

**FITXA D'OFERTA D'ACTIVITATS INSTITUCIONALS (*) SUSCEPTIBLES DE
RECONeixEMENT COM A CRÈDITS OPTATIUS AL GRAU ORGANITZADES PER LA
FACULTAT DE FARMÀCIA I CIÈNCIES DE L'ALIMENTACIÓ**

ACTIVITAT			
CENTRE OFERENT		Facultat de Farmàcia i Ciències de l'alimentació.	
NOM DE L'ACTIVITAT		Programa d'apropament a l'empresa: el perfil i habilitats comercials demandades avui en dia al Tècnic d'Alimentació	
DATES D'IMPARTICIÓ	3 dies; Tardor.	Hores presencials ¹	20h
	Programació Anual	Hores de dedicació de l'estudiant	25h
PROGRAMA DE L'ACTIVITAT			
<p>Dirigit a estudiants dels últims cursos del grau de "Ciència i Tecnologia dels Aliments" que vulguin completar la seva formació amb el coneixement i habilitats comercials que li seran demandades quan s'incorporin al mercat laboral.</p> <p>Objectius:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Apropar als participants a la realitat del món de l'empresa i al perfil Tècnic que aquestes demanden en el segle XXI. -Sensibilitzar als participants sobre la importància de desenvolupar un rol comercial, a més del rol Tècnic propi del seu lloc de treball, una vegada que s'incorporin a una empresa. -Entrenar les habilitats comercials que ha de dominar un Tècnic al llarg dels projectes que desenvolupi dins de l'empresa amb els clients i grups d'interès. <p>Consisteix en una formació presencial, a les instal·lacions del Campus de l'Alimentació de Torribera, per part d'una Consultora especialitzada, i una xerrada "Com convertir un Tècnic en Gestor: un exemple real" a càrrec de Premiumlab, a les seves instal·lacions, carretera del Prat 9-11, Sant Boi de Llobregat. Amb posterioritat, els alumnes interessats poden optar a una plaça en el programa "Premiumlab com a <i>partner</i> per al teu treball final de grau". Els candidats seran avaluats per una Comissió formada per membres de Premiumlab mitjançant una entrevista.</p> <p>Continguts de la formació presencial: El perfil demandat a l'empresa del Tècnic del segle XXI. Els clients i els grups d'interès amb els que es relaciona el Tècnic en una empresa. Els projectes en els que participa el Tècnic a l'empresa i les habilitats comercials desitjades. Processos d'influència i persuasió al llarg dels projectes. Les creences sobre la labor comercial. L'inici del projecte i la presentació de l'equip. Habilitats de sintonia i confiança. Les reunions de treball amb l'equip i les oportunitats. Habilitats d'observació i intuïció. Els interlocutors i la generació de xarxes socials dins el projecte. L'empatia amb els nostres interlocutors de projecte. L'anàlisi i coneixement del client i la detecció d'oportunitats. L'argumentació informal de solucions al client. Domini de la comunicació verbal i no verbal. El tàndem Director de comptes i Tècnic per a l'èxit comercial. La visita conjunta del Tècnic i l'equip comercial al client. La comunicació escrita en el projecte: el llenguatge positiu. L'entrenament d'habilitats comercials i l'autoconfiança personal del Tècnic.</p>			
PROFESSORAT			
Catherine Vidal i professorat tècnic en habilitats comercials i <i>coaching</i>			

¹ L'equivalència de les activitats universitàries és d'1 crèdit per cada 25 hores de dedicació de l'estudiant.

AVALUACIÓ

- Es demanarà el certificat d'assistència

Nombre de places	20	Preu de l'activitat	10-15 euros
------------------	----	---------------------	-------------

Persona responsable	M. Carme Vidal Carou
---------------------	----------------------