

IA GENERATIVA PER A EMPRENEDORS I PETITS NEGOCIS

DURADA DEL CURS: 30 hores

DESCRIPCIÓ:

Aquesta formació presencial té com a objectiu general capacitar persones emprenedores i propietàries de petits negocis per integrar la intel·ligència artificial generativa en el llançament i la gestió diària del seu projecte, amb l'objectiu d'estalviar temps, optimitzar processos i millorar la presa de decisions.

Les persones participants adquiriran criteri estratègic i capacitat pràctica per aplicar eines d'intel·ligència artificial en els seus negocis, millorant la seva eficiència, comunicació i capacitat de creixement.

Competències que s'assoliran

- Comprendre el funcionament i les aplicacions de la IA generativa.
- Formular instruccions (prompts) eficients orientades a negoci.
- Aplicar la IA en la validació d'idees i models de negoci.
- Crear continguts de màrqueting amb eines d'IA.
- Automatitzar tasques operatives i administratives.
- Identificar riscos, límits i implicacions ètiques de la IA.

CONTINGUTS:

Mòdul 1 – Fonaments i domini de l'eina (6h)

Objectiu: Familiaritzar-se amb la IA generativa i adquirir autonomia en el seu ús.

1.1 Introducció a la IA generativa

- Què és la IA generativa i per què està transformant els negocis.
- Panorama d'eines:
 - Text: ChatGPT, Gemini, Claude
 - Imatge: DALL·E, Midjourney, Adobe Firefly
 - Cerca i investigació: Perplexity, NotebookLM
- Taller pràctic: Creació de comptes i configuració de l'entorn.

1.2 Prompt engineering aplicat al negoci

- Estructura d'un prompt eficaç: context, rol, tasca, format i restriccions.
- Tècniques avançades: few-shot prompting i chain of thought.
- Iteració i millora de resultats.
- Taller: Creació d'una biblioteca de prompts pròpia del negoci.

Mòdul 2: De la idea al model de negoci validat (6 hores)

Objectiu: Utilitzar la IA en la definició estratègica del projecte.

2.1 Investigació de mercat i competència

- Identificació de nínxols i tendències amb IA.
- Creació de buyer persona assistida.
- Exercici: Informe de mercat exprés amb IA.

2.2 Model de negoci i proposta de valor

- Naming i generació d'eslògans.
- Business Model Canvas assistit amb IA.
- Definició i refinament de la proposta de valor.
- Exercici: Creació i validació d'un pitch amb simulació d'objeccions.

Mòdul 3: Màrqueting, continguts i vendes (9 hores)

Objectiu: Automatitzar i optimitzar la captació de clients.

3.1 Creació de contingut textual

- Redacció SEO per a blogs.
- Email màrqueting: newsletters i seqüències.
- Continguts per xarxes socials.
- Adaptació del to de marca (brand voice).

3.2 Generació d'imatges i branding visual

- Introducció a eines de generació visual.
- Creació de logotips (conceptuals) i imatges.
- Drets d'autor i ús responsable.
- Taller: Creació d'un banc d'imatges per al negoci.

3.3 Estratègia de vendes i atenció al client

- Guions de venda i gestió d'objeccions.
- Creació d'un lead magnet amb IA.
- Simulació de converses comercials.
- Introducció a chatbots personalitzats.

Mòdul 4: Operacions, productivitat i gestió (6 hores)

Objectiu: Millorar l'eficiència operativa del negoci.

4.1 Productivitat personal i administrativa

- Resum i anàlisi de documents.
- Redacció de correus professionals.
- Anàlisi bàsica de dades (Excel + IA).
- Planificació i gestió del temps.

4.2 Software de gestió per a pimes amb IA

- Introducció a eines com Hólded.
- Facturació i comptabilitat.
- Automatització de processos.
- Limitacions i responsabilitat en l'ús de la IA en àmbits fiscals.

Mòdul 5: Ètica, privacitat i limitacions (3 hores)

Objectiu: Utilitzar la IA de manera responsable i segura.

5.1 Aspectes ètics i legals

- Protecció de dades i seguretat.
- Propietat intel·lectual.
- Biaixos algorítmics.
- Debat i resolució de dubtes.

METODOLOGIA

- Aprenentatge pràctic (learning by doing)
- Tallers aplicats al propi negoci
- Casos reals
- Treball individual i feedback guiat

L'EQUIP FORMATIU:

MIRIAM PÉREZ

Míriam Pérez és enginyera tècnica en telecomunicacions amb més de 15 anys d'experiència en docència tècnica i formació professional. Està especialitzada en automatització industrial, robòtica i digitalització, així com en la integració d'intel·ligència artificial en entorns educatius i empresarials.

Actualment és Cap d'Estudis i Responsable d'Innovació amb IA, on lidera projectes de transformació digital i coordina equips docents amb un enfocament orientat a la qualitat i la millora contínua.

MOHAMED HADROUJ

Mohamed Hadrouj Bennadi compta amb experiència en formació i gestió administrativa, amb més de 1.300 hores de docència en ofimàtica, facturació i comptabilitat.

Compagina la docència amb l'experiència com a administratiu comptable, desenvolupant tasques de gestió financera i tresoreria. Destaca pel seu domini d'eines ofimàtiques i ERP, així com per la seva capacitat d'adaptació i enfocament pràctic.

DATES, HORARI I LOCALITZACIÓ:

DATES I HORARI

- Dijous 2, 9, 16, 23 i 30 de juliol – De 10.00 a 13.00 h
- Dimarts 7, 14, 21 i 28 de juliol – De 10.00 a 13.00 h
- Dimecres 29 de juliol – De 10.00 a 13.00 h

**Els horaris no són opcionals. El curs consta de 10 sessions en total.*

LOCALITZACIÓ:

[Fundació Eduard Soler](#) (Av. Eduard Soler, 1 – 17500 RIPOLL)

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.