



## SEMINARIS PROFESSIONALITZADORS DE COMERÇ

---

Informe final de l'acció



“Aquesta acció està subvencionada pel Servei Públic d’Ocupació de Catalunya en el marc dels Programes de suport al desenvolupament local”



## Denominació de l'acció

---

Seminaris professionalitzadors per al sector del comerç

## Justificació o motivació de l'acció

---

A la comarca del Pallars Jussà, el comerç es defineix per ser de proximitat, i en alguns casos poc especialitzat; les causes són diverses, però entre elles podem trobar la poca massa crítica per a poder-se desenvolupar, el canvi d'hàbits dels consumidors, i la poca adaptació dels comerciants als canvis, entre d'altres.

La capital, Tremp, concentra la major part del comerç, tot i que en l'actualitat l'augment de la mobilitat de les persones, ha portat a que el comerç també s'hagi vist afectat, ja que en comarques properes hi ha moltes més possibilitats, i a preus més competitius.

La visió general del comerç s'ha estancat, en part pel poc dinamisme dels comerciants. La imatge global del comerç es veu, en alguns casos, antiga i amb estocs de productes limitats; cosa que no fa atractiu el comerç a ulls del consumidor.

El comerç, a la comarca del Pallars Jussà, té un pes relatiu important en nombre d'empreses, ja que el 25 % d'aquest pertany a aquest sector però, si ens fixem en el nombre de treballadors representa el 16 %. Aquesta diferència ve marcada pel fet que molts dels que treballen en els comerços són autònoms, i per tant el nombre d'ocupats per comerç és molt més baix.

Pel que fa al nivell associatiu de la comarca és feble; tot i que actualment s'està intentant dinamitzar aquestes associacions per tal de donar més dinamització al comerç.

En aquest sentit es creu important que el sector comerç rebi formació per tal de ser més competitiu al mercat. Una formació que s'enfoca sobretot a captar l'atenció del client perquè aquest vegi el comerç atractiu i entri a la botiga i també que un cop a dins la seva experiència sigui agradable i profitosa.

## Objectiu general

---

Professionalitzar el sector comerç a partir de l'aprenentatge de conceptes bàsics del sector actual que passen per la topologia de client, buscar l'experiència única i els aspectes visuals que capten l'atenció del client, des de l'aparador que és la carta de presentació fins a l'interior i distribució dels productes i eines de promoció.

## Objectius específics

---

- Facilitar als treballadors del sector competències que els permetran optimitzar les seves funcions i millorar l'estat de l'establiment.

- Proporcionar tècniques per animar el punt de venda, realitzar promocions comercials, dissenyar rètols i cartells per a l'establiment, i incrementar la rendibilitat de l'espai mitjançant tècniques creatives.
- Potenciar la creativitat a l'hora de decorar un aparador, creant des de l'esbós inicial fins a la realització del seu aparador.
- Crear un espai comercial atractiu per augmentar les vendes.

## Metodologia, instruments metodològics i activitats dutes a terme

### Material de difusió



### Seminaris professionalitzadors de comerç

#### Les claus de l'èxit a l'interior del meu negoci

- L'itinerari dels clients dins del comerç.
- Complementarietat entre els productes.
- Com salvar els racons a la botiga.

Inscripcions abans del 6 d'abril

#### El meu comerç, una experiència única

- La tipologia de clientela.
- Canvis en els seus hàbits de compra.
- Visibilitzar les prestacions dels productes que ofereix el comerç.

Inscripcions abans del 20 d'abril

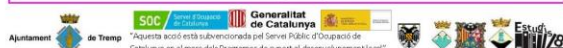
#### Un aparador per a cada espai

- Funcions dels aparadors.
- Elements visuals essencials.
- Retolacions.
- Story de cada aparador segons l'època.

Inscripcions abans de l'11 de maig

Els primers 20 inscrits tindran opció a rebre assessorament personalitzat i individualitzat al punt de venda per tal de dissenyar el seu aparador.

Els seminaris i l'assessorament són gratuïts però requereixen inscripció prèvia a: [mbellera@tremp.cat](mailto:mbellera@tremp.cat)



La metodologia utilitzada en el desenvolupament dels diferents seminaris, ha estat igual en els tres casos; tot i així explicarem els passos seguits en cadascun.

### Seminari: LES CLAUS DE L'ÈXIT A L'INTERIOR DEL PUNT DE VENDA

Dates de realització: 9 i 12 d'abril de 2018

Duració: 4 hores

En aquest seminari, la docent va projectar els continguts a tractar entre les dues sessions (continguts adjuntats al final de l'informe), i a partir de la teoria es van obrir diferents debats entre els assistents. També es va treballar amb diferents imatges, per tal de buscar la millor

opció per a cada comerç, per tal de poder fer més atractiva l'entrada als diferents establiments. Durant la segona sessió es va fer un col·loqui entre tots els assistents, on tots van portar imatges dels seus establiments, i després es va mirar els punts febles de cadascun, i com poder solucionar-los, per tal de millorar l'interior dels nostres establiments.

**Seminari: EL MEU COMERÇ, UNA EXPERIÈNCIA ÚNICA**

Dates de realització: 29 i 31 de maig de 2018

Duració: 4 hores

En aquest seminari, s'ha passat la primera sessió tota la part de la teoria, juntament amb exemples que ha considerat la docent interessants, i la segona sessió s'ha utilitzat per posar els diferents punts de vista de tots els participants, i poder aconsellar-los sobre els seus establiments de forma conjunta; tots han aportat idees i s'han posat en comú, per tal de buscar solucions per a tots. Entre els assistents han compartit experiències, per tal d'ampliar oportunitats.

**Seminari: UN APARADOR PER A CADA ESPAI**

Dates de realització: 15, 17, 22 i 24 de maig de 2018

Duració: 8 hores

En aquest seminari, s'han intercalat dos tipus de classes, les teòriques la primera sessió de la setmana, i les pràctiques en la segona sessió de la setmana.

Pel que fa a les classes teòriques, s'ha passat la part de teoria, a partir de les diapositives i a més a més, s'han passat diferents tipus d'aparadors i diferents teories; tot això s'ha fet d'una forma molt visual, ja que es disposava de poc temps per explicar molts conceptes.

Pel que fa a les classes pràctiques, s'han fet diferents activitats per tal de poder-les dur a terme després a cada establiment, ja siguin elements ornamentals, o bé formats diferents per tal de fer el màxim visual l'aparador de l'establiment.

Aquest seminari s'ha completat amb sessions d'assessorament individualitzat al propi establiment. 5

En cada establiment, el docent ha fet una visita, per tal d'assessorar-los i així acaba de completar la formació.

**Indicadors d'avaluació de l'acció**

---

Un cop finalitzat cada seminari, s'ha fet una enquesta als alumnes per tal d'analitzar el nivell de satisfacció, i poder millorar els punts febles que es puguin trobar.

En aquesta enquesta hem fet les preguntes següents, les quals s'han puntuat del 0 al 10 (el 0 puntuació més baixa i el 10 la més alta); aquestes primera part se centra en el docent.

- o Coneixements de la matèria
- o Capacitat didàctica
- o Enfocament aplicat



- o Interacció amb els participants
- o Els continguts, mitjans audiovisuals i material de consulta proposats, són adequats als continguts de l'acció?
- o El seminari ha permès el desenvolupament d'habilitats i competències professionals en la millora de la seva empresa.
- o Creu que l'aula és adequada per fer-hi aquest tipus d'activitats?
- o Estàs satisfet amb la sessió realitzada?

Un cop finalitzat cada seminari, s'ha fet una enquesta als alumnes per tal d'analitzar el nivell de satisfacció, i poder millorar els punts febles que es puguin trobar.

En aquesta enquesta hem fet les preguntes següents, les quals s'han puntuat del 0 al 10 (el 0 puntuació més baixa i el 10 la més alta); aquestes primera part se centra en el docent.

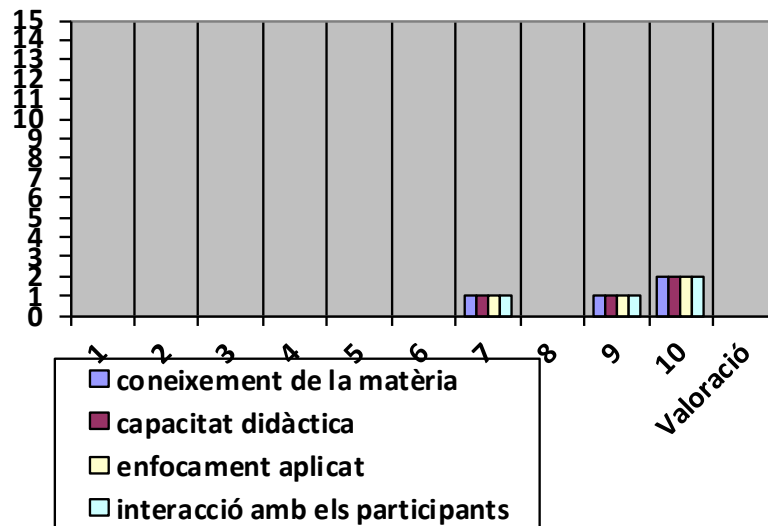
Per altra banda, s'ha fet un altre qüestionari on la resposta podia ser: sí, bastant, no del tot i no.

Per últim, s'han fet dos preguntes sobre el nivell de satisfacció pel que fa al lloc on s'ha realitzat el curs i si ha resultat satisfactori per l'alumne. Aquest qüestionari és de resposta múltiple: sí, bastant, no del tot.

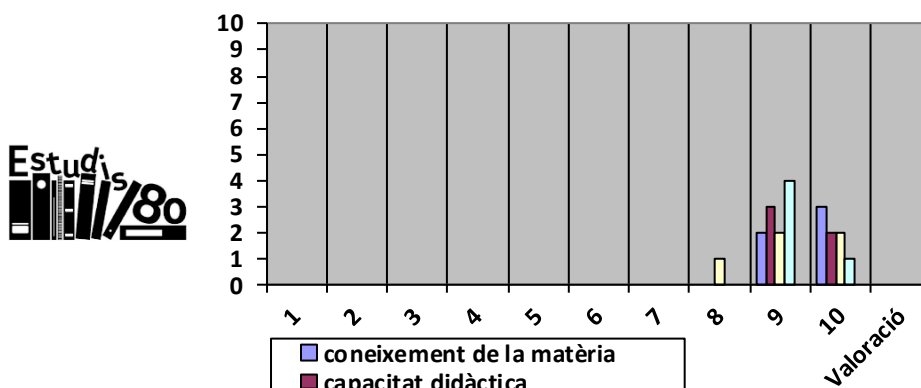
En els tres punts de l'enquesta hi ha l'opció de fer suggeriments o bé observacions.

## Avaluació

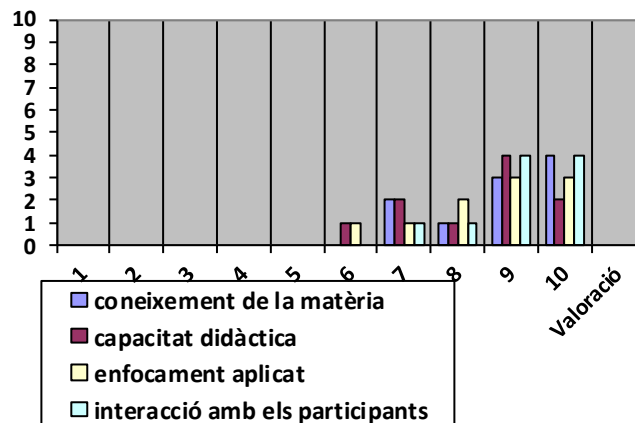
- Valoració del professional al Seminari Les claus de l'èxit a l'interior del meu negoci :



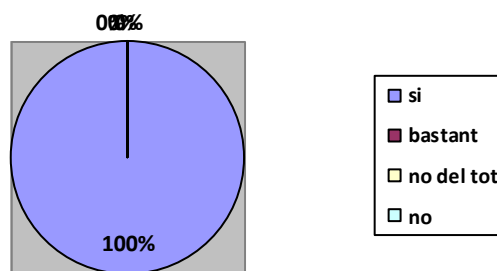
- Valoració del professional al Seminari El meu comerç una experiència única:



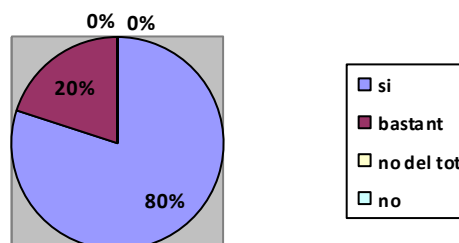
- Valoració del professional al Seminari Un aparador per a cada espai:



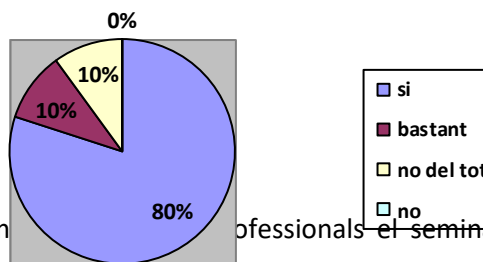
- Adequació dels continguts al Seminari Dinamització a l'interior del meu negoci:



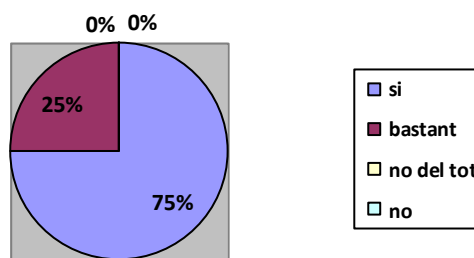
- Adequació dels continguts al Seminari El meu comerç una experiència única:



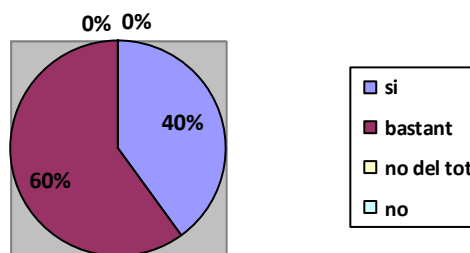
- Adequació dels continguts al Seminari Un aparador per a cada espai:



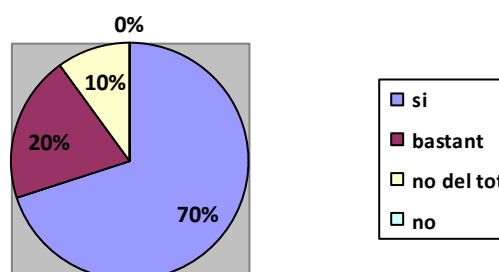
- Facilita el desenvolupament d'habilitats professionals al seminari de dinamització a l'interior del meu negoci:



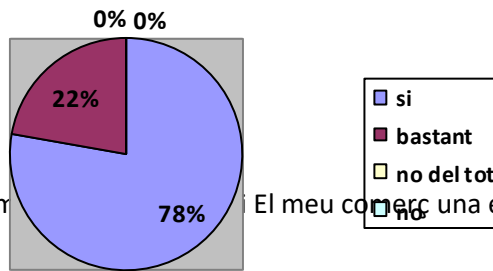
- Facilita el desenvolupament d'habilitats professionals El meu comerç una experiència única:



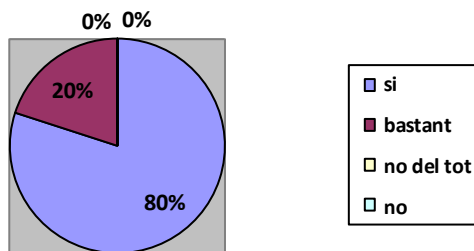
- Facilita el desenvolupament d'habilitats professionals al seminari Un aparador per a cada espai:



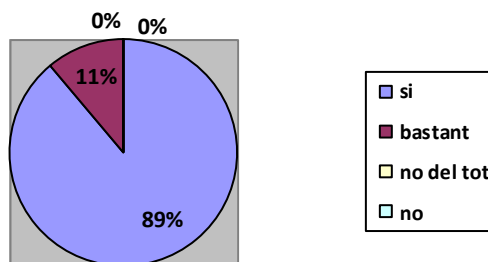
- Grau de satisfacció amb la sessió seminari Dinamització a l'interior del meu negoci:



- Grau de satisfacció amb la sessió seminari El meu comerç una experiència única:



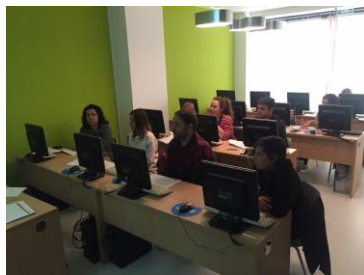
Grau de satisfacció amb la sessió seminari Un aparador per a cada espai:





## Fotografies de les sessions

---



S'ha dut a terme reunions amb la consultora de seguiment de les accions i de coordinació.

Aquesta acció ja ha estat finalitzada.

---