

Consolida't

Impulsa el teu negoci



Aquesta nova edició del programa, té la voluntat d'oferir als autònoms i autònomes les eines i els instruments necessaris per mantenir, consolidar i fer créixer el seu negoci.

L'objectiu d'aquesta iniciativa és promoure la consolidació, el creixement i la reinvençió del treball autònom com a eina per millorar la competitivitat dels negocis de persones treballadores autònomes i lluitar contra la destrucció d'ocupació autònoma

El programa consisteix en:

Una **part formativa**, amb docents experts en cada temàtica, que es desenvolupa al llarg del 2023, distribuint aquestes píndoles on-line aproximadament des de mitjan del mes de març i fins al mes d'octubre.

Per altre banda, hi han les **sessions d'assessorament/mentoring personalitzades i individuals** per poder enforitr, re organitzar i trobar l'equilibri del negoci i adaptar l'aprenentatge formatiu a les vostres necessitats. Aquest itinerari personalitzat és per tal de millorar la viabilitat de la teva activitat ja existent.

CTAC
AUTÒNOMS
CONFEDERACIÓ DE TREBALLADORS AUTÒNOMS DE CATALUNYA

93 327 14 98

vlopez@catalunya.ugt.org

www.autonoms.com



TESTIMONI
PARTICIPANT 2023

Consolida't

Impulsa el teu negoci



Persones destinatàries del Programa:



- Persones treballadores autònomes d'alta d'activitat en el seu negoci, en el moment de la inscripció.
- S'inclouen els Treballadors Autònoms Econòmicament Dependents (TRADE)
- S'inclouen els treballadors autònoms societaris integrats en una societat civil privada, una comunitat de béns o societat limitada sempre que no tinguin més de 4 persones contractades ni una facturació superior a 500.000€
- Persones treballadores autònomes que han cessat la seva activitat i volen dur a terme un nou projecte de treball autònom.
- Persones treballadores autònomes familiars col.laboradors.

Àmbit territorial i assessors/es del programa

- | | | |
|---------------------------|-------------------------|-----------------------------------|
| ◦ Barcelonès: | Sr. Ivan de San Nicolas | Llicenciat en Dret |
| ◦ Terres Lleidatanes: | Sra. Marta Royo | Llicenciada en Econòmiques i Emp. |
| ◦ Demarcació Girona: | Sr. Pedro Sols | Llicenciat en ADE |
| ◦ Comarques Tarragonines: | Sr. Toni López | Diplomat en R.Laborals |



INFORMACIÓ I COORDINACIÓ
SRA. VANESSA LÓPEZ
VLOPEZ@CATALUNYA.UGT.ORG
CTAC@CATALUNYA.UGT.ORG
93 327 14 98



TESTIMONI
PARTICIPANT 2023



El programa consta de 80 hores de formació especialitzada en diferents matèries a les quals poden accedir tots i totes els/les participants.

Us deixem el detall:

ACCIÓ FORMATIVA	DESCRIPCIÓ DEL CONTINGUT DE L'ACCIÓ FORMATIVA
1. LA GESTIÓ EFICAÇ DEL TEMPS	Concepte, components i condicionants. Anàlisi i Objectius. Lladres del temps. Recomanacions i Eines.
2. NETWORKING	
NETWORKING	Conceptualització. Preparació. Planificació (sessió global)
NETWORKING SECTOR 1 D'ACTIVITAT	
NETWORKING SECTOR 2 D'ACTIVITAT	Sessions sectorialitzades en funció del sector d'activitat dels usuaris i la inscripció que hagin formalitzat
NETWORKING SECTOR 3 D'ACTIVITAT	
3. ASPECTES JURÍDICS I DOCUMENTALS DE L'ACTIVITAT	
Registre Documental i Obligacions Fiscals	Factures: format i obligacions formals. Llibres comptables obligatoris per l'activitat.
Fiscalitat	Tràmits per l'alta, baixa i modificació davant de l'Agència Tributària. La fiscalitat: tributació, mètodes d'estimació IRPF, gestió de IVA.
Seguretat Social i Protecció Social	Tràmits per l'alta, baixa i modificació davant de la Seguretat Social. Cotització: bases, cobertures i tipus de cotització. Prestacions i cobertures. El cessament de l'activitat.
Prevenició de Riscos Laborals i Contractació	Tràmits per la contractació de treballadors. Tipologia de contractes. Bonificacions. La Prevenició de Riscos Laborals, tant per treballadors en plantilla com per col·laboradors; i mesures específiques COVID-19 (inclosos els clients).
Protecció de Dades	Marc regulatori. Obligats. Definició de Dada de Caràcter Personal. Obligacions i mesures a implementar en tota activitat. Eines i Recursos.
Certificats digitals	Com obtenir la signatura digital. Tramitació electrònica amb les diferents Administracions i signatura digital.
4. CREIXEMENT PERSONAL	Creixement personal com a base de l'èxit empresarial: els efectes multiplicadors. Les emocions es contagien: desenvolupament de les capacitats viriques positives. La creativitat basada en l'empatia, la col·laboració i l'impuls emocional: cap a un projecte creatiu.
5. MINDFULNESS	
Mindfulness per la gestió de l'estrès	És un recurs que ens permet desactivar el pilot automàtic i desenvolupar l'auto-observació i l'auto-regulació. Entre els beneficis que aporta a l'entorn professional, es troben: la satisfacció i realització personal, lideratge, millora productiva i augment del benestar.
Gestió emocional per l'equilibri del dia a dia	Tractarem la gestió emocional dins l'entorn professional, ja que es una necessitat vital perquè tot allò que ens envolta al nostre negoci funcioni de forma més fluida.
6. COMUNICACIÓ	
Comunicació 1: inicialització	L'efectivitat en la comunicació verbal i no verbal: la victòria del llenguatge visual.
Comunicació 2: posada en marxa	Com parlar en públic de forma eficaç. Apren a vendre el teu servei o producte!
7. ELABORACIÓ PRESSUPOSTOS I GESTIÓ ECONÒMICA	
Elaboració de Pressupostos	Concepte de pressupost. Tipus de pressupost (inversió, comercial, horari,...). Preparació, elaboració i aspectes a incloure.
Quadre de Comandament Integral	Definició i utilitat de l'Eina de control. Perspectives a incloure. Anàlisi, estudi i planificació. KPI's (indicadors de control). Configuració del quadre de comandament integral.
8. GESTIÓ COMERCIAL I ATENCIÓ AL CLIENT	
Transformació Digital	Fonament i efectes. Transformació Digital i negoci. Preparació de la Transformació Digital. Pla de Transformació.
Gestió Comercial	Introducció i Factors d'Acció. Argumentació i gestió: CRM i SCRUM
Gestió de clients a Xarxes Socials i Internet	Cerca de clients. Com vendre per internet. Gestió de Xarxes Socials.
La gestió del client	Tipologia de clients. Tendències. Els ODS i la RSC. Eines per validar els P/S oferts.
9. MARKETING DIGITAL	
Inbound Marketing	El marketing de continguts. De les 4 "P" del mkg mix a les 4 "C" del mkg de continguts.
Tendències	Tendències a l'entorn digital. Eines de gestió i optimització a l'entorn digital.
10. Els Estats Comptables Previsionals	
Conceptes comptables	Sessió introductòria per conceptualitzar conceptes bàsics necessaris per emprar les eines de registre i planificació de l'activitat: inversió, finançament, ingressos, despeses, cobraments, pagaments, provisions, amortitzacions.
Balanços	Inversió. Actius. Configuració i utilitat.
Compte de Resultats	Configuració. Viabilitat Econòmica i necessitat. Costos i ingressos de l'activitat.
Tresoreria	Configuració. Viabilitat Financera i necessitat. Liquiditat. Política financera (tant de cobraments com de pagaments). Finançament.
11. Gestió Econòmica de l'Activitat	Model de Negoci. Reconfiguració del model de Negoci. Eines per revisar el model de negoci i la proposta de valor.