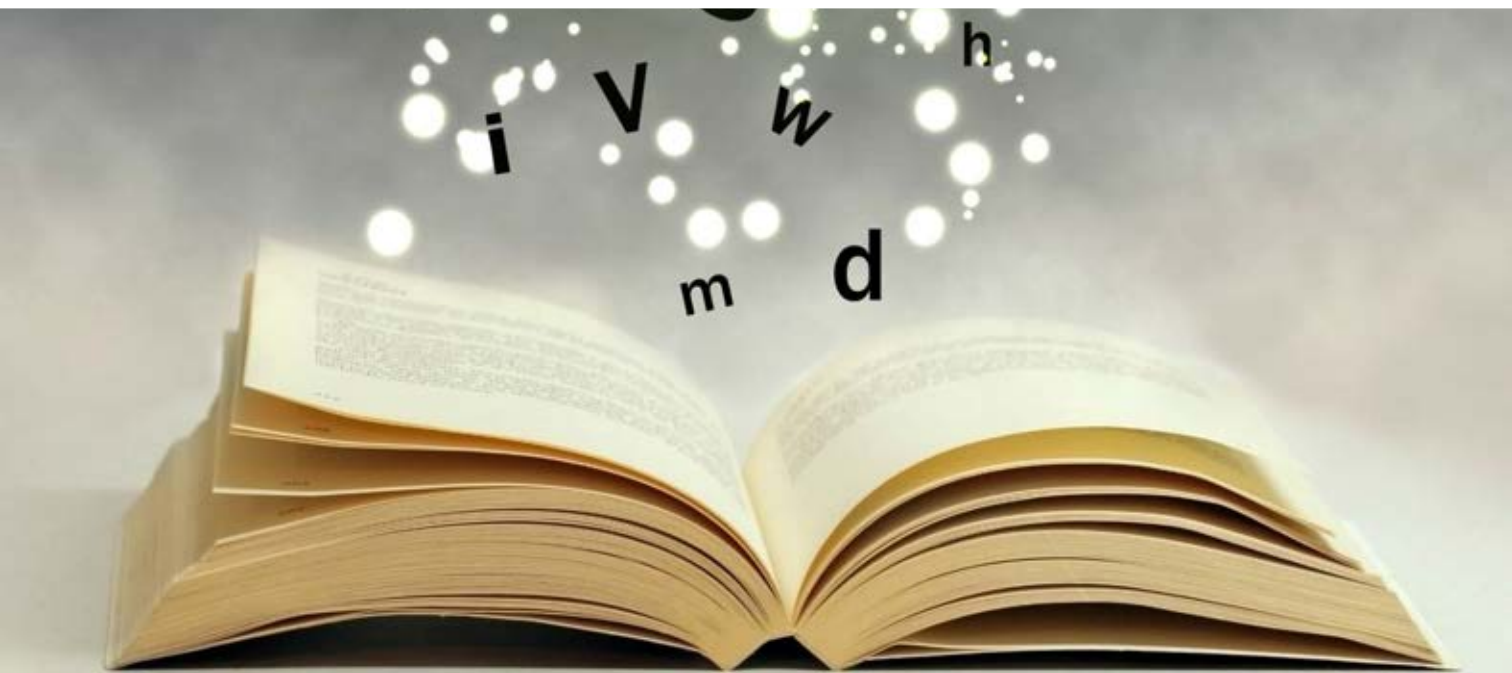




# CURSOS

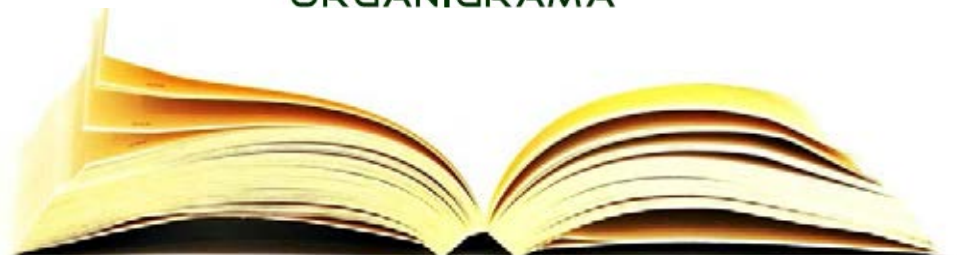
SETEMBRE - DESEMBRE 2017



# ÀREA DE FORMACIÓ DEL GRUP ORGANIGRAMA EXPERTS EN LA VOSTRA FORMACIÓ

---

- > FORMACIÓ EN CURSOS PROPIS A LES NOSTRES AULES
  - > FORMACIÓ A EMPRESES
  - > FORMACIÓ SUBVENCIONADA
  - > ELABORACIÓ I EXECUCIÓ DE PLANS DE FORMACIÓ
  - > GESTIÓ DE LA FORMACIÓ BONIFICADA
  - > GESTIÓ DE PERMISOS INDIVIDUALS DE FORMACIÓ (PIF)
- 



# ELS CURSOS A ORGANIGRAMA

---

## A LES NOSTRES AULES

---

*A ORGANIGRAMA TROBAREU TOTES LES EINES PER PODER CRÉIXER COM A PROFESSIONALS I US PODREU BENEFICIAR DE SERVEIS COMPLEMENTARIS: BORSA DE TREBALL, SERVEI DE CONSULTES, DESCOMPTE PER A EXALUMNES EN FUTURS CURSOS, ETC.*

## A L'EMPRESA

---

*A PART DELS NOSTRES CURSOS ESTÀNDARD, LA NOSTRA OFERTA DE CURSOS A L'EMPRESA ÉS MOLT ÀMPLIA I DIVERSA. CONTACTEU AMB NOSALTRES I US INFORMAREM DE TOTES LES ÀREES FORMATIVES. ES TRACTA D'UN TIPUS DE FORMACIÓ QUE DEFINIM A PARTIR DELS DOS GRANS EIXOS SEGÜENTS:*

***1. LA PODEM FER A LES VOSTRES INSTAL·LACIONS.***

***2. L'ADAPTEM I PERSONALITZEM, SEGONS LES VOSTRES NECESSITATS I ELS VOSTRES OBJECTIUS.***

# LA FORMACIÓ BONIFICADA

---

**Fundación Estatal**  
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO



## FORMACIÓN PROGRAMADA POR LAS EMPRESAS

---

PODEU BONIFICAR-VOS UNA PART, I EN ALGUNS CASOS LA TOTALITAT, DEL COST DE LA FORMACIÓ DEL VOSTRE PERSONAL.

NOSALTRES US FEM TOTS ELS TRÀMITS DE MANERA GRATUÏTA QUAN US APUNTEU A UN DELS NOSTRES CURSOS.

SI VOLEU, US PODEM CONSULTAR, SENSE CAP COMPROMÍS, EL CRÈDIT QUE ENCARA US QUEDA PER AQUEST ANY.

---



**RECORDEU!**

**EL 31 DE DESEMBRE  
US EN QUEDAREU SENSE!**

**CADUCARÀ EL VOSTRE CRÈDIT D'AQUEST ANY  
PER FER FORMACIÓ BONIFICADA.**

---



# ÀREA ADMINISTRACIÓ

## FINANCES PER A FINANCERS I NO FINANCERS

Per ajudar a comprendre diversos aspectes econòmico-financers a aquelles persones que per la seva posició dins l'entorn empresarial, i malgrat no tenir sòlids coneixements en aquest àmbit, han de poder entendre quins són els principals punts forts i les mancances de la seva organització per a la correcta presa de decisions.

**Grup de vespres. Inici: 25 d'octubre (dimecres, de 19.00 a 22.00 h)**  
**Durada: 21 hores**

## TALLER PRÀCTIC DE COMPTABILITAT – NIVELL I

Destinat a conèixer el funcionament de la comptabilitat. Partint de zero, treballarem les operacions comptables més habituals. Amb suport informàtic.

**Grup de vespres. Inici: 3 d'octubre (dimarts, de 19.30 a 22.00 h)**  
**Durada: 20 hores**

**Grup de dissabtes. Inici: 7 d'octubre (dissabtes, de 9.00 a 11.30 h)**  
**Durada: 20 hores**

## COMPTABILITAT AVANÇADA – NIVELL II

Adreçat a persones amb coneixements de comptabilitat que vulguin aprofundir en les operacions comptables més rellevants i avançades.

**Grup de vespres. Inici: 17 d'octubre (dimarts, de 19.30 a 22.00 h)**  
**Durada: 30 hores**

**Grup de dissabtes. Inici: 21 d'octubre (dissabtes, de 9.00 a 12.00 h)**  
**Durada: 30 hores**

## FISCALITAT I GESTIÓ D'IMPOSTOS

Per aconseguir un coneixement pràctic en els principals tributs: IVA, renda i Impost de Societats. Treballem amb els models oficials.

**Grup de vespres. Inici: 24 d'octubre (dimarts, de 19.30 a 22.30 h)**  
**Durada: 30 hores**

## CONTRACTES, NÒMINES I SEGURETAT SOCIAL- NIVELL I

Per treballar els aspectes pràctics que ha de conèixer tota persona amb funcions relacionades amb l'administració de personal.

**Grup de vespres. Inici: 17 d'octubre (dimarts, de 19.30 a 22.00 h)**  
**Durada: 25 hores**

**Grup de dissabtes. Inici: 21 d'octubre (dissabtes, de 9.00 a 12.00 h)**  
**Durada: 25 hores**

## CONTRACTES, NÒMINES I SEGURETAT SOCIAL- NIVELL II

A través d'exercicis basats en la realitat de l'empresa, aprofundireu en el coneixement de la legislació vigent per poder desenvolupar-vos en la matèria d'una manera totalment autònoma. Es treballen àrees com són: les relacions individuals de treball, el salari, la modificació, la suspensió i extinció de contracte, les principals prestacions, les relacions col·lectives i la prevenció de riscos laborals. Es tractaran els temes amb els quals heu de treballar cada dia a la vostra feina i podreu consultar qualsevol dels dubtes que us sorgeixen ocasionalment i, al mateix temps, posar-vos al dia de les darreres modificacions legislatives.

Per accedir a aquest curs és important tenir coneixements previs del tema.

**Grup de vespres. Inici: 26 d'octubre (dijous, de 19.30 a 22.00 h)**

**Durada: 30 hores**



# ÀREA INFORMÀTICA I NOVES TECNOLOGIES



## SOCIAL MEDIA MANAGEMENT PER A EMPRESSES

Les xarxes socials serveixen a les empreses per fer-se visibles; a més, els permeten comunicar i interactuar amb els clients, ajuden a formar la seva comunitat d'entusiastes, a oferir un servei personalitzat i a transmetre les seves experiències comercials. Amb aquest curs aprendreu a planificar la vostra estratègia social, tot fent ús de les eines que tenim a l'abast (Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn, blocs, i d'altres).

**Grup de tardes. Inici: 10 de novembre (divendres, de 17.00 a 20.00 h)**  
**Durada: 12 hores**

## POSICIONAMENT SEO I OPTIMITZACIÓ ONLINE

El SEO és una de les tècniques més valorades en el món digital i una especialitat que està guanyant posicions en el món laboral. Aquest curs està dirigit a totes aquelles persones que vulguin aprofundir en les tècniques SEO per millorar la identitat digital d'una empresa, marca o persona, ja sigui en l'àmbit professional o personal.

**Grup de tardes. Inici: 20 d'octubre (divendres, de 17.00 a 20.00 h)**  
**Durada: 9 hores**



## **GESTIÓ DE CONTINGUTS AMB WORDPRESS**

Aquest curs s'adreça a empreses, microempreses, professionals o autònoms que necessitin una pàgina web o en tinguin una en funcionament feta amb WordPress i vulguin publicar continguts i conèixer les múltiples possibilitats que ens ofereix aquesta plataforma. Aprendre també a optimitzar les imatges i el continguts pel posicionament web.

**Grup de tardes. Inici: 20 d'octubre (divendres, de 17.00 a 20.00 h)**  
**Durada: 12 hores**

## **WORD, EXCEL, ACCESS, INTERNET I COMPETÈNCIA DIGITAL**

Aprendreu les destreses i els coneixements necessaris per saber fer funcionar amb agilitat aquests programes i per poder-vos moure còmodament per Internet.

**Grup de dissabtes. Inici: 7 d'octubre (dissabtes, de 9.00 a 14.00 h)**  
**Durada: 60 hores**

## MACROS D'EXCEL

Un curs pensat per posar en pràctica específicament tot el que té a veure amb el disseny, la creació, l'edició i l'execució de macros dins del programa Excel. Treballarem amb exemples pràctics i amb supòsits personalitzats a les necessitats dels alumnes.

**Grup de vespres. Inici: 20 de novembre (dilluns i dimecres, de 19.30 a 22.30 h). Durada: 12 hores**

## TAULES DINÀMIQUES AMB EXCEL

Partint del concepte de taula dinàmica, treballarem a fons la creació i presentació d'informes. Treballarem amb exemples pràctics i amb supòsits personalitzats a les necessitats dels alumnes.

**Grup de vespres. Inici: 6 de novembre (dilluns i dimecres, de 19.30 a 22.30 h). Durada: 12 hores**

## EXCEL AVANÇAT

Pensat per a tots aquells usuaris que ja treballen amb aquest programa i que volen obtenir-ne uns coneixements superiors, que podran aplicar en l'àmbit professional, personal o en els estudis.

**Grup de vespres. Inici: 24 d'octubre (dimarts i dijous, de 19.30 a 22.30 h). Durada: 24 hores**

## AUTOCAD 3D

Un cop finalitzat el curs, les persones assistents podran realitzar presentacions en 3D, operacions booleanes, traçats i creacions d'imatges i també construir una casa en 3D, entre d'altres aplicacions útils a l'hora de desenvolupar professionalment aquest programa. El curs d'autocad avançat és un curs pensat per als/a les professionals del dibuix i el disseny per ordinador que necessiten aprofundir en totes les possibilitats que ofereix aquesta eina tan versàtil.

**Grup de vespres. Inici: 24 d'octubre (dimarts i dijous, de 19.30 a 22.30 h). Durada: 30 hores**

## AUTOCAD 2D

Us podreu iniciar en el funcionament d'aquest software líder en disseny, dibuix, modelat, dibuix arquitectònic i enginyeria.

**Grup de vespres. Inici: 23 d'octubre (dilluns i dimecres, de 19.30 a 22.30 h). Durada: 51 hores**





# ÀREA DIRECCIÓ, COMERCIAL I COMUNICACIÓ

## TÈCNIQUES DE VENDA

### 8 PASSOS PER A UNA VENDA PROFESSIONAL

El curs té la finalitat d'ensenyar a les persones professionals de la venda els recursos més rentables a l'hora de negociar amb el client i diferenciar-se de la competència. L'intercanvi d'experiències amb altres persones professionals els serà de gran utilitat per millorar els seus resultats.

**Grup de vespres. Inici: 24 d'octubre (dimarts, de 19.30 a 22.00 h)**  
**Durada: 25 hores**

## DIRECCIÓ DE PERSONAL

Es tracta d'adquirir les habilitats directives indispensables per liderar amb eficiència els equips de treball, desenvolupar les competències en comunicació i motivació, i treballar les tècniques que permetin una bona gestió de les situacions conflictives a la feina. Es tracta d'un curs concebut amb un enfocament absolutament pràctic i participatiu.

**Grup de vespres. Inici: 6 de novembre (dilluns, de 19.30 a 22.30 h)**  
**Durada: 25 hores**



## DIRECCIÓ DE VENDES

Com hem d'organitzar un equip comercial? Quines són les claus per dirigir-lo de la manera més òptima i productiva? És possible gestionar l'estrès? Treballarem activitats d'organització, direcció d'equips i autodirecció personal. El curs imprescindible per a professionals responsables d'equips i departaments comercials.

**Grup de vespres. Inici: 25 d'octubre (dimecres, de 19.30 a 22.30 h)**  
**Durada: 30 hores**



# ÀREA PSICOLOGIA D'EMPRESA

## L'ENTREVISTA DE SELECCIÓ DE PERSONAL

En el moment d'afrontar una entrevista de selecció, com a entrevistadors professionals hem de conèixer totes les eines i els recursos que ens poden facilitar la feina i, sobretot, que ens poden ajudar a aconseguir el màxim d'informació desitjada. De l'entrevista n'haurem d'extreure unes conclusions, que ens portaran a una decisió cap a un sentit o cap a un altre. Què cal tenir en compte? Com hem de començar i finalitzar l'entrevista? Quins recursos ens permetran posar en pràctica l'entrevista amb les màximes garanties d'èxit? Que cal evitar?

**Grup de vespres. Inici: 9 de novembre (dijous, de 19.30 a 22.00 h)**  
**Durada: 10 hores**

## ELS RECURSOS HUMANS EN L'ENTORN 2.0: NOUS REPTES I CANVIS

En els darrers temps, les xarxes socials i tot l'entorn 2.0 ha obert la porta a nous canals de comunicació i a noves maneres de relacionar-nos i d'entendre els recursos humans. L'empresa ara té noves vies de projecció i també de canalització d'informacions; el treballador, una nova veu. En quin punt ens trobem? Com afecta això les relacions interprofessionals? I, anem més enllà: com han pogut canviar els nous canals 2.0 alguns dels processos habituals d'un departament de recursos humans?

Aquestes jornades formatives volen ser un punt de reflexió i anàlisi del canvi que estan experimentant els recursos humans a les empreses, degut a la globalització d'Internet, la irrupció de les xarxes socials i tots els nous entorns comunicatius. Aquest canvi afecta tothom: empreses, candidats i treballadors, i és fruit d'un procés evolutiu que s'ha iniciat – i continua mantenint – un ritme trepidant.

**Grup de vespres. Inici: 16 de novembre (dijous, de 19.00 a 22.00 h)**  
**Durada: 12 hores**

## INTEL·LIGÈNCIA EMOCIONAL

D. Goleman, el psicòleg que va investigar i donar a conèixer el terme intel·ligència emocional, la defineix com la capacitat de reconèixer els nostres propis sentiments i els sentiments dels altres, la capacitat per motivar-nos i la capacitat de manejar adequadament les relacions que mantenim amb els altres i amb nosaltres mateixos. Sembla obvi que la intel·ligència emocional és un conjunt de capacitats que cada cop es valoren més en el món de l'empresa, en detriment d'altres dades més importants fins aleshores, com la formació i l'experiència. Aquest curs pretén ajudar els alumnes a treballar aquests aspectes personals, que lluny de ser inherents a la persona, es poden aprendre. Us permetrà comprendre què és la intel·ligència emocional, i com pot arribar a determinar les relacions humanes, tant en l'àmbit personal com dins del món laboral.

**Grup de vespres. Inici: 23 d'octubre (dilluns, de 19.30 a 22.00 h)**  
**Durada: 15 hores**

## HABILITATS PER PARLAR EN PÚBLIC

Moltes persones, en un moment donat, necessiten parlar en públic: fer una presentació, una xerrada, parlar en un seminari, en una reunió, exposar un treball o els resultats d'una investigació, etc. El fet de parlar en públic normalment porta molts avantatges, com ara prestigi, aprovació, promoció personal, guanys econòmics, etc. Tanmateix, per fer-ho de forma eficaç, cal conèixer bé tots els aspectes de la comunicació verbal i no verbal, així com les pautes per realitzar una bona presentació. Aquest curs, en format de taller pràctic, ofereix a l'alumnat els mitjans per aprendre les habilitats necessàries i així parlar en públic de la forma més adequada.

**Grup de vespres. Inici: 11 de novembre (dissabtes, de 9.00 a 13.00 h)**  
**Durada: 12 hores**

## EINES PER POTENCIAR EL TALENT DELS EQUIPS DE TREBALL

La Programació Neurolingüística (PNL) ofereix la possibilitat de conèixer quins són els nostres patrons d'aprenentatge i quins són els nostres talents. És l'estudi de l'experiència subjectiva en què el llenguatge i el sistema neurològic estan profundament relacionats, i que ofereix eines i estratègies de millora personal i professional. El curs s'adreça a persones que gestionen equips, persones que volen crear equip i a totes les persones que volen millorar el rendiment i l'estabilitat dels seus equips.

**Grup de vespres. Inici: 8 de novembre (dimecres, de 19.30 a 22.30 h)**  
**Durada: 18 hores**







# ÀREA MÀRQUETING I ESTRATÈGIA INTERNACIONAL

## ESTRATÈGIA INTERNACIONAL PER A PIMES

Durant el seminari l'alumnat coneixerà diferents models d'estratègia com a base d'una reflexió necessària i planificada per generar un Pla d'Internacionalització, el qual serveixi com a pla d'acció de cara a obrir mercats exteriors.

Les persones assistents acabaran la formació amb les eines que calen per resoldre qüestions com ara: -  
Quin és el meu mercat prioritari per iniciar la internacionalització de la meua empresa?

- Com fixo els objectius i els indicadors?
- Quin és el canal adequat per fer-ho?
- Com ho faré i quant em costarà?
- Quines implicacions tindrà a l'empresa?

El curs s'adreça a gerents, directius, i a tots els tècnics que desenvolupen tasques de direcció estratègica.

**Divendres, 13 i 20 d'octubre, de 16.00 a 20.00 h**

**Durada: 8 hores (2 jornades de 4 hores)**

## INCOTERMS 2010

L'alumnat coneixerà la importància real que té la tria d'un Incoterm o un altre, i els motius que justifiquen aquesta elecció. També sabrà fer una anàlisi correcta que li permetrà que les seves relacions comercials tinguin èxit, de manera que es pugui aconseguir una posició competitiva en el mercat de destí.

- Saps quin són els riscos que assumeixes si no coneixes els Incoterms?
- Saps què passa si l'altra contrapart sí que els coneix i tu no?
- Saps quin és l'Incoterm més adequat per a la teva mercaderia?
- I pel tipus de transport?
- En què afecta el pagament/cobrament en la tria de l'Incoterm?

El curs s'adreça a gerents, directius, tècnics i administratius que desenvolupen tasques relacionades amb el transport internacional de mercaderies.

**Divendres, 27 d'octubre i 3 de novembre, de 16.00 a 20.00 h**  
**Durada: 8 hores (2 jornades de 4 hores)**

## MARQUETING MIX INTERNACIONAL

Durant el seminari tractarem els aspectes més rellevants que cal tenir en compte quan l'objectiu és adreçar-se a mercats internacionals, i arribarem fins a l'elaboració del pla de màrqueting.

També tindrem en compte tot el que cal conèixer sobre el màrqueting digital i la integració dins l'organització.

L'alumnat acabarà la formació amb les eines que li calen per respondre preguntes com són:

- Com i on trobo informació per analitzar els diferents mercats?
- Quina és la millor via, els agents comercials, els distribuïdors o bé Internet és suficient?

El seminari s'adreça a gerents, directius, tècnics i/o persones amb tasques de responsabilitat en l'àmbit comercial internacional.

**Divendres, 10 i 17 de novembre, de 16.00 a 20.00 h**  
**Durada: 8 hores (2 jornades de 4 hores)**

## MITJANS DE PAGAMENT I FINANÇAMENT INTERNACIONALS

Optimitzeu la gestió financera dins l'àmbit internacional de l'empresa.

L'objectiu d'aquest curs és facilitar el coneixement i la metodologia per optimitzar la gestió financera dins l'àmbit internacional de l'empresa.

Un cop acabat el curs, l'alumnat podrà prendre decisions per minimitzar el risc i els costos financers i bancaris segons la relació comercial de què es tracti. També coneixerà els avantatges i desavantatges de cadascun d'ells i dels documents que s'hi associen.

El curs s'adreça a gerents, directius tècnics i personal d'administració que desenvolupen tasques relacionades amb les compres/vendes i els pagaments/cobraments internacionals de mercaderies.

**Divendres, 24 de novembre i 1 de desembre, de 16.00 a 20.00 h**  
**Durada: 8 hores (2 jornades de 4 hores)**



# ÀREA PRODUCCIÓ I LOGÍSTICA



## GESTIÓ D'ESTOCS I MAGATZEM

Coneixereu diferents mètodes per a la gestió dels estocs. Treballarem els sistemes per millorar les tècniques de gestió de materials, com es pot optimitzar el nivell d'existències, com s'han d'equilibrar les mínimes existències amb risc de desabastiment, com podem avaluar el cost de l'estoc, quan cal realitzar inventaris, etc. Un curs especialment dissenyat per a persones amb funcions relacionades amb la gestió de materials, l'emmagatzematge i la distribució, tant en empreses industrials, empreses de serveis o comerços.

**Grup de dissabtes. Inici: 4 de novembre (dissabtes, de 9.00 a 11.30 h).  
Durada: 25 hores**



# SEMINARI

## TÈCNiques DE COBRAMENT A CLIENTS I GESTIÓ D'IMPAGATS – PERE BRACHFIELD

- *Quins són els mètodes més avançats i eficaços en la reclamació de pagaments?*
- *Com podem prevenir la morositat sobre la base d'un bon coneixement dels/de les clients/es?*
- *Com s'organitza un departament de cobraments eficaç?*
- *Quines són les tipologies de persones moroses i els seus perfils psicològics?*
- *Quins són els procediments judicials més efectius per reclamar un deute?*
- *Quins mètodes poden garantir el cobrament de les operacions comercials?*

El seminari proporcionarà a les persones assistents uns coneixements pràctics i avançats de cobrament a clients i recobrament de saldos vençuts, recobrament d'impagats i de negociació amb persones deutores i moroses.

### A QUI VA ADREÇAT

A directors/es de crèdits i cobraments, credit managers, directors/es financers/es, de riscos, tresoreria, comercial i administració i qualsevol altra persona amb responsabilitats en la gestió de cobraments.

**Seminari d'1 sola jornada: DIA 18 d'OCTUBRE**  
**8 hores. De 9.30 a 14.00 h i de 15.30 a 18.30 h.**

# MÉS INFORMACIÓ?

---



---

ÀREA DE FORMACIÓ  
TEL. 972 222 900

C/SÈQUIA, 11 - 2A PLANTA - 17001 GIRONA

[FORMACIO@ORGANIGRAMA.CAT](mailto:FORMACIO@ORGANIGRAMA.CAT)

[WWW.ORGANIGRAMA.CAT](http://WWW.ORGANIGRAMA.CAT)