

---

Curs pràctic per a  
**EMPRENEDORS**COMERCIALS  
amb tècniques  
**D'ALT RENDIMENT**

---



## Sumari

0. Introducció
1. Objectius
2. Alumnes
3. Metodologia
4. Continguts
5. Avaluació
6. Professors
7. Horaris i calendari
8. Condicions i preu
9. El Col·legi
10. La proposta

## 0. Introducció

El Col·legi d'Agents Comercials de Lleida, fundat el 1926 i que acaba de celebrar el seu 90è aniversari, vol posar a l'abast de totes les persones que treballen o volen treballar en el món comercial les eines actuals i adequades per obtenir el millor rendiment en la seva professió. L'arribada de la cultura de la digitalització i la transformació dels mercats locals en globals generen una situació que requereix nous mètodes de treball i actituds d'aprenentatge continu.

Així, el Col·legi endega un curs amb tècniques d'alt rendiment per a aquells comercials que vulguin treballar autònomament o aquells altres que s'estimin més obrir o posar en marxa una nova empresa amb vocació comercial. O per als professionals que han enfocat la seva professió en mercats internacionals, tant la Unió Europea o la resta del món, com per als comercials que treballin en camps geogràficament més reduïts però igualment exigents.

Es tracta d'un curs eminentment pràctic. És, en realitat un curs "pensat per comercials i adreçat a comercials". Hi tenen cabuda tant aquells professionals amb experiència i que vulguin millorar, com aquells altres més joves que, tot just han acabat la seva formació, però que se senten còmodes en l'àmbit comercial i volen encarar el seu futur professional amb una preparació teòrica completa i amb les garanties d'èxit que sorgeix de l'exercici pràctic des del primer moment i amb el suport de professionals experimentats.

Cal tenir en compte que en els pròxims anys la figura del comercial està previst que ocupi el 26% de total de les ofertes de treball al mercat espanyol. I, si hi afegim l'especialista en màrqueting, el percentatge si situarà prop del 39%. Aquestes dades poden ser extrapolables a la resta de països de la Unió Europea. Sembla, doncs, que hi haurà ocupació, però en una feina cada cop més especialitzada i ajustada als nous operadors econòmics tecnològics i digitals que canvien i milloren cada dia els mètodes de treball. Caldrà, per tant, una bona preparació.

## 1. Objectius

La naturalesa del treball comercial, tant de productes com de serveis –intermediari, *broker*, corredor o agent–, tot i els canvis tecnològics, continua tenint la seva arrel en la compra/venda. I aquesta operativa requereix, a més d'una bona pràctica basada en la confiança personal, determinades habilitats i coneixements específics. El curs que presentem ha de millorar aquestes aptituds i subministrar els coneixements teòrics i pràctics. D'aquesta manera, els alumnes estaran capacitats per emprendre una nova carrera empresarial en l'àmbit comercial o bé per millorar el seu *estatus* professional.

Aquestes eines imprescindibles en qualsevol activitat comercial seran analitzades, estudiades i practicades en les sessions del curs. Seran enfocades de manera que el seu àmbit de gestió comercial i empresarial pugui ser global, aprofitant les oportunitats d'uns mercats d'intercanvis i negocis a nivell internacional. Caldrà, en les sessions pràctiques, identificar els reptes de cada especialització o, fins i tot, de cada operació concreta. Els alumnes aprendran a fer-ho a través de casos pràctics i reals, i comprendran, així, que els coneixements teòrics –estrictament comercials, fiscals, jurídics o de comunicació i màrqueting– tenen aplicacions pràctiques i ens ajuden a solucionar els problemes.

Ho podran fer escoltant opinions fonamentades, però també podent expressar les pròpies que hauran de servir per debatre en el moment d'adoptar les decisions més adequades en cada cas. El curs no ha de ser només un conjunt de coneixements, sinó un conjunt d'aplicacions d'aquests coneixements, posats a prova en la realitat del món econòmic. A més, es tracta d'obrir expectatives de donar eines per poder trobar feina en una empresa o bé impulsar l'emprenedor a crear la seva pròpia iniciativa, tant de productes com de serveis, o posar en marxa qualsevol projecte o idea original. En els dos casos, l'alumne trobarà el suport, el consell i l'assessorament de l'equip de professors.

El present curs està inserit en un projecte integral més ampli que el Col·legi està desenvolupant a partir de l'any 2017. L'objectiu és oferir, de manera preferent a la gent jove, el suport i l'acompanyament necessaris. Garantir uns bons nivells d'aprenentatge pràctic és la millor porta per poder inserir-se en el món laboral comercial, tant de productes com de serveis. Aquest projecte més global inclou també una infraestructura de suport als alumnes un cop hagin acabat el curs, a través d'un viver d'emprenedors comercials gestionat pel propi Col·legi.

## 2. Alumnes

El plantejament òptim és que cada curs tingui un nombre d'alumnes fins a un màxim de 15. Poden matricular-se professionals que pertanyen al Col·legi d'Agents Comercials, però també altres que no estiguin col·legiats. I, així mateix, joves amb vocació comercial que es trobin encara estudiant o hagin acabat de fer-ho. En aquest últim grup d'alumnes seria convenient un nivell mínim de formació professional, però aquest detall no ha de ser cap inconvenient insalvable si hi ha una acreditació o currículum d'experiència professional validada.

És important que l'alumne demostrï una certa iniciativa per trobar feina o per progressar a partir del seu lloc de treball actual, així com una voluntat d'esforç per aconseguir els seus objectius i *targets* professionals. El coneixement d'algun idioma –especialment l'anglès o almenys l'anglès comercial– seria desitjable, ja que les converses, cartes, intercanvis d'emails o documents són cada cop més habituals en aquest idioma. L'edat dels alumnes seria preferible que estés situada entre els 21 i els 35 anys, encara que qualsevol situació personal serà analitzada i valorada.

Per tal de poder matricular-se al curs, l'equip de professors –o una representació seva– durà a terme una entrevista personal amb cada alumne per conèixer de primera mà la seva formació, inquietuds, interès, capacitat i disposició. D'aquesta manera, es podrà valorar si el perfil del candidat encaixa perfectament en el model de curs programat pel Col·legi.

## 3. Metodologia

Els alumnes treballaran al costat de professionals de reconeguda experiència i èxit, tot utilitzant una metodologia d'anàlisi, debat i conclusions sobre casos reals. Els professors, la majoria dels quals amb una reconeguda trajectòria i procedents de diferents sectors, intercanviaran idees i establiran, juntament amb els alumnes, estratègies d'actuació comercial i discutiran les millors maneres d'adoptar decisions adequades. La metodologia a utilitzar en el curs està basada en treballar sobre l'anàlisi del cas pràctic (*learning by doing*).

De tota manera, quedarà inclòs dins del programa del curs un temari de coneixements bàsics que serà impartit per diferents especialistes i, enfocat dins d'una òptica de pràctica comercial. D'altra banda, el curs permetrà conèixer a fons el treball comercial, entès en un sentit general, però també el dels problemes específics del comerç internacional amb les singularitats dels diversos productes i serveis, els diferents països, règims duaners, hàbits i costums professionals de cada sector o altres qüestions concretes, com és el cas dels mercats més competitius i la variabilitat de les circumstàncies econòmiques i polítiques en cada moment.

## 4. Continguts

A banda de conèixer el món transversal del comerç internacional, les complicitats econòmiques i les sinèrgies que s'hi estableixen, i que l'alumne anirà veient en les discussions i debats del curs, aquest inclou un temari bàsic que serà exposat i aplicat en els exercicis de classe. El programa general del curs inclou 60 hores lectives presencials, distribuïdes en sessions de 3 hores. El temari del curs es repartirà en 5 àrees:

## I. Comerç i comerç internacional al món global

(ANTONIO CLARAMUNT. TOTAL: 24 HORES)

### **Marca personal (3 hores)**

- Visió
- Vocació
- Competència

### **Desenvolupament professional (3 hores)**

- Pràctiques
- Traballar per a tercers
- Treballar per compte propi

### **El nostre entorn (3 hores)**

- Mercat regional
- Mercat nacional
- Mercat internacional

### **La gestió comercial (3 hores)**

- Missió
- Mètodes
- Instruments
- Know-how

### **L'empresa / L'emprenedoria (3 hores)**

- Estructura
- Recursos
- Estudis de viabilitat
- Primeres passes
- Inici d'operacions

### **Operacions d'àrea nacional / internacional, I (3 hores)**

- Estudi preliminar
- Logística/ Incoterms
- Finances *import/export*
- El *business plan*
- Riscos

### **Operacions d'àrea nacional / internacional, II (3 hores)**

- Fase de llençament
- Fase d'implantació
- Fase de consolidació
- Nous mercats
- Seguiment / Control

### **Projecte "El meu futur professional" (3 hores)**

- Exposició i valoració conjunta
- Tècniques de negociació

## II. Comunicació i màrqueting (Total: 12 hores)

### **Comunicació. Introducció general**

(Ramon Badia. 3 hores)

- Venda i confiança mútua.
- La relació presencial entre agent i client
- La comunicació com a eina de relació
- Modalitats de comunicació.
- Publicitat display, promoció i relacions públiques
- Prensa escrita, àudio, visual, multimèdia, digital
- Anàlisi del context global

El context social  
El context polític  
El context econòmic  
Tendències

### **Mitjans de comunicació: màrqueting digital i xarxes socials**

(Montse Palau. 3 hores)

Crea el teu pla de màrqueting  
Polítiques de la comunicació  
Pla de comunicació externa  
Relació amb els mitjans de comunicació  
El pla de comunicació interna  
Components i instruments de la comunicació interna  
Màrqueting viral  
Eines i plataformes 2.0  
*Community manager*  
Gestió de les comunitats virtuals  
Reputació digital

### **Els mitjans audiovisuals**

(Josep Lluís Cadena. 3 hores)

Perfil comunicador  
Parlar bé en públic  
Comunicació verbal  
Comunicació no verbal  
Tècniques de recerca en comunicació corporativa 2.0  
Funcions de l'àudio (disseny, estructura i pautes)  
Funcions de l'àudiovisual (disseny, estructura i pautes)  
Comunicació i grups d'influència  
Tecnologies de la informació i de la comunicació  
*Storytelling*

### **Estratègies de màrqueting 3.0**

(Eduard Cristóbal-Fransi. 3 hores)

Màrqueting tradicional i màrqueting electrònic  
Estratègies disponibles en aquest entorn  
*Social media marketing*  
Màrqueting viral  
*Buzz* màrqueting  
Web 2.0  
*Influential marketing*  
Mètriques digitals  
Gestió de continguts  
Usabilitat en mitjans interactius generats pels usuaris

## **III. Finances, comptabilitat i recursos humans**

(JOAN C. DONÉS. TOTAL: 12 HORES)

### **Principals formes jurídiques de l'empresari (3 hores)**

Mercantils: S.A. i S.L.  
Cooperatives  
Societats civils  
Persona física, autònom.

### **Interpretació del compte de resultats d'una empresa (2 hores)**

Balanç  
Compte de resultats  
Fons de maniobra  
Flux de caixa, *Ebitda*



### **Impostos principals per una empresa (3 hores)**

- IRPF
- Impost de societats
- IVA: intern, comunitari i extracomunitari
- Impost de transmissions patrimonials
- Impost d'operacions societàries

### **Costos i preus (2 hores)**

- Sistemes de costos
- Marges
- Punt d'equilibri

### **Recursos humans (2 hores)**

- Direcció de persones
- Nocions bàsiques
- Eines informàtiques per a la gestió de clients
- Sistemes de retribució d'un comercial

## **IV. Marc legal**

(XAVIER PALAU. TOTAL: 6 HORES)

### **Marc jurídic del comerç nacional, exterior i internacional (3 hores)**

- La compravenda internacional
  - Barreres i obstacles als intercanvis comercials internacionals
  - Barreres aranzelàries
  - Barreres no aranzelàries
- La gestió duanera del comerç internacional
  - El sistema duaner i la normativa de comerç internacional
  - Documents duaners
  - El DUA
- Cas pràctic

### **Assegurances al comerç nacional, exterior i internacional (3 hores)**

- L'assegurança de mercaderies en comerç internacional
  - Aspectes bàsics de l'assegurança en el comerç internacional
  - Classificació assegurances en operacions de comerç internacional
  - Elements que intervenen en el contracte d'assegurança
- Model de contracte d'un comercial
- Cas pràctic

## **V. Experiències personals i conferències**

(DIVERSOS PONENTS. TOTAL: 6 HORES)

### **Converses directes amb comercials amb àmplia experiència (3 hores)**

Conèixer les experiències de diversos col·legiats actius, en diferents camps de referència. Casos pràctics i models sostenibles

### **Conferències i col·loquis d'experts que ofereix el Col·legi (3 hores)**

Assistència a xerrades d'especialistes d'alt nivell incloses en el programa mensual de formació del Col·legi. Temàtiques de caire pràctic

Al marge de les hores lectives, els alumnes podran dur a terme consultes i tutories directes amb els professors i els mentors del Col·legi, sobre qualsevol dubte o problema relacionat amb el desenvolupament del curs o la redacció del projecte final personal

## 5. Avaluació

Els elements que caldrà tenir en compte a l'hora d'establir l'avaluació de cada alumne serà la capacitat d'anàlisi i de solució d'exercicis reals i pràctics presentats al llarg de la totalitat del programa d'estudis, així com la seva destresa en comprendre la situació general del món comercial i totes les circumstàncies que l'envolten. Els professors podran també demanar a l'alumne detalls concrets sobre les matèries que han estat estudiades. Així mateix, caldrà tenir en compte l'actitud de l'alumne sobre la pràctica comercial, l'interès i perspectives de futur que cadascú hagi pogut extreure del curs.

El punt més important, però, serà el projecte final que cada alumne elaborarà amb el suport dels professors. Atès que el temari del curs és eminentment pràctic, aquest treball permetrà fer evident el grau de capacitat comercial pràctica i els coneixements bàsics adquirits. Per tal de superar el curs serà necessària una assistència, com a mínim, del 80% de les classes lectives presencials. Un diploma o certificat, amb l'aval del propi Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Lleida, del Consell dels Col·legis Oficials d'Agents Comercials de Catalunya i del Consejo General de Agentes Comerciales de España, indicarà si l'alumne és apte o no apte. Aquesta qualificació serà lliurada a cada alumne un cop hagi estat avaluat el projecte final del curs.

## 6. Professors

Antonio Claramunt és diplomad en comerç internacional per EAE-Barcelona, diplomad en màrqueting per Cranfield School of Marketing (Bedford, Anglaterra), diplomad PDD per IESE-Barcelona, diplomad en francès i anglès. Coneix perfectament l'italià, l'alemany i el portuguès. Director d'exportació de Cerveza San Miguel (1967-1999). Al llarg de la seva carrera ha comercialitzat productes en una trentena de països. Fundador i president del grup d'empreses Igan que comercialitza begudes, peix, alimentació, higiene personal, adrogueria i marques pròpies a nivell internacional.

Joan C. Donés Menal és economista, diplomad en empresarials, llicenciat en ADE, màster MBA, auditor de comptes, assessor fiscal, gestor administratiu i amb una experiència professional de més de 25 anys a GABSER assessoria d'empreses de la qual n'és el responsable. És col·laborador del Col·legi d'Agents Comercials de Lleida. És un especialista reconegut en matèries econòmiques, fiscals, comptables així com de recursos humans.

Xavier Palau Altarriba és doctor en dret i advocat. Ha cursat els seus estudis a la UdL. A més de tenir cura, com a col·laborador, de l'assessoria jurídica i legal del Col·legi d'Agents Comercials de Lleida i d'impartir diverses classes, cursos i conferències, manté despatx d'advocacia obert a Lleida. Forma part de diversos seminaris d'investigació i treball tant en l'àmbit del Col·legi d'Advocat de Lleida com a nivell universitari.

Ramon Badia Vidal és diplomad en periodisme per la Universitat de Navarra i llicenciat en ciències de la informació per la UAB. Ha treballat com a *Hoja de Lunes de Barcelona*, *La Boira*, *Avui*, *El País*, *La Mañana*, *Diari de Lleida* i *Nou Diari* del qual dirigí l'edició de Lleida. En el món del llibre ha estat linotipista, corrector i editor a Pagès editors i Milenio. És autor del llibre *Els agents comercials de Lleida (1916-2015)*.

Montserrat Palau Aresté és llicenciada en publicitat i relacions públiques –amb 3 anys de periodisme– i magíster en direcció de comunicació empresarial i institucional per la UAB. Experta en comunicació empresarial, engega la seva pròpia agència de comunicació el 2004, des d'on desenvolupa la tasca de responsable de premsa i comunicació en diverses pimes. Exerceix de periodista, social media manager i creadora de continguts; a més de col·laborar en revistes sectorials i editorials.

Josep Lluís Cadena és llicenciat en ciències de la informació per la UAB i diplomad en comunicació audiovisual per la UIMP. Ha estat guionista de ràdio i televisió, a més de locutor, presentador i realitzador de programes. Ha exercit diversos càrrecs a la Cadena Ser i actualment és director de Ràdio Lleida, de Grup Prisa. És professor de ràdio al grau de comunicació i periodisme audiovisual de la UdL. Entre 2010 i 2014 presidí la demarcació de Lleida del Col·legi de Periodistes de Catalunya.

Eduard Cristòbal-Fransi és llicenciat en ciències econòmiques i empresarials per la UB i doctor en economia per la UdL. És director i professor del departament d'Administració d'Empreses a la UdL. Professor de l'àrea d'Economia i Empresa de la UOC. És autor d'un centenar d'articles sobre màrqueting turístic,

serveis i comerç electrònic, matèries sobre quals ha dictat conferències, a més deseminaris nacionals i internacionals. Ha col·laborat en treballs de consultoria de mercats i màrqueting estratègic.

José Andrés de la Fuente és pèrit mercantil, graduat social, tècnic superior en direcció de MK per l'Escola Superior de Màrqueting i Administració Barcelona. Ha treballat més de 40 anys en activitats comercials a Cerveza San Miguel en diferents ciutats i n'ha estat el director comercial de la zona de Levante que inclou 6 províncies (1986-1998), a més de responsable nacional de Grands Comptes.

José Andrés de la Fuente, amb el suport de Joan Maria Pagés en representació del Col·legi –tots dos amb una llarga experiència comercial–, tutoritzaran i assessoraran els alumnes en qualsevol qüestió. Relacionada amb el curso y la pràctica comercial

El projecte, estructura, organització i funcionament del curs seran competència del Col·legi Oficial d'Agents Comercials de Lleida, que en serà el màxim responsable. El seu president, Joan Maria Pagés, durà a terme la coordinació i direcció del curs.

## 7. Horaris i calendari

El programa general de la primera edició del curs inclou 60 hores lectives presencials, distribuïdes en sessions de 3 hores impartides dos cops per setmana i al llarg dels mesos d'octubre, novembre i desembre de 2017. Les classes se celebraran dilluns i dijous en horari de tarda-vespre a les dependències del Col·legi. Excepcionalment, podrà tenir lloc alguna sessió pràctica en forma de visita a una empresa o entitat comercial. De manera complementària, els alumnes hauran de dur a terme alguns treballs o estudis que seran suggerits pels professors i que hauran de preparar a casa.

Un cop acabat el període lectiu del curs, l'alumne tindrà uns 45 dies per elaborar el seu projecte personal final. Per fer-lo, tindrà tot el suport de l'equip de professors i, una vegada enllestit, haurà de presentar-lo i exposar-ne el contingut.

El curs preveu que els alumnes júnior, nous col·legiats, en acabar les classes i el projecte, puguin, en funció de les capacitats de cadascun d'ells, col·laborar o integrar-se en alguna empresa que el Col·legi hagi seleccionat. Els mentors del Col·legi orientaran i ajudaran en tot moment els alumnes.

Un cop acabada la primera edició del curs, la seva celebració tindrà continuïtat en el futur.

## 8. Condicions i preu

El Col·legi oferirà quatre opcions de preu. Aquest inclourà, en els quatre casos, el propi curs, però amb diferents prestacions complementàries:

Els alumnes col·legiats actius: 250 euros

Els alumnes nous col·legiats en la categoria júnior: 350 euros. Amb aquest preu quedaran inscrits al col·legi a través del Plan de Ocupación Joven del Consejo General de Colegios de Agentes Comerciales de España, que inclou 6 mesos de col·legiació, a més de 6 mesos complementaris que ofereix el Col·legi (12 mesos total de col·legiació). A més, gaudiran de les prestacions de l'estada al viver del col·legi durant 12 mesos amb la qual cosa (mentoria, opcions a la borsa de treball i accions proactives de cara a la recerca de feina). A més, el Plan de Ocupación Joven inclou la realització del curs *on line* de l'ICEX. Aquest curs, de 50 hores lectives en un campus virtual, permet l'obtenció del títol d'agent comercial i, per tant, l'acreditació professional i, una vegada col·legiat, acollir-se progressivament als beneficis dels membres del Col·legi.

Els alumnes nous col·legiats en la categoria sènior: 550 euros. Aquest preu inclou també els drets i la col·legiació durant 6 mesos; és a dir, aquests alumnes podran gaudir de tots els beneficis com a col·legiats (assegurances, prestacions, informació comercial completa a nivell de Lleida, Catalunya i Espanya, a més dels descomptes)

Els alumnes no col·legiats: 500 euros.



## 9. El Col·legi

El compromís del Col·legi d'Agents Comercials de Lleida en l'organització del present curs es materialitzarà, a més, en altres elements útils per als alumnes. Aquesta voluntat és fruit del bagatge professional del Col·legi acumulat en la seva història i, especialment, en el moment de la celebració del 90è aniversari de vida de l'entitat (1926-2016) i de la pràctica comercial dels seus més de 2.200 afiliats en tots aquests anys a les comarques de Lleida.

En un moment de canvis tecnològics, d'evolució constant dels mercats i les circumstàncies econòmiques, cal acceptar el repte de la revolució digital, la globalització de l'economia i de les noves maneres de posar en pràctica la activitat de propiciar els intercanvis comercials de productes i serveis.

El Col·legi obre les portes del curs als futurs professionals, especialment als joves. Els ofereix, d'una banda, una via completa i directa de formació comercial, és a dir que puguin aprendre l'ofici. I, de l'altra, ofereix la pràctica de la tutoria a aquells que comencen la seva activitat professional: els fa costat en el moment en què s'esforcen per poder trobar feina.

A més del curs, el Col·legi engega un projecte integral de suport al jove comercial. Són tres activitats més que complementaran l'efectivitat del Curs. Es tracta, en primer lloc, de l'acció proactiva per ajudar a adquirir eines de cara a trobar feina a través d'una borsa de treball contrastada del Col·legi, que ja funciona. En segon lloc, la cartera de nous contactes del Col·legi i el suport als alumnes amb la creació de la figura dels mentors. I, finalment, el programa d'un nou viver de comercials del Col·legi que permetrà als joves emprenedors comercials arrencar en els seus respectius projectes empresarials relacionats amb la pràctica comercial. Aquesta plataforma pràctica que agrupa la totalitat de los quatre àmbits serà de gran utilitat als joves.

## 10. La proposta

El curs que proposa el Col·legi és, sense perdre de vista la informació teòrica, un exercici pràctic d'aprenentatge de l'ofici de comercial, tant de productes com de serveis –diguem-n'hi intermediari, *broker*, corredor, *trader* o agent–, adaptat a les condicions de treball que marquen les noves tecnologies, la digitalització i els nous corrents de l'economia globalitzada. L'equip de professors (la majoria d'ells són formadors experimentats), la metodologia i el temari de continguts estan pensats per a professionals en exercici, però sobretot per a joves que volen començar a treballar i desenvolupar la seva capacitat d'emprendre la vocació comercial.

El programa està constituït per 60 hores lectives i presencials de treball en equip, discussió de casos pràctics i elaboració de projectes reals en un clima d'intercanvi i d'enriquiment mutu. A més, el còmput total d'hores emprades (classes presencials + treballs no presencials + xerrades + seguiment tutorial + projecte personal final) equivaldrà a unes 150 hores d'ensenyament pràctic. El reconeixement que el Col·legi lliurarà als alumnes aptes correspondrà a aquestes 150 hores.

El preu per als alumnes, amb la bonificació del Col·legi, és molt atractiu, ja que es troba en quatre opcions, situades entre els 250 euros i els 550 euros, segons les prestacions complementàries. Totes quatre inclouen la totalitat del curs, però es diferencien per les condicions escollides per l'alumne: 1) Alumnes col·legiats actius. 2) Alumnes nous col·legiats categoria júnior. 3) Alumnes nous col·legiats categoria sènior. 4) Alumnes no col·legiats. L'opció de l'afiliació al Col·legi, amb tots els avantatges (prestacions, descomptes, informació i assegurances) per als professionals, és una bona oportunitat per a les persones que volen millorar el seu estatus professional actual.

L'enfocament pràctic farà que el curs sigui una provocació en positiu per millorar la feina de cadascú i adaptar-la al segle XXI. A més, aquesta perspectiva permetrà obrir camins a una manera de treballar col·laborativa i oberta. Suposarà una excel·lent oportunitat per al joves que vulguin desenvolupar i emprendre un projecte empresarial i/o comercial. Al curs els alumnes rebran les eines teòriques, les claus pràctiques i el suport i experiència d'un equip de professionals preparats que s'esforçaran perquè els alumnes puguin trobar aquella feina que desitgen. De manera complementària, els alumnes seran els protagonistes de l'activitat del nou viver d'emprenedors comercials del Col·legi per tal de crear oportunitats de nous negocis.

**En els propers anys la figura  
de l'Agent Comercial  
està previst que ocupi el 26 % de les ofertes  
de feina dins del mercat de treball al nostre  
país i a tota la Unió Europea.**



Informació i matrícula:

C/ Xavier Puig i Andreu, 46, baixos 25005 Lleida

**Tel. i fax 973 249 416**

**lleida@cgac.es - [www.coaclleida.com](http://www.coaclleida.com)**

Amb el suport de



**Consell de Col·legis  
d'Agents Comercials  
de Catalunya**

