

TRIA EL SEGELL DE
GARANTIA

tr3s local

Els productes de proximitat no tenen frontera

EN PROFIT

Formació Impuls a la venda de productes de proximitat

Manresa, dilluns 18 de febrer i 4, 11, 18 i 25 de març de 2019

Presentació i objectius

Aquest curs s'emmarca dins el projecte Tr3s Local "Suport al desenvolupament de noves iniciatives per consolidar productes locals en entorns rurals", liderat pel Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació de la Generalitat de Catalunya i cofinançat pel Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) a través del programa Interreg POCTEFA.

El projecte té com a objectiu afavorir la professionalització, la competitivitat i la internacionalització de les empreses agrícoles dels territoris transfronterers a través del foment dels Circuits Curts de Comercialització. A Catalunya va adreçar especialment als productors adherits a la Venda de Proximitat. Les empreses agrícoles que realitzin la formació podran optar a un pla integral d'assessorament individualitzat i adaptat a la seva empresa.

Requisits de preinscripció i matriculació

Preinscripció: Les preinscripcions es poden fer fins a 7 dies abans de l'inici del curs. Es confirmarà la plaça mitjançant un correu electrònic. La preinscripció NO garanteix la plaça.

Matriculació: El primer dia de classe cal portar la següent documentació: fotocòpia del DNI.

Professorat

Mòdul 1: Lúdia Vázquez, consultora especialitzada en Seguretat Alimentària.

Mòdul 2 i 5: Carles Mera, tècnic en màrqueting, comunicació, e-comerç, e-negoci i e-consultoria.

Mòdul 3: Xavier Soldevila, consultor d'empreses i d'emprenedoria, especialitat en finances.

Mòdul 4: Ateneu Cooperatiu Catalunya Central i Federació Catalana de Cooperatives Agràries (FCAC)

Realització

Lloc: Escola Agrària de Manresa, Edifici FUB, Av. Universitària, 4-6, 08242 Manresa

Calendari: els dilluns 18 de febrer i 4, 11, 18 i 25 de març

Horari: de 9:30 a 14:30 h

Durada del curs: 25 h



Inscripcions

Us podeu inscriure al curs escrivint al correu: poctefa_tr3slocal@gencat.cat, indicant el concepte: FORMACIÓ PROJECTE TR3S LOCAL, amb el vostre nom, cognoms, DNI i telèfon de contacte.

Coordinadora:

Anna Corney, telèfon 933 04 67 00

Cost del curs:

Sense cost per als assistents. Despeses a càrrec de l'organització.

Més informació: agricultura.gencat.cat



Generalitat de Catalunya
Departament d'Agricultura,
Ramaderia, Pesca i Alimentació

Interreg
POCTEFA



Pla Anual de
formació agrària

Programa

MÒDUL 1: COM FER CORRECTAMENT LA VENDA DE PROXIMITAT, dl. 18 de febrer

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:00 h **Aspectes introductoris: responsabilitats, acreditacions i logos.**

10:00 - 11:00 h **Venda de proximitat directa i en circuit curt: similituds i diferències.**

11:00 - 11:30 h **Descans.**

11:30 - 12:30 h **Criteris d'higiene aplicables als productes de venda de proximitat.**

12:30 - 13:30 h **Etiquetatge: quan cal, com es fa, on es col·loca i què ha de contenir.**

13:30 - 14:30 h **Tipus de registre aplicats a cada sector alimentari.**

MÒDUL 2: CREA LA TEVA ESTRATÈGIA DE COMERCIALIZACIÓ, dl. 4 de març

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:00 h **Anàlisi del mercat actual. Comportament de compra: preferències i hàbits del consumidor.**

10:00 - 11:00 h **Com planificar una estratègia de comercialització. Reflexions estratègiques.**

11:00 - 11:30 h **Descans.**

11:30 - 12:30 h **Com promoure la venda directa. Què cal fer per obrir les instal·lacions al públic.**

12:30 - 13:30 h **Com posicionar l'empresa com a referència del territori. Creació d'experiències, tallers...**

13:30 - 14:15 h **La relació amb els clients. Dinamitzar un programa de fidelització.**

14:15 - 14:30 h **Conclusions.**

MÒDUL 3: COSTOS I RENDIBILITAT DE LA MEVA ACTIVITAT, dl. 11 de març

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 11:15 h **Costos empresarials.**

11:15 - 11:45 h **Descans.**

11:45 - 13:00 h **Marge Brut. Determinació dels preus de venda. Política de descomptes.**

13:00 - 14:30 h **Resultat i rendibilitat.**

MÒDUL 4: MODEL COOPERATIU. MODEL D'ÈXIT, dl. 18 de març

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:35 h **Les cooperatives agràries.**

10:35 - 11:05 h **Descans.**

11:05 - 12:45 h **La fórmula associativa i cooperativa.**

12:45 - 14:30 h **Taller pràctic: reptes del cooperativisme en l'àmbit agroalimentari.**

MÒDUL 5: COM TENIR ÈXIT EN EL MERCAT DIGITAL, dl. 25 de març

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:00 h **Com planificar una campanya de màrqueting 2.0. La generació de continguts per la xarxa.**

10:00 - 11:00 h **Com comunicar en el Social Media, quin és el llenguatge més adequat per a cada xarxa.**

11:00 - 11:30 h **Descans.**

11:30 - 12:30 h **Com crear un pla de medis, Xarxes Socials i eines 2.0.**

12:30 - 13:30 h **Com dissenyar una estratègia de promoció i comercialització en línia.**

13:30 - 14:15 h **Com hem d'oferir els nostres productes per la xarxa.**

14:15 - 14:30 h **Conclusions.**

TRIA EL SEGELL DE
GARANTIA

tr3s local

Els productes de proximitat no tenen frontera

EN PROFIT

Formació Impuls a la venda de productes de proximitat

Tàrrrega, dimecres 20 i 27 de febrer i 6, 13 i 20 de març de 2019

Presentació i objectius

Aquest curs s'emmarca dins el projecte Tr3s Local "Suport al desenvolupament de noves iniciatives per consolidar productes locals en entorns rurals", liderat pel Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació de la Generalitat de Catalunya i cofinançat pel Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) a través del programa Interreg POCTEFA.

El projecte té com a objectiu afavorir la professionalització, la competitivitat i la internacionalització de les empreses agrícoles dels territoris transfronterers a través del foment dels Circuits Curts de Comercialització. A Catalunya va adreçar especialment als productors adherits a la Venda de Proximitat. Les empreses agrícoles que realitzin la formació podran optar a un pla integral d'assessorament individualitzat i adaptat a la seva empresa.

Requisits de preinscripció i matriculació

Preinscripció: Les preinscripcions es poden fer fins a 7 dies abans de l'inici del curs. Es confirmarà la plaça mitjançant un correu electrònic. La preinscripció NO garanteix la plaça.

Matriculació: El primer dia de classe cal portar la següent documentació: fotocòpia del DNI.

Professorat

Mòdul 1: Lúdia Vázquez, consultora especialitzada en Seguretat Alimentària.

Mòdul 2 i 3: Carles Mera, tècnic en màrqueting, comunicació, e-comerç, e-negoci i e-consultoria.

Mòdul 4: Ponent Coopera Ateneu Cooperatiu i Federació Catalana de Cooperatives Agràries (FCAC)

Mòdul 5: Xavier Soldevila, consultor d'empreses i d'emprenedoria, especialitat en finances.

Realització

Lloc: Escola Agrària de Tàrrrega,
Av. de Tarragona, s/n, 25300
Tàrrrega

Calendari: els dimecres 20 i 27 de
febrer i 6, 13 i 20 de març

Horari: de 9:30 a 14:30 h

Durada del curs: 25 h



Inscripcions

Us podeu inscriure al curs escrivint al correu: poctefa_tr3slocal@gencat.cat, indicant el concepte: FORMACIÓ PROJECTE TR3S LOCAL, amb el vostre nom, cognoms, DNI i telèfon de contacte.

Coordinadora:

Anna Corney, telèfon 933 04 67 00

Cost del curs:

Sense cost per als assistents. Despeses a càrrec de l'organització.

Més informació: agricultura.gencat.cat



Generalitat de Catalunya
Departament d'Agricultura,
Ramaderia, Pesca i Alimentació

Interreg
POCTEFA



Pla Anual de
formació agrària

Programa

MÒDUL 1: COM FER CORRECTAMENT LA VENDA DE PROXIMITAT, dc. 20 de febrer

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:00 h **Aspectes introductoris: responsabilitats, acreditacions i logos.**

10:00 - 11:00 h **Venda de proximitat directa i en circuit curt: similituds i diferències.**

11:00 - 11:30 h **Descans.**

11:30 - 12:30 h **Criteris d'higiene aplicables als productes de venda de proximitat.**

12:30 - 13:30 h **Etiquetatge: quan cal, com es fa, on es col·loca i què ha de contenir.**

13:30 - 14:30 h **Tipus de registre aplicats a cada sector alimentari.**

MÒDUL 2: CREA LA TEVA ESTRATÈGIA DE COMERCIALIZACIÓ, dc. 27 de febrer

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:00 h **Anàlisi del mercat actual. Comportament de compra: preferències i hàbits del consumidor.**

10:00 - 11:00 h **Com planificar una estratègia de comercialització. Reflexions estratègiques.**

11:00 - 11:30 h **Descans.**

11:30 - 12:30 h **Com promoure la venda directa. Què cal fer per obrir les instal·lacions al públic.**

12:30 - 13:30 h **Com posicionar l'empresa com a referència del territori. Creació d'experiències, tallers...**

13:30 - 14:15 h **La relació amb els clients. Dinamitzar un programa de fidelització.**

14:15 - 14:30 h **Conclusions.**

MÒDUL 3: COM TENIR ÈXIT EN EL MERCAT DIGITAL, dc. 6 de març

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:00 h **Com planificar una campanya de màrqueting 2.0. La generació de continguts per la xarxa.**

10:00 - 11:00 h **Com comunicar en el Social Media, quin és el llenguatge més adequat per a cada xarxa.**

11:00 - 11:30 h **Descans.**

11:30 - 12:30 h **Com crear un pla de medis, Xarxes Socials i eines 2.0.**

12:30 - 13:30 h **Com dissenyar una estratègia de promoció i comercialització en línia.**

13:30 - 14:15 h **Com hem d'oferir els nostres productes per la xarxa.**

14:15 - 14:30 h **Conclusions.**

MÒDUL 4: MODEL COOPERATIU. MODEL D'ÈXIT, dc. 13 de març

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:35 h **Les cooperatives agràries.**

10:35 - 11:05 h **Descans.**

11:05 - 12:45 h **La fórmula associativa i cooperativa.**

12:45 - 14:30 h **Taller pràctic: reptes del cooperativisme en l'àmbit agroalimentari.**

MÒDUL 5: COSTOS I RENDIBILITAT DE LA MEVA ACTIVITAT, dc. 20 de març

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 11:15 h **Costos empresarials.**

11:15 - 11:45 h **Descans.**

11:45 - 13:00 h **Marge Brut. Determinació dels preus de venda. Política de descomptes.**

13:00 - 14:30 h **Resultat i rendibilitat.**

TRIA EL SEGELL DE
GARANTIA

tr3s local

Els productes de proximitat no tenen frontera

EN PROFIT

Formació Impuls a la venda de productes de proximitat

Amposta, dilluns 25 de febrer, 11, 18 i 25 de març i 1 d'abril de 2019

Presentació i objectius

Aquest curs s'emmarca dins el projecte Tr3s Local "Suport al desenvolupament de noves iniciatives per consolidar productes locals en entorns rurals", liderat pel Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació de la Generalitat de Catalunya i cofinançat pel Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) a través del programa Interreg POCTEFA.

El projecte té com a objectiu afavorir la professionalització, la competitivitat i la internacionalització de les empreses agrícoles dels territoris transfronterers a través del foment dels Circuits Curts de Comercialització. A Catalunya va adreçar especialment als productors adherits a la Venda de Proximitat. Les empreses agrícoles que realitzin la formació podran optar a un pla integral d'assessorament individualitzat i adaptat a la seva empresa.

Requisits de preinscripció i matriculació

Preinscripció: Les preinscripcions es poden fer fins a 7 dies abans de l'inici del curs. Es confirmarà la plaça mitjançant un correu electrònic. La preinscripció NO garanteix la plaça.

Matriculació: El primer dia de classe cal portar la següent documentació: fotocòpia del DNI.

Professorat

Mòdul 1: Lúdia Vázquez, consultora especialitzada en Seguretat Alimentària.

Mòdul 2 i 3: Carles Mera, tècnic en màrqueting, comunicació, e-comerç, e-negoci i e-consultoria.

Mòdul 4: Ateneu Cooperatiu de les Terres de l'Ebre i Federació Catalana de Cooperatives Agràries

Mòdul 5: Xavier Soldevila, consultor d'empreses i d'emprenedoria, especialitat en finances.

Realització

Lloc: Escola Agrària d'Amposta, C/Josep Tarradellas, 2-12, 43870 Amposta

Calendari: els dilluns 25 de febrer, 11, 18 i 25 de març i 1 d'abril

Horari: de 9:30 a 14:30 h

Durada del curs: 25 h



Inscripcions

Us podeu inscriure al curs escrivint al correu: poctefa_tr3slocal@gencat.cat, indicant el concepte: FORMACIÓ PROJECTE TR3S LOCAL, amb el vostre nom, cognoms, DNI i telèfon de contacte.

Coordinadora:

Anna Corney, telèfon 933 04 67 00

Cost del curs:

Sense cost per als assistents. Despeses a càrrec de l'organització.

Més informació: agricultura.gencat.cat

Programa

MÒDUL 1: COM FER CORRECTAMENT LA VENDA DE PROXIMITAT, dl. 25 de febrer

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:00 h **Aspectes introductoris: responsabilitats, acreditacions i logos.**

10:00 - 11:00 h **Venda de proximitat directa i en circuit curt: similituds i diferències.**

11:00 - 11:30 h **Descans.**

11:30 - 12:30 h **Criteris d'higiene aplicables als productes de venda de proximitat.**

12:30 - 13:30 h **Etiquetatge: quan cal, com es fa, on es col·loca i què ha de contenir.**

13:30 - 14:30 h **Tipus de registre aplicats a cada sector alimentari.**

MÒDUL 2: CREA LA TEVA ESTRATÈGIA DE COMERCIALIZACIÓ, dl. 11 de març

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:00 h **Anàlisi del mercat actual. Comportament de compra: preferències i hàbits del consumidor.**

10:00 - 11:00 h **Com planificar una estratègia de comercialització. Reflexions estratègiques.**

11:00 - 11:30 h **Descans.**

11:30 - 12:30 h **Com promoure la venda directa. Què cal fer per obrir les instal·lacions al públic.**

12:30 - 13:30 h **Com posicionar l'empresa com a referència del territori. Creació d'experiències, tallers...**

13:30 - 14:15 h **La relació amb els clients. Dinamitzar un programa de fidelització.**

14:15 - 14:30 h **Conclusions.**

MÒDUL 3: COM TENIR ÈXIT EN EL MERCAT DIGITAL, dl. 18 de març

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:00 h **Com planificar una campanya de màrqueting 2.0. La generació de continguts per la xarxa.**

10:00 - 11:00 h **Com comunicar en el Social Media, quin és el llenguatge més adequat per a cada xarxa.**

11:00 - 11:30 h **Descans.**

11:30 - 12:30 h **Com crear un pla de medis, Xarxes Socials i eines 2.0.**

12:30 - 13:30 h **Com dissenyar una estratègia de promoció i comercialització en línia.**

13:30 - 14:15 h **Com hem d'oferir els nostres productes per la xarxa.**

14:15 - 14:30 h **Conclusions.**

MÒDUL 4: MODEL COOPERATIU. MODEL D'ÈXIT, dl. 25 de març

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:35 h **Les cooperatives agràries.**

10:35 - 11:05 h **Descans.**

11:05 - 12:45 h **La fórmula associativa i cooperativa.**

12:45 - 14:30 h **Taller pràctic: reptes del cooperativisme en l'àmbit agroalimentari.**

MÒDUL 5: COSTOS I RENDIBILITAT DE LA MEVA ACTIVITAT, dl. 1 d'abril

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 11:15 h **Costos empresarials.**

11:15 - 11:45 h **Descans.**

11:45 - 13:00 h **Marge Brut. Determinació dels preus de venda. Política de descomptes.**

13:00 - 14:30 h **Resultat i rendibilitat.**

TRIA EL SEGELL DE
GARANTIA

tr3s local

Els productes de proximitat no tenen frontera

EN PROFIT

Formació Impuls a la venda de productes de proximitat

Finca Mas Bové, dimecres 6, 13, 20 i 27 de març i 3 d'abril de 2019

Presentació i objectius

Aquest curs s'emmarca dins el projecte Tr3s Local "Suport al desenvolupament de noves iniciatives per consolidar productes locals en entorns rurals", liderat pel Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació de la Generalitat de Catalunya i cofinançat pel Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) a través del programa Interreg POCTEFA.

El projecte té com a objectiu afavorir la professionalització, la competitivitat i la internacionalització de les empreses agrícoles dels territoris transfronterers a través del foment dels Circuits Curts de Comercialització. A Catalunya va adreçar especialment als productors adherits a la Venda de Proximitat. Les empreses agrícoles que realitzin la formació podran optar a un pla integral d'assessorament individualitzat i adaptat a la seva empresa.

Requisits de preinscripció i matriculació

Preinscripció: Les preinscripcions es poden fer fins a 7 dies abans de l'inici del curs. Es confirmarà la plaça mitjançant un correu electrònic. La preinscripció NO garanteix la plaça.

Matriculació: El primer dia de classe cal portar la següent documentació: fotocòpia del DNI.

Professorat

Mòdul 1: Lúdia Vázquez, consultora especialitzada en Seguretat Alimentària.

Mòdul 2 i 3: Carles Mera, tècnic en màrqueting, comunicació, e-comerç, e-negoci i e-consultoria.

Mòdul 4: Xavier Soldevila, consultor d'empreses i d'emprenedoria, especialitat en finances.

Mòdul 5: Ateneu Cooperatiu del Camp de Tarragona i Federació Catalana de Cooperatives Agràries

Realització

Lloc: Escola Agrària de Mas Bové, ctra.Reus-Morell, Km 4, 43120 Constantí

Calendari: els dimecres 6, 13, 20 i 27 de març i 3 d'abril

Horari: de 9:30 a 14:30 h

Durada del curs: 25 h



Inscripcions

Us podeu inscriure al curs escrivint al correu: poctefa_tr3slocal@gencat.cat, indicant el concepte: FORMACIÓ PROJECTE TR3S LOCAL, amb el vostre nom, cognoms, DNI i telèfon de contacte.

Coordinadora:

Anna Corney, telèfon 933 04 67 00

Cost del curs:

Sense cost per als assistents. Despeses a càrrec de l'organització.

Més informació: agricultura.gencat.cat

Programa

MÒDUL 1: COM FER CORRECTAMENT LA VENDA DE PROXIMITAT, dc. 6 de març

- 09:30 - 09:35 h **Presentació.**
- 09:35 - 10:00 h **Aspectes introductoris: responsabilitats, acreditacions i logos.**
- 10:00 - 11:00 h **Venda de proximitat directa i en circuit curt: similituds i diferències.**
- 11:00 - 11:30 h **Descans.**
- 11:30 - 12:30 h **Criteris d'higiene aplicables als productes de venda de proximitat.**
- 12:30 - 13:30 h **Etiquetatge: quan cal, com es fa, on es col·loca i què ha de contenir.**
- 13:30 - 14:30 h **Tipus de registre aplicats a cada sector alimentari.**

MÒDUL 2: CREA LA TEVA ESTRATÈGIA DE COMERCIALIZACIÓ, dc. 13 de març

- 09:30 - 09:35 h **Presentació.**
- 09:35 - 10:00 h **Anàlisi del mercat actual. Comportament de compra: preferències i hàbits del consumidor.**
- 10:00 - 11:00 h **Com planificar una estratègia de comercialització. Reflexions estratègiques.**
- 11:00 - 11:30 h **Descans.**
- 11:30 - 12:30 h **Com promoure la venda directa. Què cal fer per obrir les instal·lacions al públic.**
- 12:30 - 13:30 h **Com posicionar l'empresa com a referència del territori. Creació d'experiències, tallers...**
- 13:30 - 14:15 h **La relació amb els clients. Dinamitzar un programa de fidelització.**
- 14:15 - 14:30 h **Conclusions.**

MÒDUL 3: COM TENIR ÈXIT EN EL MERCAT DIGITAL, dc. 20 de març

- 09:30 - 09:35 h **Presentació.**
- 09:35 - 10:00 h **Com planificar una campanya de màrqueting 2.0. La generació de continguts per la xarxa.**
- 10:00 - 11:00 h **Com comunicar en el Social Media, quin és el llenguatge més adequat per a cada xarxa.**
- 11:00 - 11:30 h **Descans.**
- 11:30 - 12:30 h **Com crear un pla de medis, Xarxes Socials i eines 2.0.**
- 12:30 - 13:30 h **Com dissenyar una estratègia de promoció i comercialització en línia.**
- 13:30 - 14:15 h **Com hem d'oferir els nostres productes per la xarxa.**
- 14:15 - 14:30 h **Conclusions.**

MÒDUL 4: COSTOS I RENDIBILITAT DE LA MEVA ACTIVITAT, dc. 27 de març

- 09:30 - 09:35 h **Presentació.**
- 09:35 - 11:15 h **Costos empresarials.**
- 11:15 - 11:45 h **Descans.**
- 11:45 - 13:00 h **Marge Brut. Determinació dels preus de venda. Política de descomptes.**
- 13:00 - 14:30 h **Resultat i rendibilitat.**

MÒDUL 5: MODEL COOPERATIU. MODEL D'ÈXIT, dc. 3 d'abril

- 09:30 - 09:35 h **Presentació.**
- 09:35 - 10:35 h **Les cooperatives agràries.**
- 10:35 - 11:05 h **Descans.**
- 11:05 - 12:45 h **La fórmula associativa i cooperativa.**
- 12:45 - 14:30 h **Taller pràctic: reptes del cooperativisme en l'àmbit agroalimentari.**

TRIA EL SEGELL DE
GARANTIA

tr3s local

Els productes de proximitat no tenen frontera

EN PROFIT

Formació Impuls a la venda de productes de proximitat

La Seu d'Urgell, dijous 7, 14, 21 i 28 de març i 4 d'abril de 2019

Presentació i objectius

Aquest curs s'emmarca dins el projecte Tr3s Local "Suport al desenvolupament de noves iniciatives per consolidar productes locals en entorns rurals", liderat pel Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació de la Generalitat de Catalunya i cofinançat pel Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) a través del programa Interreg POCTEFA.

El projecte té com a objectiu afavorir la professionalització, la competitivitat i la internacionalització de les empreses agrícoles dels territoris transfronterers a través del foment dels Circuits Curts de Comercialització. A Catalunya va adreçar especialment als productors adherits a la Venda de Proximitat. Les empreses agrícoles que realitzin la formació podran optar a un pla integral d'assessorament individualitzat i adaptat a la seva empresa.

Requisits de preinscripció i matriculació

Preinscripció: Les preinscripcions es poden fer fins a 7 dies abans de l'inici del curs. Es confirmarà la plaça mitjançant un correu electrònic. La preinscripció NO garanteix la plaça.

Matriculació: El primer dia de classe cal portar la següent documentació: fotocòpia del DNI.

Professorat

Mòdul 1: Lúdia Vázquez, consultora especialitzada en Seguretat Alimentària.

Mòdul 2 i 3: Carles Mera, tècnic en màrqueting, comunicació, e-comerç, e-negoci i e-consultoria.

Mòdul 4: Ateneu Cooperatiu Alt Pirineu i Aran i Federació Catalana de Cooperatives Agràries (FCAC)

Mòdul 5: Xavier Soldevila, consultor d'empreses i d'emprenedoria, especialitat en finances

Realització

Lloc: Escola Agrària Pirineu, Finca de les Colomines- Bellestar, 25700 La Seu d'Urgell

Calendari: els dijous 7, 14, 21 i 28 de març i 4 d'abril

Horari: de 9:30 a 14:30 h

Durada del curs: 25 h



Inscripcions

Us podeu inscriure al curs escrivint al correu: poctefa_tr3slocal@gencat.cat, indicant el concepte: FORMACIÓ PROJECTE TR3S LOCAL, amb el vostre nom, cognoms, DNI i telèfon de contacte.

Coordinadora:

Anna Corney, telèfon 933 04 67 00

Cost del curs:

Sense cost per als assistents. Despeses a càrrec de l'organització.

Més informació: agricultura.gencat.cat



Generalitat de Catalunya
Departament d'Agricultura,
Ramaderia, Pesca i Alimentació

Interreg
POCTEFA



Pla Anual de
formació agrària

Programa

MÒDUL 1: COM FER CORRECTAMENT LA VENDA DE PROXIMITAT, dj. 7 de març

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:00 h **Aspectes introductoris: responsabilitats, acreditacions i logos.**

10:00 - 11:00 h **Venda de proximitat directa i en circuit curt: similituds i diferències.**

11:00 - 11:30 h **Descans.**

11:30 - 12:30 h **Criteris d'higiene aplicables als productes de venda de proximitat.**

12:30 - 13:30 h **Etiquetatge: quan cal, com es fa, on es col·loca i què ha de contenir.**

13:30 - 14:30 h **Tipus de registre aplicats a cada sector alimentari.**

MÒDUL 2: CREA LA TEVA ESTRATÈGIA DE COMERCIALIZACIÓ, dj. 14 de març

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:00 h **Anàlisi del mercat actual. Comportament de compra: preferències i hàbits del consumidor.**

10:00 - 11:00 h **Com planificar una estratègia de comercialització. Reflexions estratègiques.**

11:00 - 11:30 h **Descans.**

11:30 - 12:30 h **Com promoure la venda directa. Què cal fer per obrir les instal·lacions al públic.**

12:30 - 13:30 h **Com posicionar l'empresa com a referència del territori. Creació d'experiències, tallers...**

13:30 - 14:15 h **La relació amb els clients. Dinamitzar un programa de fidelització.**

14:15 - 14:30 h **Conclusions.**

MÒDUL 3: COM TENIR ÈXIT EN EL MERCAT DIGITAL, dj. 21 de març

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:00 h **Com planificar una campanya de màrqueting 2.0. La generació de continguts per la xarxa.**

10:00 - 11:00 h **Com comunicar en el Social Media, quin és el llenguatge més adequat per a cada xarxa.**

11:00 - 11:30 h **Descans.**

11:30 - 12:30 h **Com crear un pla de medis, Xarxes Socials i eines 2.0.**

12:30 - 13:30 h **Com dissenyar una estratègia de promoció i comercialització en línia.**

13:30 - 14:15 h **Com hem d'oferir els nostres productes per la xarxa.**

14:15 - 14:30 h **Conclusions.**

MÒDUL 4: MODEL COOPERATIU. MODEL D'ÈXIT, dj. 28 de març

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:35 h **Les cooperatives agràries.**

10:35 - 11:05 h **Descans.**

11:05 - 12:45 h **La fórmula associativa i cooperativa.**

12:45 - 14:30 h **Taller pràctic: reptes del cooperativisme en l'àmbit agroalimentari.**

MÒDUL 5: COSTOS I RENDIBILITAT DE LA MEVA ACTIVITAT, dj. 4 d'abril

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 11:15 h **Costos empresarials.**

11:15 - 11:45 h **Descans.**

11:45 - 13:00 h **Marge Brut. Determinació dels preus de venda. Política de descomptes.**

13:00 - 14:30 h **Resultat i rendibilitat.**

Formació

Impuls a la venda de productes de proximitat

Monells, dijous 21 i 28 de març i 4, 11 i 25 d'abril de 2019

Presentació i objectius

Aquest curs s'emmarca dins el projecte Tr3s Local "Suport al desenvolupament de noves iniciatives per consolidar productes locals en entorns rurals", liderat pel Departament d'Agricultura, Ramaderia, Pesca i Alimentació de la Generalitat de Catalunya i cofinançat pel Fons Europeu de Desenvolupament Regional (FEDER) a través del programa Interreg POCTEFA.

El projecte té com a objectiu afavorir la professionalització, la competitivitat i la internacionalització de les empreses agrícoles dels territoris transfronterers a través del foment dels Circuits Curts de Comercialització. A Catalunya va adreçar especialment als productors adherits a la Venda de Proximitat. Les empreses agrícoles que realitzin la formació podran optar a un pla integral d'assessorament individualitzat i adaptat a la seva empresa.

Requisits de preinscripció i matriculació

Preinscripció: Les preinscripcions es poden fer fins a 7 dies abans de l'inici del curs. Es confirmarà la plaça mitjançant un correu electrònic. La preinscripció NO garanteix la plaça.

Matriculació: El primer dia de classe cal portar la següent documentació: fotocòpia del DNI.

Professorat

Mòdul 1: Lúdia Vázquez, consultora especialitzada en Seguretat Alimentària.

Mòdul 2 i 3: Carles Mera, tècnic en màrqueting, comunicació, e-comerç, e-negoci i e-consultoria.

Mòdul 4: Xavier Soldevila, consultor d'empreses i d'emprenedoria, especialitat en finances

Mòdul 5: Ateneu Cooperatiu Terres Gironines i Federació Catalana de Cooperatives Agràries (FCAC)

Realització

Lloc: Escola Agrària Empordà,
Finca Camps i Armet, 17121
Monells

Calendari: els dijous 21 i 28 de
març i 4, 11 i 25 d'abril

Horari: de 9:30 a 14:30 h

Durada del curs: 25 h

Inscripcions

Us podeu inscriure al curs escrivint al correu:
poctefa_tr3slocal@gencat.cat, indicant el concepte:
FORMACIÓ PROJECTE TR3S LOCAL, amb el vostre
nom, cognoms, DNI i telèfon de contacte.

Coordinadora:

Anna Corney, telèfon 933 04 67 00

Cost del curs:

Sense cost per als assistents. Despeses a càrrec de l'organització.

Més informació: agricultura.gencat.cat



Programa

MÒDUL 1: COM FER CORRECTAMENT LA VENDA DE PROXIMITAT, dj. 21 de març

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:00 h **Aspectes introductoris: responsabilitats, acreditacions i logos.**

10:00 - 11:00 h **Venda de proximitat directa i en circuit curt: similituds i diferències.**

11:00 - 11:30 h **Descans.**

11:30 - 12:30 h **Criteris d'higiene aplicables als productes de venda de proximitat.**

12:30 - 13:30 h **Etiquetatge: quan cal, com es fa, on es col·loca i què ha de contenir.**

13:30 - 14:30 h **Tipus de registre aplicats a cada sector alimentari.**

MÒDUL 2: CREA LA TEVA ESTRATÈGIA DE COMERCIALIZACIÓ, dj. 28 de març

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:00 h **Anàlisi del mercat actual. Comportament de compra: preferències i hàbits del consumidor.**

10:00 - 11:00 h **Com planificar una estratègia de comercialització. Reflexions estratègiques.**

11:00 - 11:30 h **Descans.**

11:30 - 12:30 h **Com promoure la venda directa. Què cal fer per obrir les instal·lacions al públic.**

12:30 - 13:30 h **Com posicionar l'empresa com a referència del territori. Creació d'experiències, tallers...**

13:30 - 14:15 h **La relació amb els clients. Dinamitzar un programa de fidelització.**

14:15 - 14:30 h **Conclusions.**

MÒDUL 3: COM TENIR ÈXIT EN EL MERCAT DIGITAL, dj. 4 d'abril

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:00 h **Com planificar una campanya de màrqueting 2.0. La generació de continguts per la xarxa.**

10:00 - 11:00 h **Com comunicar en el Social Media, quin és el llenguatge més adequat per a cada xarxa.**

11:00 - 11:30 h **Descans.**

11:30 - 12:30 h **Com crear un pla de medis, Xarxes Socials i eines 2.0.**

12:30 - 13:30 h **Com dissenyar una estratègia de promoció i comercialització en línia.**

13:30 - 14:15 h **Com hem d'oferir els nostres productes per la xarxa.**

14:15 - 14:30 h **Conclusions.**

MÒDUL 4: COSTOS I RENDIBILITAT DE LA MEVA ACTIVITAT, dj. 11 d'abril

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 11:15 h **Costos empresarials.**

11:15 - 11:45 h **Descans.**

11:45 - 13:00 h **Marge Brut. Determinació dels preus de venda. Política de descomptes.**

13:00 - 14:30 h **Resultat i rendibilitat.**

MÒDUL 5: MODEL COOPERATIU. MODEL D'ÈXIT, dj. 25 d'abril

09:30 - 09:35 h **Presentació.**

09:35 - 10:35 h **Les cooperatives agràries.**

10:35 - 11:05 h **Descans.**

11:05 - 12:45 h **La fórmula associativa i cooperativa.**

12:45 - 14:30 h **Taller pràctic: reptes del cooperativisme en l'àmbit agroalimentari.**