

## LA NEGOCIACIÓ BANCÀRIA

DATA: 21/06/2012 - HORARI: DE 10:00H A 12:00H

L'obtenció del finançament necessari per abordar un projecte d'inversió, o per fer front a tensions puntuals de tresoreria, suposa l'enfrontament a un procés de negociació amb l'entitat amb la que pretenem que ens faciliti els fons precisos.

**Indicat per:** Emprenedors, Empresaris, professionals independents, autònoms i treballadors per compte aliena.

### Objectius:

Treure el màxim partit dels productes i serveis bancaris al menor cost, i conèixer les conseqüències de l'actual conjuntura econòmica en la gestió de les relacions bancàries.

Establir un pla concret de negociació, definir els objectius previstos i utilitzar tècniques més eficaces per obtenir els resultats desitjats que més interessin a l'empresa.

Proporcionar els coneixements necessaris per tal d'optimitzar la consecució en l'obtenció de finançament bancari.

## GESTIÓ DEL TEMPS

DATA: 28/06/2012 - HORARI: DE 10:00H A 13:00H

El temps és un recurs escàs però paradoxalment és el mateix per tothom i moltes vegades ens preguntem, com és que no tenim temps per fer res?

Reflexionarem sobre l'organització del temps per intentar millorar l'eficàcia i l'eficiència en el nostre entorn laboral.

**Indicat per:** Emprenedors, Empresaris, professionals independents, autònoms i treballadors per compte aliena.

### Objectius:

Entendre la importància de gestionar adientment el temps. Conèixer i practicar tècniques necessàries per la planificació i organització de tasques i del temps. Els lladres de temps.



### PER A MÉS INFORMACIÓ:

Àrea de Promoció Econòmica de l'Ajuntament de Banyoles

Pg. de la Generalitat, 15-17

17820 Banyoles

972 58 11 20

formacio@ajbanyoles.org

www.banyoles.cat

Organitza:



Ajuntament de Banyoles  
Àrea de Promoció Econòmica

SOC Servei d'Ocupació de Catalunya

Generalitat de Catalunya  
Departament d'Empresa i Ocupació

Amb el suport de:

Unió Europea  
Fons Social Europeu  
LFSE Inverteix en el teu futur

INICIA: per la creació d'empreses

Consell Comarcal  
del Pla de l'Estany

PÍNDOLAS FORMATIVES

MARÇ-JUNY 2012

ÀREA DE PROMOCIÓ ECONÒMICA  
DE L'AJUNTAMENT DE BANYOLES



## ANÀLISI I INTERPRETACIÓ DE BALANÇOS

DATA: 28/03/2012 - HORARI: DE 10:00H A 12:00H

L'objectiu del curs no és aprendre a portar la comptabilitat, sinó a saber llegir i interpretar un balanç i un compte de resultats, de manera que, amb una metodologia pràctica i senzilla, es pugui obtenir la màxima informació sobre l'evolució econòmica i financera de l'empresa.

**Indicat per:** Emprenedors, Empresaris, professionals independents, autònoms i treballadors per compte aliena.

### Objectius:

Comprendre els conceptes i les diferents tipologies d'ingrés, de despesa, de resultat, de cobrament i de pagament d'una PYME o d'un autònom.

Estructurar el compte de resultats i el pressupost de tresoreria per tal que sigui útil per a la presa de decisions.

Analitzar el compte de resultats per a la presa de decisions.

Anàlisi derivat del compte de resultats: anàlisi del punt mort i anàlisi de sensibilitat.

El concepte de cash-flow.

## L'ESTABLIMENT DEL PREU DEL NOSTRE PRODUCTE O SERVEI

DATA: 05/04/2012 - HORARI: DE 10:00H A 13:00H

Unes nocions bàsiques en comptabilitat analítica ens permetrà saber si estem calculant els preus i marges d'una forma correcta i la importància que tenen les diferents despeses en el benefici final. Analitzarem diferents sistemes d'anàlisi de costos per diferents productes i serveis per tal de conèixer la seva utilitat.

**Indicat per:** Emprenedors, Empresaris, professionals independents, autònoms i treballadors per compte aliena.

### Objectius:

Comptabilitat Analítica: Definició, Objectius, diferències amb la Comptabilitat Financera.

Classificació dels Costos: Directes, Indirectes, Variables, Fixes, ...

Principals Sistemes d'Imputació: Full Cost i Direct Cost.

Part Pràctica

## SISTEMES DE FINANÇAMENT EXTERN I INTERN

DATA: 26/04/2012 - HORARI: DE 10:00H A 12:00H

Els recursos financers que l'empresa utilitza per a desenvolupar les funcions que li són pròpies i per a aconseguir els seus objectius provenen essencialment de dos fronts:

- 1) Un d'intern: l'autofinançament o el finançament propi.
- 2) Un altre d'extern: el finançament aliè.

**Indicat per:** Emprenedors, Empresaris, professionals independents, autònoms i treballadors per compte aliena.

### Objectius:

Conèixer les variables més rellevants de la gestió financera a curt termini.

Definir els instruments més utilitzats a la pràctica.

Conèixer les operacions pròpies de les finances a curt termini.

Conèixer amb profunditat els efectes de l'autofinançament i del finançament extern.

Iniciar-se en la utilització dels fons de finançament comprovant-ne l'impacte sobre el compte de resultats i la valoració de l'empresa. Això vol dir que hem de ser capaços de quantificar els volums d'endeutament idonis per a aconseguir els objectius desitjats.

## EINES PEL CONTROL DEL DIA A DIA DEL NEGOCI

DATA: 08/05/2012 - HORARI: DE 10:00H A 13:00H

Per l'empresa/empresari és important conèixer si s'estan complint els objectius previstos així com també a què es deuen les desviacions detectades. Disposar i saber aplicar eines com el Pla Pressupostari i la Previsió de Tresoreria ens han d'ajudar a seguir uns objectius marcats i a preveure si a curt o llarg termini necessitem disposar de finançament addicional per fer front a pagaments previstos o imprevistos.

**Indicat per:** Emprenedors, Empresaris, professionals independents, autònoms i treballadors per compte aliena.

### Objectius:

El Pla Pressupostari: Concepte, Finalitat, Desviacions.

La Previsió de Tresoreria: Concepte, Importància, Cash Flow.

Part Pràctica

## SEGMENTACIÓ I POSICIONAMENT DEL NOSTRE PRODUCTE

DATA: 24/05/2012 - HORARI: DE 10:00H A 12:00H

L'objectiu principal del Màrqueting és el de satisfer les necessitats dels clients als quals es dirigeix l'empresa. La majoria de les vegades, els consumidors, malgrat tinguin diferències, sovint hi ha grups o segments de consumidors que tenen alguna característica en comú, o que poden ser atesos adequadament amb la mateixa combinació de màrqueting mix.

Alhora, amb l'estudi del posicionament de les marques presents al mercat, els responsables de màrqueting coneixen què en pensem els consumidors i, a partir d'aquesta informació, poden decidir l'oferta de màrqueting mix que se'ls pot adequar millor.

**Indicat per:** Emprenedors, Empresaris, professionals independents, autònoms i treballadors per compte aliena.

### Objectius:

Entendre el significat de segmentació de mercat

Criteris a seguir per realitzar una correcta segmentació

Aplicació de la segmentació

Definició i característiques del posicionament

Estratègies de posicionament.

## CONTROL I GESTIÓ DEL PETIT NEGOCI

DATA: 07/06/2012 - HORARI: DE 10:00H A 12:00H

Amb aquest curs l'alumne coneixerà les principals eines per millorar el control comptable, financer, patrimonial i de tresoreria del seu negoci. Combinant conceptes teòrics i amb exemples pràctics, analitzarem com ens permeten conèixer la seva viabilitat i facilitar la presa de decisions.

**Indicat per:** Emprenedors, Empresaris, professionals independents, autònoms i treballadors per compte aliena.

### Objectius:

Es definiran conceptes importants com són Venda, Ingrés i Cobrament. Cost, Despesa, Inversió i Pagament. El Balanç juntament amb el Compte de Resultats ens donaran una imatge de com es troba la situació econòmica-financera i patrimonial de l'empresa. És indispensable conèixer la seva utilitat així com també la informació que ens aporta. Calcular el Punt Mort en un moment determinat i és un dels principals indicadors per conèixer la viabilitat del negoci i no perdre el camí cap al creixement.