COM ACONSEGUIR MÉS DE 100 CONTACTES COMERCIALS A NIVELL INTERNACIONAL A TRAVÉS D'INTERNET

OBJECTIUS DE LA SESSIÓ INFORMATIVA
Mostrar als participants quines són les principals estratègies als canals digitals i les eines publicitàries i promocionals que funcionen, amb l'objectiu principal d'aconseguir contactes comercials a nivell internacional.

CONTINGUT
- Introducció: l'estratègia en els canals digitals, les dues grans variables i exemples de casos d'èxit.
- Acció: com aconseguir contactes comercials a nivell internacional.
- Eines publicitàries: publicitat en cercadors. De Google als altres Googles, Rich media, patrocini i esponsoring, programes d'afiliació, i més.
- Eines de promoció: promoció en cercadors; com aconseguir el posicionament natural, directoris, anuaris, guies, e-mail marketins, introducció a la Web 2.0.

DATA I HORARI
22 de novembre de 2012
De 9.30h a 13.30h

PONENT EXPERT
Víctor de Francisco
Formació acadèmica:
Llicenciat en Ciències Empresarials; especialitat en Management Internacional. Escola Superior de Màrqueting i Administració de Barcelona (ESMA).
Màster en Finances. Escola Superior de Màrqueting i Administració de Barcelona (ESMA).
Màster en Internet Management. Institut Català de Tecnologia (ICT).
Experiència docent:
Des de 1998 és professor de cursos i seminaris en Comerç Exterior, e-business, Màrqueting i Management Internacional en més de 30 orgaismes; per exemple: Cambres de Comerç, patronals i universitats com la Pompeu Fabra a l'Escola de Comerç Internacional (ESCI), o la Universitat de Barcelona (UB) a l'Escola Universitària d'Estudis Empresarials.

PERFIL DELS PARTICIPANTS
Personal directiu i/o responsables del projecte internet de l'empresa, i dels departaments internacional i de màrqueting.

COM PROMOCIONAR-SE EN CERCADORS COM GOOGLE

OBJECTIUS DE LA SESSIÓ INFORMATIVA
Veure el món dels cercadors des d'un altre punt de vista.
Utilitzar els cercadors d'una forma efectiva per acionseguir un posicionament òptim.
Conèixer els programes publicitaris dels cercadors i les seves aplicacions i estratègies.
Conèixer com apliquen aquestes estratègies altres empreses.

CONTINGUT
- La importància dels cercadors per promocionar-se.
- Posicionament CPC a Google, Yahoo i MSN.
- Creació d'una campanya de Cost Per Clic (SEM).
- Posicionament natural/orgànic als cercadors (SEO).
- Casos pràctcis d'empreses que fan estratègies de posicionament.

DATA I HORARI
Dijous 13 de desembre 2012
De 9.30h a 13.30h

PONENT EXPERT
Carles Revilla
Formació acadèmica:
Llicenciat en Comerç Internacional i Ciències Empresarials per la Universitat Pompeu Fabra.
Experiència docent:
Consultor freelance per empreses que volen millorar la seva presència a Internet desenvolupant estratègies de màrqueting digital eficients per optimitzar la seva visibilitat online i generar oportunitats de negoci.
Participa en seminaris i conferències a nivell nacional i internacional en els camps del màrqueting digital i la internacionalització empresarial.

PERFIL DELS PARTICIPANTS
Personal directiu i/o responsables del projecte internet de l'empresa, i del departament de màrqueting i internacional.

EL PRESSUPOST COM A EINA D'AJUDA PER A LA PRESA DE DECISIONS

OBJECTIUS DE LA SESSIÓ INFORMATIVA
Introduir als participants en la gestió pressupostària (elaboració i seguiment pressupostari) com a instrument de gestió i com a eina d'ajut per a la presa de decisions.

CONTINGUT
- La planificació empresarial i la generació d'objectius.
- El procés pressupostari.
- El pressupost operatiu.
- Els estats de previsió:
  - Previsió del Compte de pèrdues i guanys.
  - Previsió de tesoreria.
  - Projecció del Balanç de situació.
- Etapes de l'elaboració del pressupost.
- Tècniques d'elaboració del pressupost.
- Instruments de gestió pressupostària.
- Un model pressupostari.

DATA I HORARI
20 de desembre 2012
De 9.30h a 13.30h

PONENT EXPERT
Jordi Casals
Formació acadèmica:
Graduat Social.
Màster en Tributació Fiscal.
Auditor Censor Jurat de Comptes.
Experiència docent:
Expert en docència en temes comptables i fiscals, tant per a empreses públiques com privades.
Consultor expert en Consultoria Econòmica, Fiscal i Estratègica.
Soci Director de l'Àrea Fiscal Comptable de Faura-Casas.

PERFIL DELS PARTICIPANTS
Emprenedors i empresaris, principalment de microempreses i petites empreses.

COM PLANIFICAR
UNA WEB D'EMPRESA DE FORMA EFECTIVA

OBJECTIUS DE LA SESSIÓ INFORMATIVA
Donar els coneixements pràctics per a la planificació i definició correcta d'una web d'empresa, aprofundint en aquells criteris i aspectes imprescindibles per transformar-la en una eina molt potent de promoció i de difusió nacional i/o internacional.
Definir i planificar d''una forma òptima el projecte internet.
Estructurar els continguts pensant en el màrqueting on-line.
Adequar i adaptar la web al client. Orientació al client local i global.
Conèixer els punts clau de programació conceptual; gestió de continguts, indexació per cercadors.

CONTINGUT
- Planificació d'un projecte a internet des del punt de vista empresarial; país, sector, client. Definició, estratègies i objectius.
- Punts crítics d'arquitectura i continguts. Com estructurar la informació: per client, idiomes i països.
- Punts crítics del disseny i la programació. Aplicar el concepte de gestor de continguts. Aconseguir que la web s'indexi correctament pels principals cercadors a nivell mundial.
- Llançament del projecte internet. Eines que generen visites i contactes. Convertir els contactes en vendes.
- Manteniment, control, actualització i retorn d'inversió. Casos pràctics i exemples reals d'aplicació.

DATA I HORARI
Dijous 15 de novembre de 2012
De 9.30h a 13.30h

PONENT EXPERT
Jordi Argelich
Consultor en marketing digital i solucions de l'equip de REEXPORTA que, des de l'any 2004, ajuda a les empreses en els seu procés d'internacionalització a través d'Internet millorant la seva competitivitat internacional mitjançant l'ús d'eines digitals.
És CEO de CompaTIC, empresa que es dedica a oferir solucions web i de programari per a PIMES i el Comerç. També és cofundador del sistema web amb gestió de continguts SherpaOne.
Participa en nombrosos seminaris en els camps del màrqueting digital i solucions web, quasi sempre enfocats a la PIME i el Comerç.

PERFIL DELS PARTICIPANTS
Personal directiu i/o responsables del projecte d'internet de l'empresa, i del departament de màrqueting i internacional.

servei
de promoció econòmica i ocupació

INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS
Servei de Promoció Econòmica i Ocupació de l'Ajuntament de Sant Sadurní d'Anoia.

Carrer Doctor Barraquer, local 3-5
08770 Sant Sadurní d'Anoia
Tel. 93 118 51 95
Horari: de dilluns a divendres de 9 a 13 hores

AJUNTAMENT DE SANT SADURNÍ D'ANOIA
Diputació Barcelona

SESSIONS INFORMATIVES EMPRESARIALS

servei
de promoció econòmica i ocupació



COM PLANIFICAR UNA WEB D'EMPRESA DE FORMA EFECTIVA

COM ACONSEGUIR MÉS DE 100 CONTACTES COMERCIALS A NIVELL INTERNACIONAL A TRAVÉS D'INTERNET

COM PROMOCIONAR-SE EN CERCADORS COM GOOGLE

EL PRESSUPOST COM A EINA D'AJUDA PER A LA PRESA DE DECISIONS

AJUNTAMENT DE SANT SADURNÍ D'ANOIA
Diputació Barcelona