



**BASES DE SELECCIÓ DE LES EMPRESES PARTICIPANTS ALS
PROGRAMES DE CANVI ESTRATÈGIC, INNOVACIÓ EN MÀRQUETING I
INTERNACIONALITZACIÓ, EMMARCATS DINS DEL PROGRAMA DE
MILLORA DE LA COMPETITIVITAT DEL PLA IMPULSA DEL COL·LEGI
D'ARQUITECTES DE CATALUNYA.**



1. OBJECTIU DE LA CONVOCATÒRIA

L'objectiu de la convocatòria és seleccionar com a màxim 60 propostes per participar en els programes de Canvi Estratègic i Model de Negoci, Innovació en Màrqueting i Internacionalització, amb l'objectiu de dotar d'eines de millora de la competitivitat empresarial a 60 empreses.

Cada programa es compon de **60 hores de formació col·lectiva** i **6 hores de tutoria individualitzada** (amb un 40% de l'import subvencionat pel PLA IMPULSA)

En aquesta convocatòria es pretén seleccionar iniciatives i projectes col·laboratius que proposin obrir nous camins que exemplifiquin oportunitats pels arquitectes.

El nombre màxim de participants és de 20 unitats per a cada programa, arribant a un total del 60 unitats. Les empreses es podran presentar a tots els programes però no podran ser seleccionades per a participar en més d'un programa simultàniament. El COAC Pla Impulsa es reserva el dret de cancel·lar els programes en el cas de no arribar a les 6 unitats participants en el programa d'Internacionalització, 6 unitats participants en el programa de Canvi estratègic i 6 unitats participants en el programa d'Innovació en Màrqueting. El COAC es reserva el dret d'ampliar el nombre d'empreses participants en cada un dels programes en cas que durant la valoració final així es consideri.

En cada proposta participant existirà la figura de l'arquitecte líder, que serà la persona responsable d'assistir a les sessions. En el cas de la formació col·lectiva podrà anar acompanyat d'un (1) membre del seu equip, en el cas de les tutories individualitzades podrà anar acompanyat per la resta de membres de l'equip, sempre i quan, sota criteri del consultor, no perjudiqui la qualitat de la tutoria.

Canvi estratègic i model de negoci*. 20 unitats.

- Nous serveis i models de negoci impulsats per arquitectes emprenedors.
- Canvi de model de negoci per a empreses existents amb una idea en fase inicial.
- Noves iniciatives col·laboratives amb posicionament diferencial.

Innovació en màrqueting*. 20 unitats.

- Arquitectes i empreses amb possibilitats de millora de la seva estratègia de captació de clients, vendes, màrqueting i comunicació.
- Noves iniciatives col·laboratives per la captació de clients.

Internacionalització*. 20 unitats.

- Grups d'exportació entre arquitectes especialistes.
- Grups d'exportació entre arquitectes joves i sèniors.
- Grups multi-sectorials d'exportació.
- Noves iniciatives col·laboratives d'exportació.

* La descripció dels programes, el contingut i la duració es troba en el document ANNEX 1.



2. REQUISITS DE PARTICIPACIÓ

Podran participar a la convocatòria unitats de negoci i aliances empresarials formades només per arquitectes i/o equips d'arquitectes complementaris o bé aliances entre arquitectes i/o equips d'arquitectes i altres empreses del sector (que aportin un valor diferencial i d'augment de la competitivitat a la proposta)

Per a poder participar a la convocatòria caldrà que la proposta estigui liderada per un arquitecte col·legiat exercent al COAC en el moment de presentació de la sol·licitud de participació. Es podrà definir la resta de l'equip o empreses col·laboradores sense cap restricció, llevat de les legalment exigibles d'acord amb la normativa tributària, laboral i mercantil que sigui aplicable a cada figura d'exercici professional o empresarial.

L'arquitecte líder haurà d'estar al corrent del seus pagaments amb el COAC. Poden participar tant professionals autònoms: empresaris individuals, com tots els formats societaris.

3. RESPONSABILITATS DE L'ARQUITECTE LÍDER

L'arquitecte/a líder té la responsabilitat de mantenir l'equip cohesionat, participar en totes les sessions col·lectives, transmetre la informació de les sessions formatives a la resta de l'equip, redactar i finalitzar el pla amb el suport del consultor.

També ha d'assumir la responsabilitat personal i directa dels pagaments del programa, sense perjudici dels pactes interns de repartiment de despeses que tingui cada grup participant, i respecte als quals el COAC no té cap vinculació.

Durant la duració dels programes l'arquitecte líder completarà qüestionaris per avaluar la qualitat dels programes i també signarà el document de control d'assistència en totes les sessions. En cas que no pugui, qualsevol altre membre de l'equip pot substituir-lo puntualment.

La inscripció als programes significa tenir la capacitat econòmica per a cobrir la despesa del programa així com la disponibilitat horària per assistir al 100% de les sessions col·lectives i individuals.



4. DOCUMENTACIÓ A ENTREGAR PELS CANDIDATS

Per a optar a la convocatòria de selecció és necessari que els candidats omplin degudament l'enquestes dels diferents programes que es troben a l'ANNEX 2.

Les dades omplertes en l'esmentat annex seran confidencials i en base al resultat de l'enquesta es sectoritzaran les empreses participants amb el següent criteri:

- Anys de constitució de l'empresa:
 - Tipus A < 5 anys (menys de 5 anys d'antiguitat)
 - Tipus B de 5 a 10 anys (de 5 a 10 anys d'antiguitat)
 - Tipus C >10 anys (més de 10 anys d'antiguitat)

En el marc del PLA IMPULSA en cada programa participaran 20 unitats i la quota de propostes seleccionades serà la següent:

- 4 unitats Tipus A (menys de 5 anys d'antiguitat)
- 6 unitats Tipus B (de 5 a 10 anys d'antiguitat)
- 10 unitats Tipus C (més de 10 anys d'antiguitat)

5. CRITERIS DE SELECCIÓ

La puntuació total serà de 100 punts. Les propostes es classificaran segons els anys de constitució de la/les empreses. La puntuació es distribuirà de la següent manera :

- Es prioritzaran equips amb capacitats complementàries (mescla de professionals, mescla de generacions, mescla d'empreses...) i el seu compromís per a portar a terme les propostes definides. Es prioritzaran els projectes col·lectius per sobre dels individuals on els membres dels equips demostrin ser complementaris i el seu projecte comú els permeti ser més competitius.
 - **30% puntuació = 30 punts**
- Es valorarà l'experiència prèvia en l'àmbit de la Canvi estratègic, Màrqueting i Internacionalització, com també la disposició dels equips a assumir els canvis de mentalitat necessari per a poder co-participar en projectes col·lectius i l'actitud emprenedora.
 - **30% puntuació = 30 punts**
- Es prioritzaran els projectes i iniciatives empresarials que siguin capaces de visualitzar oportunitats i que puguin servir de model i referent per a la resta del col·lectiu.
 - **30% puntuació = 30 punts**
- La Comissió del Pla impulsa reserva una puntuació del 10%=10 Punts per valorar l'excel·lència de les propostes presentades.
 - **10% puntuació = 10 punts**



6. COMISSIÓ DE SELECCIÓ D'EMPRESES PARTICIPANTS

Les candidatures seran avaluades per una Comissió Tècnica de coordinació dels tres programes en primera instància, la Comissió del Pla Impulsa en segon lloc i finalment la Junta de Govern ratificarà l'aprovació definitiva:

- **Comissió tècnica**
 - Responsable Junta de Govern COAC, Mònica Vila.
 - Coordinador Tècnic COAC, Alberto López.
 - Consultor programa Canvi Estratègic, bSA Rethinking Architecture. Albert Alegret
 - Consultor Innovació en Marqueting, EB Creació i Consolidació d'Empreses. Eulàlia Balaña
 - Consultor programa Internacionalització, Search& Drive,. Elena Orteu

La Comissió Tècnica ordenarà les propostes rebudes i elevarà a la Comissió del Pla Impulsa un informe argumentat sobre les candidatures.

Nota:

Tots els membres de la Comissió Tècnica es comprometen a no valorar les propostes que per raons personals els hi siguin properes, i per tant en el moment de la valoració d'aquest tipus de propostes es retiraran de la sala i la resta de la Comissió Tècnica realitzarà la valoració.

- **Comissió del Pla Impulsa**
 - Degà, Lluís-Xavier Comerón i Graupera
 - Secretaria COAC, Assumpció Puig i Hors
 - President de la Demarcació de Girona, Frederic Cabré i Segarra
 - Vocal de la Junta de Govern, Manuel Ruisánchez i Capelastegui
 - Arquitecta, Neus Boqué i Estil·les
 - Arquitecte, Guillem Costa i Calsamiglia
 - Arquitecte, Francesc Labastida i Azemar
 - Arquitecta, Ana Puig-Pey Claveria

La Comissió podrà realitzar entrevistes complementàries amb els candidats i podrà valorar l'excel·lència d'aquestes amb el 10% de puntuació addicional. Finalment elevarà a la Junta de Govern la proposta de selecció d'empreses per ratificar les candidatures acceptades a participar als programes.

La Comissió del PLA IMPULSA es reserva el dret de modificar el nombre d'unitats participants i, en cas d'haver-hi alguna baixa, incorporar les propostes que han quedat en llista d'espera.

7. PROCÉS D'INSCRIPCIÓ

La inscripció al procés de selecció s'haurà de formalitzar exclusivament per correu electrònic, enviant tota la documentació assenyalada a la l'Annex 2 a l'adreça plaimpulsa@coac.cat abans de les 12h del dia 12 de febrer del 2014.



8. PREU DEL PROGRAMA PER CADA PROPOSTA SELECCIONADA

- **Programa Internacionalització.**

Preu total per equip participant (IVA apart): **540.00 €** aquest preu és total i únic, i està format pels següents conceptes:

	COST	SUPPORT PLA IMPULSA	COST FINAL EMPRESSES
SESSIONS COL·LECTIVES (60h):	450 €	40%	270.00 €
TUTORIES INDIVIDUALS (6h):	450 €	40%	270.00 €
TOTAL SENSE AJUT PLA IMPULSA			900.00 €
TOTAL AMB AJUT PLA IMPULSA			540.00 €

- **Programa Canvi Estratègic i Model de Negoci.**

Preu total per equip participant (IVA apart): **540.00 €** aquest preu és total i únic, i està format pels següents conceptes.

	COST	SUPPORT PLA IMPULSA	COST FINAL EMPRESSES
SESSIONS COL·LECTIVES (60h):	450 €	40%	270.00 €
TUTORIES INDIVIDUALS (6h):	450 €	40%	270.00 €
TOTAL SENSE AJUT PLA IMPULSA			900.00 €
TOTAL AMB AJUT PLA IMPULSA			540.00 €



- **Programa Innovació en màrqueting**

Preu total per equip participant (IVA apart): **540.00 €** aquest preu és total i únic, i està format pels següents conceptes.

	COST	SUPORT PLA IMPULSA	COST FINAL EMPRESSES
SESSIONS COL·LECTIVES (60h):	450 €	40%	270.00 €
TUTORIES INDIVIDUALS (6h):	450 €	40%	270.00 €
TOTAL SENSE AJUT PLA IMPULSA			900.00 €
TOTAL AMB AJUT PLA IMPULSA			540.00 €

- Els participants seleccionats hauran de satisfer el preu del programa per al qual hagin estat seleccionats de la manera següent:
 - Abans de les 9 h del matí del dia 24 de febrer de 2013 l'import del cos final serà ingressat mitjançant transferència o ingrés directament a COAC, assenyalant en el concepte el nom del líder de l'equip i el programa al qual s'inscriuen. La manca del pagament en el termini assenyalat comportarà l'exclusió del programa.
 - Sota cap concepte es retornarà l'import.



9. CALENDARI

Període 1-Selecció participants.

- Desembre 2013- 14 de Febrer de 2014.
 - 30.01.14 Presentació oficial dels programes i Sessió oberta Canvi Estratègic, Innovació en Màrqueting i Internacionalització.
 - 04.02.14 Jornada de consultes presencials a COAC Plaça Nova 5
 - 12.02.14 Data límit de presentació on-line (12.00 h)
 - 18.02.14 Aprovació de les empreses participants per part de la Comissió/Junta
 - 19.02.14 Comunicació dels seleccionats

Període 2-Sessions col·lectives i tutories individuals (dates i horaris a confirmar)

*variable segons programa – veure annex 1

- 24.02.14 Pagament.
- Setmana 1. 24.02.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (8h)
- Setmana 2-03.03.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 3-10.03.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 4-17.03.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 5-24.03.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 6-31.03.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 7-07.04.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 8-21.04.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 9-28.04.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)



- Setmana 10. 5.05.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 11. 12.05.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 12. 19.05.14
 - SESSIONS DE FORMACIÓ COL·LECTIVES (4h)
- Setmana 13. 26.05.14
 - PRESENTACIÓ FINAL (4h)



CALENDARI DE PRESENTACIÓ DELS PROGRAMES I RESSOLUCIÓ DE DUBTES

30 gener 2014 / 10h Sala d'Actes COAC / horari per confirmar

- a. Sessió oberta d'INTERNACIONALITZACIÓ, CANVI ESTRATÈGIC I INNOVACIÓ EN MARQUETING amb la participació dels consultors responsables dels programes i presentació dels programes formatius.

4 febrer 2014 / 9H-14H 15H-19H COAC Plaça Nova

- b. Resolució pública de dubtes i consultes presencials amb membres de la Comissió Tècnica.

12 febrer 2014 / abans de les 12h.

- a. Final convocatòria de places de formació.

19 febrer 2014

- b. Comunicació seleccionats

Per a consultes online: plaimpuls@coac.net

10. INCOMPATIBILITATS

Tant els membres de la Comissió Tècnica com els de la Comissió Pla Impulsa no podran valorar les propostes que, per raons personals (familiars, associats o col·laboradors habituals), els hi siguin properes. Per tant, s'abstindran de prendre part en la valoració ni en la presa de decisió i, en el moment de la valoració o presa de decisió d'aquest tipus de propostes, es retiraran de la sala i la resta de membres seran els que adoptin la resolució que s'escaigui.

Les empreses es podran presentar a tots els programes però no podran ser seleccionades per a participar en més d'un programa simultàniament.

No es podran presentar als programes ni els empleats del COAC, ni els membres de les seves juntes directives o de govern, ni els membres de la Comissió Impulsa o Tècnica, ni els seus familiars, associats o col·laboradors habituals. Excepcionalment, i per al cas que d'algun o alguns dels programes, en quedin places vacants una vegada tancada la convocatòria, les persones amb incompatibilitat a les que fa referència el paràgraf anterior podran presentar-se i realitzar-los, a càrrec seu i sense percebre cap tipus de subvenció ni ajut del Pla Impulsa.



11. GESTIÓ DELS PROGRAMES I OBLIGACIONS DELS BENEFICIARIS

La gestió dels programes correspon al Col·legi d'Arquitectes de Catalunya.

El/s beneficiaris dels ajuts hauran d'informar, de manera immediata, de qualsevol canvi d'adreça postal o de correu electrònic on rebre comunicacions del COAC.

A l'arquitecte líder respon de la veracitat de les dades i documentació aportada. A requeriment del COAC, haurà d'acreditar, amb documents originals o compulsats, la informació que hagi enviat mitjançant fotocòpies o arxius electrònics durant el procés de selecció. Així mateix, el COAC, li podrà requerir la certificació original de qualsevol dada esmentada.

En cas que l'arquitecte líder no compleixi els compromisos esmentats –o qualsevol altra inclòs en les bases de la convocatòria– el COAC es reserva el dret a procedir com estimi convenient, i fins i tot de demanar legalment la devolució de les quantitats rebudes.

12. POLÍTICA DE PRIVADESA I PROTECCIÓ DE DADES

El Col·legi d'Arquitectes de Catalunya compleix íntegrament la legislació vigent en matèria de protecció de dades de caràcter personal i manté, especialment, el compromís de confidencialitat sobre qualsevol dada aportada.

El Col·legi d'Arquitectes de Catalunya ha adoptat les mesures tècniques necessàries per mantenir el grau de seguretat requerit, segons la naturalesa de les dades personals tractades i les circumstàncies del tractament, a fi d'evitar-ne, en la mesura en què sigui possible i sempre segons l'estat de la tècnica, l'alteració, la pèrdua, el tractament o l'accés no autoritzat.

Les dades personals relatives als sol·licitants dels programes que estiguin incloses als documents als quals es fa referència en aquestes bases s'incorporaran al fitxer corresponent del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya. Les dades esmentades es destinaran a facilitar als sol·licitants els serveis que duu a terme el Col·legi d'Arquitectes de Catalunya per a la convocatòria, la concessió i a la gestió dels programes objecte de la convocatòria.



13.OBSERVACIONS

La presentació d'una sol·licitud per a aquests programes suposa, per part del sol·licitant, l'acceptació expressa tant d'aquestes bases com dels criteris i les decisions que la Comissió Impulsa i la Junta de Govern del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya puguin prendre davant de qualsevol dubte interpretatiu sobre els requisits i les condicions enunciats fins aquí.

La detecció d'un incompliment d'aquestes bases, sigui quin sigui el moment en què aquesta es produeixi i independentment de l'estat en què es trobi la sol·licitud dins del procés de preselecció, selecció o concessió dels ajuts, suposa la cancel·lació automàtica de la sol·licitud esmentada o de l'ajut, si ja s'ha concedit.

El sol·licitant accepta de forma expressa la plena validesa dels registres i els mitjans electrònics i telemàtics gestionats pels sistemes informàtics del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya, com a prova plenament vàlida davant de reclamacions eventuais o procediments judicials o extrajudicials vinculats a la sol·licitud, la selecció, la concessió, la denegació dels ajuts.

14.RETORN

Els col·legiats i col·legiades que hagin estat beneficiaris d'un ajut dins del Pla Impulsa hauran d'assolir el compromís ètic de retorn consistent en :

- a. Reemborsament de les quantitats econòmiques percebudes ó
- b. Compromís de fer constar en publicacions o ponències resultat de l'obtenció d'un ajut del Pla Impulsa del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya ó
- c. Compromís de participació voluntària en accions futures promogudes pel Col·legi d'Arquitectes de Catalunya vinculades als programes de suport empresarial emmarcats en les línies del Pla Impulsa.

Tots els fons econòmics que s'obtinguin del retorn dels i les arquitectes beneficiaris del Pla Impulsa es destinaran a la creació d'un *Fons social d'ajut als arquitectes* que serà gestionat per la Junta de Govern del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya de conformitat amb els objectius que en cada cas es determini per tal de millorar la situació professional i competitiva dels i les arquitectes col·legiats i col·legiades.



15. CESSIÓ PROPIETAT INTEL·LECTUAL I TRACTAMENT DADES PERSONALS

La inscripció com a aspirant i/o la participació en el programa en cas de resultar seleccionats comporta per a totes i cadascuna de les persones físiques o jurídiques integrades en cada equip l'acceptació de que les seves dades siguin tractades conforme a la Llei Orgànica de Protecció de Dades Personals (LOPD) i emmagatzemades en un fitxer de titularitat del COAC, amb l'advertiment de que les dades podran ser cedides casos previstos a l'article 11 de la LOPD. Els titulars de les dades podran exercitar llurs drets d'accés, rectificació, cancel·lació i oposició adreçant-se al Col·legi d'Arquitectes de Catalunya, Placa Nova 5 08002-Barcelona.

D'altra banda, la participació en els programes implica la cessió dels participants al COAC dels drets d'enregistrament i difusió total o parcial d'imatge i veu que no comprometin els drets a la intimitat o a l'honor dels participants i que tinguin com a finalitat la difusió de la metodologia i resultats del programes. Els resultats i casos d'èxit seran objecte de publicació en suport paper i electrònic, sempre als esmentats fins, amb la salvaguarda deguda dels drets que afectin als interessos i perspectives professionals i empresarials.

16. CLÀUSULA ACCEPTACIÓ BASES

La participació en aquesta convocatòria suposa l'acceptació íntegra de totes i cadascuna de les bases per les quals es regeix.



Col·legi d'Arquitectes
de Catalunya

PLA IMPULSA

ANNEX 1-PROGAMES DE CURS



Col·legi d'Arquitectes
de Catalunya

PLA IMPULSA

PROGRAMA INNOVACIÓ EN MÀRQUETING

Bases de selecció de les empreses participants als programes de canvi estratègic, innovació en màrqueting i internacionalització, emmarcats dins del programa de millora de la competitivitat del Pla Impulsa del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya.



L'objectiu del programa és donar suport a les empreses i professionals arquitectes en les seves estratègies de comunicació, màrqueting i innovació donant un assessorament professional especialitzat i personalitzat a través de tallers de formació i tutories.

PROGRAMA INNOVACIÓ EN MÀRQUETING

SESSIÓ 1. "IDEES I EINES PER INNOVAR" TERESA GUIX.

La ponència te com objectiu donar resposta a les preguntes:

- Per què hem de canviar?
- Què fer quan ens diuen que sempre s'ha fet així?
- Per on hem de començar per tal d'innovar?
- Com generar idees diferents?
- Quins són els passos a seguir per aconseguir un procés de canvi amb èxit?

SESSIÓ 2. MÀRQUETING ESTRATÈGIC I A CÀRREC D'EBCCE.

L'objectiu és treballar la planificació estratègica de l'empresa:

- Concepte de planificació
- Definició de missió, visió i valors
- Línees estratègiques i objectius qualitius i quantitius de l'empresa
- Valor i posicionament
- Definició de mercat : Llistat de Clients: Elaboració de la base de dades
- Estudi de mercat

SESSIÓ 3. MÀRQUETING ESTRATÈGIC II A CÀRREC D'EBCCE /SESSIÓ MÀRQUETING ON LINE I CÀRREC DE FABIO BUGALLA.

Part 1:

L'objectiu és continuar treballant la planificació estratègica de l'empresa

- Punt d'equilibri
- Servies a oferir
- Elaboració de la campanya de comunicació
- Missatge de publicitat
- Pressupost
- Control

Part 2:

Objectiu: Explicar d'utilitat i necessitat del Fases del màrqueting on line per arquitectes

- Quines utilitats podem fer servir
- Fases del màrqueting on line
- Objectius
- Estratègies



SESSIÓ 4. "MENTES DE OPORTUNIDAD - LA ARQUITECTURA INVISIBLE" A CÀRREC DE CLARA NUÑEZ.

L'objectiu és generar consciència de que tenim la capacitat per transformar estats mentals limitats en optimistes i potenciadores.

- La relació entre la ment i l'oportunitat
- Responsabilitat de pensament, sentiment i acció

SESSIÓ 5. MÀRQUETING OPERATIU A CÀRREC D'EBCCE SESSIÓ MÀRQUETING ON LINE II CÀRREC DE FABIO BUGALLA

Part 1:

Objectiu elaborar instruments de comunicació off line

- Les eines de comunicació encara funcionen
- Quines es poden utilitzar
- Com desenvolupar-les

Part 2_

Objectiu: Explicar d'utilitat i necessitat del Fases del màrqueting on line per arquitectes

- Eines de màrqueting on line
- E-mail màrqueting
 - Mailchimp
 - Graphicmail

SESSIÓ 6. VENDES A CÀRREC D'EBCCE

Objectiu: desenvolupar de manera pràctica i dinàmica l'argumentari de vendes. Concertar l'entrevista

- Fase detecció de necessitats
- Fase argumentació
- Tractament d'objeccions
- Senyals de compra
- Tancament de la venda
- Utilització de vídeos per il·lustrar les diferents fases de la venda

SESSIÓ 7. "CON-NECTAR X CO-CREAR" A CÀRREC DE TERESA GUIX

En aquest taller facilitarem les eines per tal que l'arquitecte detecti què és el que el motiva i amb quina finalitat es planteja la cooperació empresarial, en quins àmbits, amb quins possibles partners, a la vegada que té en compte un procés per planificar el procés de cooperació que li interessa, donant-li la fórmula legal més adient en cada cas.

- Per què o per a què Cooperar?
- En quin àmbit volem cooperar?
- Amb qui volem o podem cooperar?
- Fem un pla?
- Com formalitzem legalment l'acord de cooperació?

SESSIÓ 8. MÀRQUETING ON LINE I CÀRREC DE FABIO BUGALLA

Objectiu: Explicar d'utilitat i necessitat del Fases del màrqueting on line per arquitectes

- Google i totes les seves eines
 - Gmail
 - Al Google +



SESSIÓ 9. MÀRQUETING ON LINE II CÀRREC DE FABIO BUGALLA

Objectiu: Explicar les eines de Google

- Google i totes les seves eines
- Màrqueting en buscadors: SEO y SEM
 - Seguiment de Campanyes
 - Analítica de Google Adwords
 - Objectius a Google Analytics
 - Filtres a Google Analytics
 - "Regular expresions" i Google Analytics

SESSIÓ 10. "MENTES DE OPORTUNIDAD - LA ARQUITECTURA INVISIBLE" A CÀRREC DE CLARA NUÑEZ.

L'objectiu és generar consciència de que tenim la a capacitat per transformar estats mentals limitats en optimistes i potenciadores.

- Sistema mental, visió personal i resultats

SESSIÓ 11. MÀRQUETING ON LINE II CÀRREC DE FABIO BUGALLA

Objectiu: Explicar d'utilitat i necessita de les xarxes socials

- De facebook
- LinkedIn
- Twitter
- Altres

SESSIÓ 12. ACTE DE CLAUSURA. PRESENTACIÓ DELS TREBALLS.

TUTORIES INDIVIDUALITZADES

Dates i horaris tutories col·lectives(sense confirmar):

febrer: dia 26 (9-13h i 14-18h)

març: dia 5 (9-13h), dia 12(9-13h i 14-18h), dia 19 (9-13h), dia 26 (9-13h)

abril: dia 2 (9-13h), dia 9 (9-13h), dia 23 (9-13h), dia 30 (9-13h)

maig: dia 7 (9-13h), 14 (9-13h), 21 (9-13h), 28 (9-13h)



PRESENTACIÓ CONSULTORS INNOVACIÓ EN MARQUETING (EBCCE)

Eulàlia Balaña. Gestió, Comunicació, Innovació.

Llicenciada en Ciències Econòmiques i Empresarials (UAB) i Màster en Distribució Comercial (UPC).

És Consultora i formadora especialista en consolidació i creació d'empreses amb més de 20 anys d'experiència. L'objecte del seu treball ha estat en potenciar les eines de recolzament intern, capacitats de gestió empresarials i personals per tal de desenvolupar el creixement i consolidació de la iniciativa empresarial.

L'experiència amb emprenedors s'inicia com a consultora i formadora del Centre de Promoció i l'Autoocupació Juvenil de Catalunya (CP'AC) l'any 1990 i a D'Aleph des de l'any 1997 com a col·laboradora externa. Des d'aleshores ha revisat més de 10.000 plans d'empresa i ha realitzat més de 500 cursos i ponències sobre el tema vinculats a l'emprenedoria i la consolidació d'empreses.

Experiència de més de 10 anys amb l'Administració Pública liderant i gestionant projectes amb volums de més de 200 emprenedors i la coordinació de més de 40 ajuntaments (en el marc del programa ILOSER 5) i com tècnica formadora i consultora per les següents administracions: Generalitat de Catalunya, Diputació de Barcelona, Ajuntaments de Rubí, Molins de Rei, Sant Cugat, Sant Feliu, Manresa, Badalona.

Fundadora de l'empresa Eulàlia Balaña Creació i Consolidació d'Empreses (EBCCE), especialitzada en serveis per l'Administració Pública, amb una notable experiència en els àmbits de la promoció econòmica i el desenvolupament local. En aquests moments, l'empresa està integrada per més de 10 consultors externs. Des de l'any 1995, EBCCE està reconeguda pel Departament de Treball de la Generalitat de Catalunya com "Entitat Acreditada" del Servei d'Autoempresa i actualment, com Assessora dins la Xarxa d'Assessors Financers XAF d'Acci10. www.ebcce.com

Fabio Bugalla – Màrqueting on- line Arquitecte i postgrau en Màrqueting i Direcció Comercial en l'àrea d'especialització màrqueting on-line i implementació de sistemes CRM. Més de quinze anys d'experiència com responsable de màrqueting en empreses de tecnologia i serveis financers en els següents àmbits:

Planificació, anàlisi i execució de campanyes de màrqueting multicanal:

e-mail màrqueting, telemàrqueting, publicitat online, publicitat en buscadors, premsa i ràdio. Implementació de sistemes CRM per a la gestió de les activitats de màrqueting i vendes: segmentació de leads i contactes, anàlisi i valorització de la base de dades de clients (fidelització, upselling, crossselling).

Definició dels processos de negoci, elaboració dels manuals de "best practices" i formació del personal.

Assessorament per a la integració amb sistemes de gestió i informació com ERP, CMS i sistemes de compra online.

Optimització dels processos de negoci online a través de l'anàlisi detallat dels patrons de comportament dels usuaris i valoració del disseny i la usabilitat d'interfases.

Soci gerent de ETÁCTICA, consultora especialitzada en l'àmbit de les tecnologies de la informació aplicades al màrqueting. <http://www.etactica.net/>



Clara Núñez – Coaching Executiu i Empresarial Clara Nuñez amb 19 anys de trajectòria professional motivant, guiant i potenciant a empresaris, emprenedors, esportistes i particulars en el desenvolupament personal i professional.

Diplomada en Educació Física i Esports. Titulada en la Gestió i direcció dels RRHH.
Psicoterapeuta experta en PNL i Gestió de Conflictes, Lideratge, Motivació, Intel·ligència Emocional i Relaxació. Experta en Protocol i Comunicació institucional. Tècnica Superior en Coaching Executiu i Empresarial.

Teresa Guix – Especialista en Cooperació Teresa Guix Diplomada en Ciències Empresarials per la UAB amb un Postgrau de Sistemes Integrats de Gestió per IDEC i formació en els àmbits de l'empresa següents: empenedoria, creativitat, innovació, estratègia empresarial, gestió per processos, cooperació i aliances estratègiques, cooperació internacional, intel·ligència emocional, coaching, màrqueting, vendes, comunicació i xarxes socials, entre d'altres.

Experiència: Cecot (directora d'empenedoria i creixement empresarial, de qualitat, de cooperació internacional, d'atenció al soci). Fundació Cp'Ac: directora del departament de creació d'empreses. Experiència docent: CECOT i Fundació Cp'Ac.



Col·legi d'Arquitectes
de Catalunya

PLA IMPULSA

ANNEX 2-ENQUESTES

Bases de selecció de les empreses participants als programes de canvi estratègic, innovació en màrqueting i internacionalització, emmarcats dins dels programes dins del programa de millora de la competitivitat del Pla Impulsa del Col·legi d'Arquitectes de Catalunya.



Col·legi d'Arquitectes
de Catalunya

PLA IMPULSA

DOCUMENTACIÓ A PRESENTAR I ENQUESTA D'INNOVACIÓ EN MÀRQUETING



ENQUESTA GENERAL

ANTIGUITAT	<input type="checkbox"/> Menys de 5 anys	<input type="checkbox"/> Entre 5 i 10 anys	<input type="checkbox"/> Més de 10 anys			
DISPOSEU D'UN PLA D'EMPRESA?	<input type="checkbox"/> Si	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Més o menys	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
INVERSIÓ INICIAL DE L'EMPRESA	<input type="checkbox"/> Estic iniciant l'activitat	<input type="checkbox"/> Menys de 30.000 €	<input type="checkbox"/> De 30.000 a 200.000 €	<input type="checkbox"/> Més de 200.000 €	<input type="checkbox"/> Ns/Nc	
FACTURACIÓ 2010	<input type="checkbox"/> Menys de 100.000€	<input type="checkbox"/> De 100.000 a 300.000 €	<input type="checkbox"/> Més de 300.000 €	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
FACTURACIÓ 2011	<input type="checkbox"/> Menys de 100.000€	<input type="checkbox"/> De 100.000 a 300.000 €	<input type="checkbox"/> Més de 300.000 €	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
FACTURACIÓ 2012	<input type="checkbox"/> Menys de 100.000€	<input type="checkbox"/> De 100.000 a 300.000 €	<input type="checkbox"/> Més de 300.000 €	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
FACTURACIÓ PREVISTA PER A L'ANY 2013	<input type="checkbox"/> Menys de 100.000€	<input type="checkbox"/> De 100.000 a 300.000 €	<input type="checkbox"/> Més de 300.000 €	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
NOMBRE DE TREBALLADORS-COL·LABORADORS	<input type="checkbox"/> Contracte Laboral	<input type="checkbox"/> Contracte mercantil	<input type="checkbox"/> Becaris	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
SERVEIS OFERTS, PER IMPORTÀNCIA	1.	2.	3.	4.	5.	<input type="checkbox"/> Ns/Nc
CLIENT HABITUAL	<input type="checkbox"/> Nomes públic	<input type="checkbox"/> Només privat	<input type="checkbox"/> Públic i Privat	<input type="checkbox"/> 50-50% <input type="checkbox"/> 80-20% <input type="checkbox"/> 20-80%	<input type="checkbox"/> Altres	<input type="checkbox"/> Ns/Nc
ESTEU INTERESSATS A PARTICIPAR DE MANERA AGRUPADA?	<input type="checkbox"/> SI	<input type="checkbox"/> NO	<input type="checkbox"/> Ns/Nc			



ENQUESTA ESPECÍFICA D'INNOVACIÓ EN MÀRQUETING

ESTAN DECIDITS ELS OBJECTIUS DE VENDES 2013 ?	<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Més o menys	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
CRITERI PER DECIDIR OBJECTIUS	1.	2.	3.	4	5.	<input type="checkbox"/> Ns/Nc
QUANTES PERSONES HAN PARTICIPAT EN LA DESICIÓ?	<input type="checkbox"/> 1	<input type="checkbox"/> 2-3	<input type="checkbox"/> Més de 3	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
DISPOSA DE BASE DE DADES DE CLIENTS?	<input type="checkbox"/> Sí. Quin format?	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Més o menys	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
DISPOSA DE LOCAL?	<input type="checkbox"/> Sí. On?	<input type="checkbox"/> No				
DISPOSA DE POLÍTICA DE PREUS?	<input type="checkbox"/> Sí	<input type="checkbox"/> No	<input type="checkbox"/> Més o menys	<input type="checkbox"/> Ns/Nc		
PERSONA RESPONSABLE DE RECERCA CLIENTS	<input type="checkbox"/> Un soci a full time	<input type="checkbox"/> Un soci a part time	<input type="checkbox"/> Un empleat a full time	<input type="checkbox"/> Un empleat a part time	<input type="checkbox"/> Per decidir	<input type="checkbox"/> Ns/Nc
MOTIUS PELS QUALS ELS CLIENTS US CONTRACTEN	1.	2.	3.	4.	5.	<input type="checkbox"/> Ns/Nc



DOCUMENTACIÓ A PRESENTAR

a. Fitxa de registre

1. Nom complet, NIF, número de col·legiat i dades de contacte postal, electrònic i telefònic del o la líder de l'equip. Representant, Forma jurídica, any de constitució. Totes les comunicacions del COAC amb motiu de la participació es faran a tota o alguna d'aquestes adreces
2. Nom complet, adreça, NIF O CIF de cadascun dels membres de l'equip.
3. Programa al qual s'hi vol participar en ordre de prioritats i nom del projecte.
4. Compromís i disponibilitat horària per assistir al 100% de les sessions i realitzar el pagament en el termini.
5. Compliment requisits legals.
6. Protecció dades enquesta.

La sol·licitud anirà signada per tots els membres de cada equip en prova d'acceptació de les bases i compromisos de participació.

b. Carta de motivació (màxim 2 DIN A4 a 2 cares)

- Descripció del projecte.
- Descripció de l'equip.
- Expectatives a cobrir per part dels programes.

c. Enquesta general i enquesta específica del programa al que es vol presentar.



Col·legi d'Arquitectes de Catalunya

Plaça Nova, 5
08002 Barcelona
Tel. 93 301 50 00

Fitxa de registre COAC

Dades personals del/la líder de l'equip:

Nom i cognoms:		NIF:	
Núm. Col·legiat:		Data naixement:	

Dades de l'empresa del/la líder de l'equip:

Entitat jurídica:	
NIF/NIE:	

Dades de contacte:

Adreça:			
CP:	Població:	Província:	
Telèfon fix:	E-mail:		
Telèfon mòbil:	Web:		

Programa al quals es presenta:

- Canvi estratègic i model de negoci
- Innovació en màrqueting
- Internacionalització

Capacitats i/o aptituds:

Exposi breument 5 motius per ser seleccionats

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

En/Na autoritza al COAC a guardar i tractar les seves dades personals en el fitxer corresponent, podent exercitar davant del COAC els drets d'accés, rectificació i cancel·lació previstos a la Llei Orgànica 15/99 de Protecció de Dades Personals. Qualsevol cessió a tercers de les esmentades dades haurà de comptar amb el consentiment previ i exprés del seu titular, llevat dels casos previstos a l'article 11.2 de l'esmentada Llei Orgànica



**Col·legi d'Arquitectes
de Catalunya**

Plaça Nova, 5
08002 Barcelona
Tel. 93 301 50 00

Annex de la fitxa de registre COAC

Dades de les altres persones/empreses participants:

Persona/empresa 1

Nom i cognoms:		NIF:	
Núm. Col·legiat:		Data naixement:	
Entitat jurídica:			

Persona/empresa 2

Nom i cognoms:		NIF:	
Núm. Col·legiat:		Data naixement:	
Entitat jurídica:			

Persona/empresa 3

Nom i cognoms:		NIF:	
Núm. Col·legiat:		Data naixement:	
Entitat jurídica:			

Persona/empresa 4

Nom i cognoms:		NIF:	
Núm. Col·legiat:		Data naixement:	
Entitat jurídica:			

Persona/empresa 5

Nom i cognoms:		NIF:	
Núm. Col·legiat:		Data naixement:	
Entitat jurídica:			

Nota: Per adjuntar més empreses participants, torneu a imprimir i ompliu aquest Annex.

En/Na autoritza al COAC a guardar i tractar les seves dades personals en el fitxer corresponent, podent exercitar davant del COAC els drets d'accés, rectificació i cancel·lació previstos a la Llei Orgànica 15/99 de Protecció de Dades Personals. Qualsevol cessió a tercers de les esmentades dades haurà de comptar amb el consentiment previ i exprés del seu titular, llevat dels casos previstos a l'article 11.2 de l'esmentada Llei Orgànica