

BUSINESS LAB VILAFRANCA

Participa en el Programa Business Lab Vilafranca i rebràs formació, coaching i assessorament empresarial individualitzat.

Adreçat a persones emprenedores que vulguin impulsar una idea de negoci.

Totes les sessions del programa es faran en **format presencial** i conduïdes per persones expertes en competències empresarials, habilitats personals i coaching personal.


Inici: 8 de febrer de 2023

100% SUBVENCIONAT

INSCRIPCIÓ GRATUÏTA:

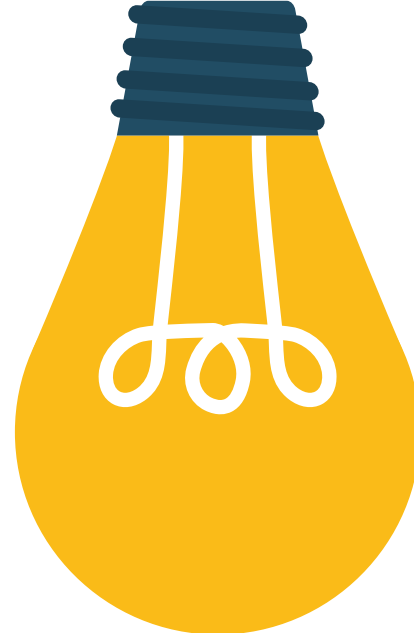
promocioeconomica.vilafranca.cat

MÉS INFORMACIÓ

 93 817 11 69

 promocioeconomica@vilafranca.cat

 promocioeconomica.vilafranca.cat



BUSINESS LAB VILAFRANCA

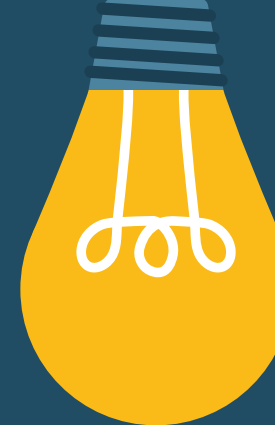
Col·labora



Amb el suport



Organitza



7a Edició

BUSINESS LAB VILAFRANCA

Programa per impulsar la teva idea de negoci

Inici: 8 de febrer de 2023

Horari: Matins a partir de les 9.30h

100% SUBVENCIONAT

INSCRIPCIÓ GRATUÏTA:

promocioeconomica.vilafranca.cat



AJUNTAMENT
VILAFRANCA
DEL PENEDÈS



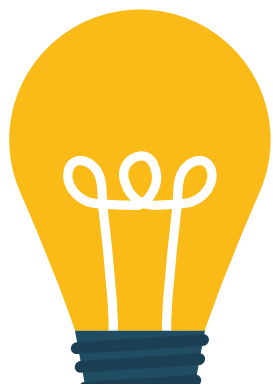
BIOSPHERE certified destination

PRESENTACIÓ

Business Lab Vilafranca (7a edició) és un programa adreçat a les persones emprenedores que vulguin impulsar una idea de negoci.

El programa inclou:

- **67h de formació** en l'elaboració del model de negoci, capacitat de competències empresarials i desenvolupar habilitats personals.
- **10h de coaching grupal** per treballar les emocions i incrementar el potencial de l'equip.
- **80h de coaching individual** per enfortir les habilitats personals de cada persona participant.
- **100h d'assessorament empresarial** per acompanyar en la validació del projecte empresarial al mercat.
- Dues sessions de presentació de la idea de negoci i el model de negoci amb la tècnica de l'**Elevator Pitch**.



MÒDULS

Mòdul 1. Model de negoci (27 h)

Preparació i presentació de la tècnica de presentació **Elevator Pitch**, generació d'idees de negoci i el model de negoci amb el **Business Model Canvas**

Dates: 8, 10, 17, 22, 24 de febrer i 1, 3, 8 i 10 de març.
De 9.30 a 12.30h
Expert: **Marc Fernàndez**

Mòdul 2. Pla de màrqueting (16h)

El pla de màrqueting, canals de difusió, xarxes socials, organització i digitalització.

Dates: 13 i 27 de març, 17 d'abril i 8 de maig.
De 9.30 a 13.30h
Experta: **Helena Batlle**

Mòdul 3. Pla de vendes (16h)

El pla de vendes, captació de clients, canals i marges, captar l'atenció dels clients i com construir el nostre argumentari de vendes.

Dates: 15 i 29 de març, 19 d'abril i 10 de maig.
De 9.30 a 13.30h
Expert: **Marc Fernàndez**

Mòdul 4. Les finances (8h)

Obligacions fiscals, pressupost de tresoreria, balanç previsional, punt d'equilibri, financiació de les micro empreses.

Dates: 15 i 17 de maig de maig.
De 9.30 a 13.30h
Expert: **Xavier Lozano**

Mòdul 5. Coaching grupal (10h)

Definició de l'objectiu i l'autoconfiança, vèncer por i gestionar emocions, comunicació, canvi de creences limitants, tancament del procés de coaching.

Dates: 13 de febrer, 17 de març, 14 d'abril, 12 de maig i 16 de juny.
Inici: A les 10h
Experta: **Eva Aguilar**

Mòdul 6. Presentació de la idea de negoci

1era sessió: Presentació de les idees de negoci al grup de docents i rebran consells de millora. 15 de febrer.

2a sessió: Presentació del model de negoci davant d'un equip avaluador que seleccionarà els projectes que hagin avançat més. Aquests, disposaran d'hores extres de coaching individual i d'assessorament empresarial. 25 de maig.