

MF6_LINKEDIN PER A VENDES

Formador: Enrique San Juan

Descripció: Aquest mòdul ensenya a utilitzar LinkedIn com una eina de venda estratègica, optimitzant perfils i generant contingut rellevant. Els participants aprendran a prospectar, crear connexions de valor i transformar-les en oportunitats comercials reals per al sector gràfic.

Dades clau de la formació:

- **Calendari:** Del 01/07/2026 al 22/07/2026.
- **Durada:** 8 hores distribuïdes en 4 sessions.
- **Horari:** Dimecres de 17:00 a 19:00h.
- **Modalitat:** Híbrida.

Finalitat del mòdul:

- Dotar de criteri i eines per a la direcció i optimització de les operacions dins d'empreses del sector gràfic.
- Desenvolupar la capacitat d'aplicar tècniques de control de gestió, incloent inversions, gestió de projectes, qualitat i distribució en planta.
- Millorar l'eficiència operativa a través de l'anàlisi de processos i estudis de temps, prenent decisions basades en dades reals.
- Capacitar els participants per planificar i dirigir estratègicament l'empresa, combinant control operatiu, qualitat i productivitat en el context específic del sector gràfic.

Modalitats

- **Sessió 1** (01/07 - Presencial): **Introducció a la funció econòmica i financera i a l'anàlisi dels estats financers.**
- **Sessió 2** (08/07 - Telemàtica): **Anàlisi del balanç de situació**
- **Sessió 3** (15/07 - Telemàtica): **Anàlisi del compte de pèrdues i guanys**
- **Sessió 4** (22/07 - Presencial): **Anàlisi integral d'estats financers**