



PROGRAMA DE FORMACIÓ I ASSESSORAMENT PER ARTESANS I COMERCIANTS

Presentació

La Diputació de Barcelona dona suport, a través del Servei de Comerç Urbà, a les polítiques locals de comerç, amb la finalitat de **potenciar i dinamitzar el comerç urbà** per tal que la ciutadania tingui al seu abast una oferta comercial variada i de qualitat. El comerç urbà és estratègic i cabdal en la configuració de les ciutats i es constitueix com a factor clau en el desenvolupament econòmic i local. El teixit comercial urbà dona forma als nostres municipis, estructurant pobles i ciutats i els dona identitat pròpia, posant en valor les seves diferències en base a l'experiència en la satisfacció de les necessitats i expectatives dels veïns i visitants. Un dels actius dels que disposa el territori és l'**artesanía**, un dels elements més arrelats als municipis i, s'entén que cal posar en valor aquest aspecte de l'economia per valoritzar els nostres centres urbans i incorporar-lo conceptualment a la dinamització comercial. Per altra banda, el sector artesanal requereix d'un suport específic, ja que per les seves característiques, no és equiparable a cap altre sector.

L'artesanía local posa en valor el territori i el comerç urbà posa en valor l'artesanía. El Servei de Comerç Urbà de la Diputació de Barcelona, conjuntament amb 13 socis de l'àmbit públic i privat, catalans i francesos, participa en un projecte transnacional que, amb el nom CCOP'ART té per objecte *Impulsar una estratègia compartida d'innovació i desenvolupament sostenible de l'artesanía artística.*

Aquest projecte, desenvolupat a través del programa europeu POCTEFA, i liderat per la Cambra Regional dels Oficis d'Occitània, té com a repte principal definir les pautes per fer un territori turística i comercialment més atractiu gràcies a una oferta de qualitat i diversificada dels oficis artístics, que comporti la solidesa econòmica d'aquestes empreses i la seva creativitat, dinamisme i promoció col·lectiva.



Diputació
Barcelona

#DibaOberta



Interreg
POCTEFA



Per assolir aquest objectiu, es defineix i es posa en marxa una estratègia global i compartida d'acompanyament empresarial de l'artesanat artístic cap a la innovació, la qualificació i la valorització dels seus productes en relació a un mercat turístic sostenible.

Per aquest motiu el Servei de Comerç Urbà, ofereix – amb cofinançament de fons europeus- una **formació i tutoria personalitzada per** aquells **artesans** que vulguin incorporar o millorar els canals de comercialització dels que disposen i per aquells **comerciants** que vulguin iniciar o reforçar la venda de productes artesans dins el seu establiment.

El programa té una durada prevista de 20 hores de formació i 2 sessions de tutories individualitzades en el lloc de treball.

Si estàs interessat/ada has d'emplenar la sol·licitud d'inscripció adjunta i enviar-la per correu electrònic a l'adreça escodi@escodi.com **abans del dia 24 de juliol del 2019.**



PROGRAMA DE FORMACIÓ I ASSESSORAMENT PER ARTESANS I COMERCIANTS

Aquest formació va adreçada a:

- Els artesans que vulguin millorar la comercialització del seu producte.
- Els comerciants que vulguin iniciar o reforçar la venda de productes artesans dins el seu establiment

Que s'ofereix:

Un programa de formació 20h de durada que s'impartiran els dies 16, 19, 26 i 30 de setembre de 2019 en blocs de 5h a Barcelona.

En el transcurs de la formació s'acompanyarà els alumnes per elaborar el seu pla comercial i el mes d'octubre es realitzaran tutories en el taller o establiment dels participants que rebran un informe amb un resum de les recomanacions i punts de millora.

El cost:

Aquest programa de formació té un cost de 600€ per alumne que **es financen íntegrament per de la Diputació de Barcelona i el Fons Europeu de Desenvolupament Regional** a través del programa POCTEFA .



En què et formaràs?

Mòdul 1

Presentació del projecte COOP'ART, continguts i objectius

Principals canvis i reptes del comerç detallista

Factors d'atractivitat comercial i de compra

La connexió amb el client. Hospitalitat aplicada al punt de venda

Art, cultura, història, tecnologia i ofici. Vinculació amb l'economia i el territori

Del comerç ambulant a la distribució omnicanal.

L'actualitat del comerç d'artesanía. Codis de presentació, canals de comercialització, retail.

PART PRÀCTICA

EL PROJECTE. Objectius i característiques del procés d'assessorament

DESCRIPCIÓ DE METODOLOGIA.

Documentació

Proposta de projecte de creixement

Disseny d'accions a realitzar (Assessorament personalitzat)

Implantació (Assessorament personalitzat)

Mòdul 2

CREACIÓ I DESENVOLUPAMENT DE NEGOCIS: Conceptes generals

VIABILITAT ECONÒMICA EN RETAIL: Conceptes generals. Pla econòmic / financer

UBICACIÓ COMERCIAL: Criteris d'ubicació i factors a considerar

L'EXPERIÈNCIA DE COMPRA.

ESCENOGRAFIA DE L'ESPAI COMERCIAL

PART PRÀCTICA

DOCUMENTACIÓ. Inici de la creació d'una documentació que descriu cada cas artesà

ANÀLISI D'ENTORN I CLIENT. Ubicació, instal·lacions i competència. Target de client

DAFO. Descripció del mètode d'anàlisi DAFO (Exemples)



Mòdul 3

PART TEÒRICA

EXEMPLE. Cas d'èxit de comerç creat a partir d'una producció artesanal

PROCÉS DE SELECCIÓ DE PRODUCTE.

Variables que intervenen en la selecció i compra del producte

EINES DE COMUNICACIÓ I PRESENTACIÓ DE PRODUCTE

Merchandising, conceptes i accions aplicades al comerç individual d'artesania

MÈTODES DE MESURA DE RENDIMENT.

Indicadors clau de rendiment KPIs

Indicadors de producció

Indicadors de comerç

PART PRÀCTICA

DISSENY DE PROPOSTES DE CREIXEMENT. Pautes per l'elaboració de propostes de creixement i millora a partir d'un anàlisi de situació actual

Mòdul 4

PART TEÒRICA

RETAIL OMNISCANAL. Estratègia digital

MARKETING DIGITAL. Estratègies, objectius i pla d'accions

NOTORIETAT I POSICIONAMENT. Presència digital. Xarxes socials

eCOMMERCE. Introducció a les possibilitats del comerç digital

PART PRÀCTICA

PRESENTACIÓ DE PROPOSTES DE CREIXEMENT I MILLORA. Breu presentació de les propostes que posteriorment caldrà detallar en el document final, i sobre les quals es seleccionaran les que es treballaran en la part de tutoria individualitzada del projecte.

TANCAMENT DE LA FORMACIÓ

Conjuntament amb l'equip del Servei de Comerç Urbà de DIBA, es seleccionaran, basant-nos en criteris tècnics i de viabilitat, els projectes que es tutoritzaran en la següent fase.



Diputació
Barcelona

#DibaOberta



Interreg
POCTEFA



Com inscriure's?

Els interessats hauran d'emplenar la sol·licitud d'inscripció adjunta (versió artesà o comerciant, segons el cas) i enviar-la per correu electrònic a l'adreça escodi@escodi.com **abans del dia 20 de juliol del 2019**.

S'adjudicaran les places per rigorós ordre de recepció de sol·licituds, tenint en compte l'experiència que s'acrediti i el potencial de dinamització en el seu territori que s'aprecii en el concepte artesà i comercial dels candidats.

Quedaran excloses les sol·licituds incomplertes i/o fora de termini.

Per a més informació podeu trucar al telèfon 937839745 i preguntar per Sra. Míriam Díez o Sra. Dalal Battikh (ESCODI).



SOL·LICITUD INSCRIPCIÓ ARTESANS

1.- DADES D'IDENTIFICACIÓ

- Nom i cognom:
- DNI / NIF:
- e-mail: Telèfon:
- Nom comercial (si en té):
- Municipi on es troba: el taller:
el lloc de venda:

2.- DADES PER VALORAR LA CANDIDATURA

1. Activitat principal:

2. Té carnet artesà:

Sí

No

Des de quin any?.....

3. L'activitat que ha assenyalat, és el seu principal medi de vida?

Sí

No

No, però vull que ho sigui

4. Vostè es dedica a l'activitat assenyalada:

A dedicació completa

A dedicació parcial (menys de 35 hores setmanals)

5. ¿Té web del seu negoci?

Sí

No

Quina.....

6. ¿Té establiment obert al públic?

Sí

No

Des de quin any?.....

Quina superfície (de venda) aproximada té l'establiment?.....

7. Esta associat/ada

Sí

No

A quina associació?.....



8. Participa en Fires o Mercats no sedentaris?

Sí

No

Quins?.....

9. Comercialitza els seus productes a través de comerços?

Sí

No

De quina manera?.....

10. Ven a través de canal online?

Sí

No

11. Exposi breument els motius pels quals vol participar en aquest programa de formació i tutories, i què creu que el seu projecte pot aportar al seu municipi o territori

.....
.....
.....
.....
.....



SOL·LICITUD INSCRIPCIÓ COMERCIANTS

1.- DADES D'IDENTIFICACIÓ

- Nom i cognom:
- DNI / NIF:
- e-mail: Telèfon:
- Nom comercial:
- Municipi on es troba l'establiment:

2.- DADES PER VALORAR LA CANDIDATURA

1. Sector de producte:

2. Està situat:

- Al Centre històric
 En un Eix comercial
 En un altre lloc

Quin?

3. Té un espai al seu establiment dedicat al producte artesà?

Sí

No

Quants m²?.....

4. ¿Té web del seu negoci?

Sí

No

Quina?.....

5. Esta associat/ada

Sí

No

A quina associació?.....

6. Ven a través de canal online?

Sí

No



7. Exposi breument els motius pels quals vol participar en aquest programa de formació i tutories, i què creu que el seu projecte pot aportar al seu municipi o territori

.....

.....

.....

.....

.....