

FORMACIÓ juny 2018



FEDERACIÓ D'ASSOCIACIONS
I GREMIS EMPRESARIALS DEL MARESME

PREVENCIÓ DE RISCOS LABORALS - PRL (60 h)



L'objectiu d'aquest curs és assolir la preparació idònia per a augmentar la formació en qüestions relacionades amb els continguts més demandats en l'àmbit laboral. Aquest curs és d'interès per tots aquells que vulguin progressar professionalment mitjançant l'aplicació de conceptes teòrics i pràctics, amb una evident aplicació al lloc de treball, i en línia amb la normativa actual: Llei de Prevenció de Riscos laborals (31/95) i Conveni General del Sector de la Construcció/Metall.

Dies: 4, 6, 11, 13, 18, 20, 25 i 27 de juny i 2, 4, 9, 11 i 16 de juliol

Horari: de 9.00 a 14.00 hrs.

Més informació/inscripcions: <https://bit.ly/2rojFOW>

RETAIL GESTIÓ del PUNT DE VENDA I VISUAL MARXANDATGE (28 h)



El sector Comerç es troba en un moment de constant transformació amb grans reptes pel davant, incentivats principalment, pels continus avenços tecnològics i l'exigència dels nous shoppers que busquen noves experiències de compra, i fa que sigui cada cop més necessari professionals capaços d'adaptar-se a aquest nou entorn i els seus canvis i innovacions constants.

Adquireix els coneixements i habilitats necessàries per gestionar el punt de venda en un entorn de RETAIL professional i d'alta competitivitat.

Dia: 11, 13, 18, 20, 25 i 27 de juny i 2 de juliol · Horari: de 15.00 a 19.00 hrs.

Més informació/inscripcions: <https://bit.ly/2IHu8LZ>

RESOLUCIÓ de CONFLICTES (8 hrs)



PLA d'IGUALTAT

S'aprèn a millorar la comunicació, utilitzar l'intel·ligència emocional i desenvolupar les habilitats per detectar, gestionar i negociar amb èxit qualsevol conflicte sorgit a l'empresa.

Dies: 12 i 14 de juny · Horari: de 15.00 a 19.00 hrs.

Més informació/inscripcions: <http://bit.ly/2peRHUA>

ESTRATÈGIA, EFICÀCIA I PLANIFICACIÓ COMERCIAL B2B. 2.0 (8 hrs)



L'Andoni Rodríguez, Sales Coach (Consultor, Formador i Conferenciant), Especialista en estratègia, eficàcia i planificació comercial B2B, ens il·lustrarà en aquesta matèria del seu domini, tocant temes com la planificació comercial a curt i mitjà termini, el pull (marketing digital d'atracció) i el push (skills de captació), en definitiva planificar+atraure+captar+fideltitzar.

Dies: 20 i 27 de juny · Horari: de 09.30 a 13.30 hrs.

Més informació/inscripcions: <http://bit.ly/2yi5zCA>

MINDFULNESS GESTIÓ DE L'ESTRÉS (4 hrs)



PLA d'IGUALTAT

L'objectiu és dotar a les participants d'un major control i autogestió de les seves emocions per saber afrontar les situacions d'estrés amb major positivitat, tranquil·litat i energia.

Dia: 29 de juny · Horari: de 15.00 a 19.00 hrs.

Més informació/inscripcions: <http://bit.ly/2GxW17I>