resultats que combina formació aplicada, acompanyament professional i una aposta clara per la comunicació digital i la Intel·ligència Artificial, amb l'objectiu de millorar la presa de decisions i generar impacte real.

El programa compta amb formadors en actiu i posa al centre el territori, connectant els projectes amb l'ecosistema emprenedor i empresarial del Ripollès.

METODOLOGIA:

Cada sessió combina teoria i pràctica a través de casos reals i treball mentoritzat, seguint una estructura dinàmica: una breu obertura, teoria amb exemples pràctics i un bloc central de creació on transformes els coneixements en avenços tangibles del teu projecte.

Totes les sessions inclouen pràctica guiada amb Intel·ligència Artificial aplicada específicament a la matèria del dia.

El curs es complementa amb **tres jornades clau** per connectar projecte i territori: una jornada sobre recursos i agents locals, una jornada de finançament (públic, privat i bancari) amb cas d'èxit i una tercera jornada de pitching i Demo Day oberta al públic.

El programa manté un fil conductor cuidat perquè cada sessió construeixi sobre l'anterior i perquè el teu pas pel curs es tradueixi en progrés real, amb feina útil, acompanyada i orientada a resultats.

CONTINGUT DE LES SESSIONS:

MÒDUL 1 – Impulsa la teva idea i el teu model de negoci

- **El teu factor diferencial com a emprenedor/a**

Defineix què et fa únic/a i com això es pot convertir en un avantatge competitiu. Identifica els teus talents i fortaleces per partir d'una base sòlida i autèntica. Descobreix la teva caixa d'eines i el teu diferencial com a emprenedor/a.

- **Anàlisi de l'usuari: com posar-te al lloc dels clients per decidir millor**

Ajusta la teva proposta a les necessitats reals —i sovint no tan evidents— dels teus clients. Aplica tècniques d'investigació d'usuari i metodologies àgils per validar hipòtesis i prioritzar millor. Converteix els insights en millores concretes del teu producte o servei i de la teva comunicació.

- **Model de negoci: dissenya una estratègia sostenible**

Del talent i l'usuari al producte: millora la teva proposta de valor partint del que ets i saps fer. Posa la teva caixa d'eines al servei dels teus usuaris per augmentar la rendibilitat dels teus productes o serveis. Aplica eines de design thinking, estratègia creativa i mètodes àgils per prendre decisions amb criteri.

Jornada 1. Recursos i oportunitats per emprendre al Ripollès

Dt. 21 d'abril · de 15.30 a 21.30 h

Fundació Comunitària Vall de Camprodon

Agència de Desenvolupament del Ripollès

Resilience Earth

Jornada en format de taula rodona per ampliar la mirada sobre el context socioeconòmic del Ripollès, entendre'n els reptes i oportunitats i conèixer recursos i agents locals clau per fer avançar els projectes. Un espai per connectar territori i empenedoria amb criteri, combinant diagnosi, actius locals i eines per impulsar iniciatives amb més impacte i sostenibilitat.

Inclou una pausa d'una hora per fomentar el networking.

MÒDUL 2 – Connecta, posiciona i ven

- **Branding: fes que la teva marca atrapi, visualment i verbalment**

Construeix una marca atractiva que connecti amb l'audiència i faci que cada peça de comunicació reforci el millor del teu projecte. Treballarem l'storytelling i la identitat verbal (missatge, to i relat), així com la identitat visual (formes, color i coherència gràfica). Entendre els fonaments del branding t'ajudarà a diferenciar-te, connectar millor i generar confiança, fins i tot si delegates part del treball.

- **Ecosistema digital, embut de venda i estratègia de màrqueting**

Decideix, a partir de dades, on, quan i per a qui has de ser visible en l'entorn digital per aconseguir més conversió amb menys esforç. Pren el control de la teva presència digital i de l'itinerari de l'usuari fins a la compra. Coneix els conceptes clau de SEO, SEM i màrqueting de continguts, treballant amb eines d'IA i criteris pràctics per poder delegar sense perdre el control.

- **Pla de xarxes socials: optimitza l'esforç i converteix-lo en vendes**

Publicar sense estratègia genera pocs resultats i molta feina. Treballarem les xarxes com un espai per construir audiència: definir a qui vols atraure, quin contingut aporta valor i com convertir la constància en creixement. Veurem estratègies d'anàlisi de dades, tests A/B i validació, amb casos pràctics d'ideació i conceptualització de campanyes per créixer amb criteri.

- **Ecommerce: comercialitza productes o serveis des del sofà de casa**

Sessió per entendre les bases de l'e-commerce i tenir criteri pràctic per triar el millor camí segons el teu projecte. Analitzarem les diferències entre *marketplaces* (Amazon, Etsy, Upwork) i una botiga en línia pròpia, com seleccionar els canals segons la tipologia de producte o servei i com posicionar-te perquè et trobin i et triïn. També es treballaran nocions clau d'operativa i logística per garantir un canal de venda sostenible.

Jornada 2. Jornada sobre finançament: públic, privat i bancari

DI. 11 de maig · de 15.30 a 21.30 h

Grup Morera (cas d'èxit)

Associació Leader Ripollès Ges Bisaura (finançament públic)

Fundació Seira (finançament privat)

CaixaBank (finançament bancari)

Jornada per entendre com finançar —i fer créixer— un projecte amb criteri i amb exemples reals del territori. A la primera part es presentaran les principals vies de finançament i què implica cadascuna. A la segona part, dues generacions del Grup Morera compartiran l'experiència empresarial “de tu a tu”, amb aprenentatges reals per reforçar la confiança i ajudar a prendre decisions quan toca tirar endavant.

MÒDUL 3 – Gestiona i finança el teu negoci

- **Finances i control comptable sense complicacions**

Obtén una visió clara dels números del teu negoci amb eines senzilles i pràctiques. Introducció a la comptabilitat bàsica, al control del negoci i a la gestió de costos, amb recursos digitals pensats per facilitar el dia a dia i guanyar claredat i eficiència.

- **Dit i fet: organització interna i gestió del temps**

Aprèn a convertir tasques i idees en accions concretes sense morir en l'intent. Sistemes per prioritzar, planificar, subcontractar i organitzar el temps de manera realista, tenint en compte les teves circumstàncies personals i les del negoci.

- **Formes jurídiques i fiscalitat**

Sessió per conèixer les principals formes jurídiques i entendre com cada opció es tradueix en impostos i obligacions. Situa els avantatges i inconvenients de cada alternativa a nivell fiscal, operatiu i de gestió.

Jornada 3. Demo Day: taller de discurs de venda i presentació de projectes

Ds. 23 de maig · de 9.30 a 17.30 h

MATÍ: Taller de discurs de venda i entrenament

Construcció d'un *pitch* de 5 minuts i pràctica amb *feedback*.

TARDA: Demo Day obert al públic

Presentació dels projectes davant de públic, amb oportunitats de visibilitat, contactes i retorn extern.

La jornada inclou dinar de *networking* i tancament informal amb *tardeo* musical.

L'EQUIP FORMATIU:

LOLA GIARDINO

Mentora d'emprenedores creatives i fundadora de FRUTO. Creativa polifacètica, combina direcció d'art, disseny, coaching i ceràmica. Posa tots els seus talents al servei de persones que volen emprendre, ajudant-les a gaudir del procés i desenvolupar projectes amb autenticitat.

XAVI FAUS

Dissenyador i investigador UI/UX sènior, apassionat pel disseny funcional i les metodologies centrades en l'usuari. Té més de 10 anys d'experiència en agències, startups i projectes freelance, amb especialització en recerca d'usuaris, direcció d'art digital, impresa i branding.

JOAN MASSÓ

Amb 15 anys d'experiència en disseny de marques, comunicació i innovació. Cofundador de FEM Coliving, espai rural de coworking i coliving al Ripollès. Ha liderat equips multidisciplinaris, fundat una startup logística i col·laborat amb empreses en estratègies de comunicació i branding amb propòsit.

NÚRIA GRANADOS

Consultora de comunicació i Digital Project Manager, especialitzada en estratègies digitals per a marques i institucions. Experta en xarxes socials, branded content i campanyes 360º, especialment en l'àmbit institucional i cultural.

CRISTINA VENTURA

Economista amb més de 30 anys d'experiència. Dirigeix C. Ventura Consultors, assessoria especialitzada en fiscalitat, àmbit mercantil i laboral. Combina assessorament a empreses i autònoms amb formació universitària i cursos professionals.

OLGA GONZÁLEZ

Especialista en productivitat i organització, ajuda a posar ordre en la càrrega de treball, establir sistemes realistes i delegar amb confiança per fer créixer projectes. Desenvolupa la seva metodologia pròpia: Productivitat Amable, centrada en persones i objectius reals.

Ponents:

Anna Puixeu

Experta en gestió de projectes, recerca i educació, amb enfocament en benestar social i desenvolupament sostenible a zones rurals. Directora de la Fundació Comunitària Vall de Camprodon, impulsa iniciatives locals que reforcen cohesió, salut i educació comunitària.

Daniel Maria

Professional en inversió privada i finances ètiques amb trajectòria en economia social. Responsable de projectes a la Fundació Seira, impulsant iniciatives de finançament sostenible per entitats cooperatives. Ponent en espais com BIZBARCELONA, promou finances ètiques com a motor de transformació social.

DATES, HORARI I LOCALITZACIÓ:

DATES I HORARI

- **Del 13 d'abril al 23 de maig – Dilluns i dimarts, de 17 a 21 h, excepte els dies de jornada** (dates i horaris indicats al programa)

** Els horaris no són opcionals (el curs consta de 13 sessions en total)*

LOCALITZACIÓ:

[La Colònia Creativa](#) (C. Passatge del Cotó, Colònia Llaudet – **SANT JOAN DE LES ABADESSES**)

INSCRIPCIONS:

Si vols inscriure't a aquesta formació, envia'ns un correu electrònic amb les teves dades personals a emprenedors@cambragirona.org i ens posarem en contacte amb tu.