

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

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](mailto: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](http://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. 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 - 11:15 h **La fórmula associativa i cooperativa.**

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

11:45 - 13:30 h **Taller pràctic: reptes del cooperativisme en l'àmbit agroalimentari.**

13:30 - 14:30 h **Les cooperatives agràries.**