

ATION

FORMACIÓ

FINANC

ACTIVITY

MARKETING

ANALYSIS

STRATEGY



1886 2011
la primera Cambra 125 ANYS

**OFERTA
FORMATIVA**

octubre/desembre 2011

ÍNDEX

Curs	Pàgina
SALUTACIÓ	3
ECONOMIA I FINANCES	
- Curs Superior de Comptabilitat, Economia i Finances	4
- Comptabilitat Financera. Iniciació	5
- Comptabilitat Financera. Nivell Intemedi	6
- Gestió avançada del Pressupost	7
FISCALITAT	
- Màster Internacional de Fiscalitat. 10a Edició	8
- L' impost sobre la Renda de les Persones Físiques (IRPF)	9
- Procediments Tributaris	10
GESTIÓ EMPRESARIAL	
- Gestió de costos a l'empresa	11
- Xarxes socials: impacte, riscos i personal branding	12
- Coaching i assessorament sistèmic per a l' empresa	13
IDIOMES	
- Business English. 20a Edició. Anglès dinàmic i diferent!	14
- Social Conversation	15
- Effective telephoning	16
MARKETING I VENDES	
- Venda Emocional	17
INTERNACIONAL	
- Com aconseguir més de 100 contactes comercials a nivell internacional a través d' internet	18
- Comerç internacional per a Comercials	19
ALTRES	
- Curs manipuladors d' aliments a distància	20
FORMACIÓ E-LEARNING	21
INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS	23



Isaac Sanromà i Ortega
President de la Cambra Oficial
de Comerç, Indústria i
Navegació de Reus

La millor elecció

La Cambra sempre ha tingut aquesta capacitat d'ajustar amb eficàcia les seves línies d'actuació a les necessitats de les empreses que, al cap i a la fi, són la nostra autèntica raó de ser. Una vocació de servei i atenció constant, donant resposta als múltiples interrogants que la gestió diària de la seva activitat professional requereix. I en dóna fe d'aquesta manera d'actuar la nostra trajectòria, aquests 125 anys de bona feina que han servit per posicionar a un nivell de prestigi evident la marca cambraReus.

Precisament si un departament està en alerta constant per satisfer els requeriments del teixit empresarial, sent fidel a la nostra innata vocació de servei eficaç, aquest és el de formació. La Cambra sempre ha excel·lit a l'hora de procurar per una oferta formativa múltiple i competitiva per formar en condicions als professionals de les nostres empreses. El departament, gràcies al bon fer dels seus responsables, està constantment atenent per informar, assessorar i orientar a l'hora de dibuixar un pla formatiu que pugui satisfer amb garanties aquestes necessitats.

L'oferta que us presentem en aquest últim trimestre de l'any, i que podreu descobrir a continuació, n'és una bona demostració d'aquesta manera de fer i de pensar. En tots i cadascun dels àmbits en el que s'estructura aquesta proposta, trobareu múltiples oportunitats per millorar els vostres coneixements i afavorir un reciclatge tan important com necessari a l'hora de tenir els millors professionals a les vostres estructures empresarials. Una oferta que, a més, comptarà sempre amb l'eficaç assessorament dels nostres tècnics i el mestratge dels millors docents, el que sempre és una garantia de qualitat i competitivitat.

Per això us encoratjo a participar d'aquesta oferta que us demostrarà una vegada més que la formació de la Cambra de Comerç de Reus és la millor elecció. Gràcies per la vostra confiança.

Objectius

L'objectiu del curs és la formació de persones amb capacitat per al control de la comptabilitat, gestió i direcció de l'empresa. Es treballarà l'elaboració dels comptes anuals que s'estableixen com a obligatoris i l'adquisició de coneixements de les obligacions fiscals.

Curs eminentment pràctic i participatiu, en què una part del temps es destina a l'aprenentatge de base i l'altra a simulacions comptables, liquidació d'impostos i anàlisi d'empreses.

Adreçat a:

Empresaris, professionals, directius, estudiants, etc., que volen entrar en el món de l'empresa des de la base i arribar a dominar la comptabilitat tant d'una empresa individual com d'una societat, liquidar impostos i analitzar l'empresa amb tota la seva amplitud, d'una manera dinàmica i en clau de futur empresarial. No són necessaris coneixements previs.

Programa

1. Comptabilitat financera (I).
2. Comptabilitat financera (II).
3. Comptabilitat financera (III).
4. Anàlisi de balanços.

Horari

Divendres, de 9.00 a 15.00 hores

Data inici

07/10/2011

Data fi

09/03/2012

Objectius

Donar un enfocament modern i pràctic a la comptabilitat, situant-la molt especialment en l'àrea d'informació econòmica de màxima utilitat.

Adreçat a

Interessats en la matèria, sense coneixements previs.

Programa

1. Nocions bàsiques.
2. Els fets comptables.
3. El cicle comptable.
4. El Pla General Comptable.
5. El balanç de situació.
6. El compte de pèrdues i guanys.
7. Comptabilització de l' IVA.
8. Tancament, obertura i distribució de resultats.

Horari

Divendres, de 9.00 a 15.00 hores

Data inici

07/10/2011

Data fi

11/11/2011

COMPTABILITAT PRÀCTICA FINANCERA. NIVELL INTERMEDI

Objectius

Millorar la gestió a partir del coneixement dels principals problemes de deteriorament i de l'àmplia diversitat de finançament d'una empresa.

Adreçat a

Interessats en la matèria amb coneixements bàsics de comptabilitat.

Programa

1. Estructura del nou Pla General Comptable.
2. IVA.
3. Despeses del personal.
4. Amortitzacions.
5. Clients dubtosos.
6. Deteriorament de crèdits comercials.
7. Finançament de l'empresa: efectes, préstecs, pòlisses de crèdit, lising, lising al venedor (*lease-back*), rëntings, confirmació de pagaments, préstecs ICO, ICO Avança, etc.

Horari

Divendres, de 9.00 a 15.00 hores

Data inici

18/11/2011

Data fi

23/12/2011

GESTIÓ PRESSUPOSTÀRIA AVANÇADA

Objectius

Quantificar, mesurar i fer el seguiment tant en el llarg termini (Pla Estratègic) com en el curt termini (Pressupost) de l'estratègia definida prèviament. Conèixer les tècniques pressupostàries més adequades en una conjuntura econòmica adversa.

Adreçat a

Gerents de pimes, directors financers, controllers, i en general, qualsevol persona que estigui implicada en el procés estratègic i pressupostari.

Programa

1. Estratègia: Conèixer els conceptes bàsics d'estratègia.
2. Formulació del procés estratègic.
3. Adquirir el coneixement per realitzar un Pla Estratègic.
4. Conèixer les diferents etapes de la realització d'un pressupost com a reflex del Pla Estratègic.
5. Pressupost ABC-ABM i Base Zero.
6. Sistemes d'indicadors de gestió.

Horari

Dimecres i dijous, de 9.30 a 14.30 i de 16.00 a 19.30 hores

Data inici

16/11/2011

Data fi

17/11/2011

Objectius:

Exposar amb rigor i profunditat la legislació tributària amb la finalitat que l'alumne adquireixi els coneixements necessaris per a l'exercici de l'assessorament fiscal, la gestió de les empreses, el patrimoni familiar o la preparació d' oposicions al Ministeri d'Economia i Hisenda.

Adreçat a:

El Màster s'adreça a titulats universitaris que busquin obtenir un títol de prestigi que els permeti endegar una activitat professional d'alt nivell i forta demanda, i a economistes, advocats, empleats de banca, graduats socials, gestors i assessors fiscals que necessitin ampliar o actualitzar els seus coneixements. També s'adreça als funcionaris de les Administracions Públiques en que la seva feina estigui relacionada amb els coneixements que s'impartiran i a aquells que es vulguin preparar oposicions per treballar a l'Agència Tributària.

Programa:

1. Procediments Tributaris.
2. L' impost sobre la renda de les persones físiques.
3. L' impost sobre societats.
4. Tributació no estatal: Fiscalitat internacional, autonòmica i local.
5. L' impost sobre el valor afegit i impostos especials.

Horari

Dilluns, dimarts i dijous, de 18.30 a 21.30 hores

Data inici

13/10/2011

Data fi

juny de 2012

Objectius:

Aprendre en profunditat l' impost i la seva aplicació avançada.

Adreçat a:

Titulats universitaris (Empresarials, ADE, Economia, advocats, graduats socials, etc) empleats de banca, gestors i assessors fiscals i laborals que necessitin ampliar o actualitzar els seus coneixements.

Programa:

1. El fet imposable.
2. Les rendes exemptes.
3. El subjecte passiu. Període d' imposició.
4. Les rendes del treball: rendes en espècie.
5. Les rendes del capital: capital immobiliari i imputació immobiliària.
6. Les rendes del capital mobiliari.
7. Les rendes d'activitats econòmiques: regles generals i estimació directa.
8. L'estimació objectiva.
9. Guany i pèrdues de patrimoni.
10. La integració i compensació de rendes. El mínim personal i familiar. La base liquidable.
11. Les deduccions de la quota. Tributació autonòmica i familiar. Imputació de rendes.
12. Les obligacions formals de l' impost: especial referència a les retencions i als pagaments fraccionats.

Horari

Dimarts de 18.30 a 21.30 hores

Data inici

18/10/2011

Data fi

14/02/2012

*(festius: 1 de novembre, 6, 20 i 27 de desembre de 2011, i 3 de gener de 2012). L'última sessió del curs serà la prova avaluatòria a fi de guardar la nota per al seguiment futur del màster si escau.

Objectius:

Conèixer el dret tributari com a base per entendre el funcionament dels impostos, la seva gestió, recaptació i les sancions pertinents.

Adreçat a:

Titulats universitaris (Empresarials, ADE, Economia, advocats, graduats socials, etc) empleats de banca, gestors i assessors fiscals i laborals que necessitin ampliar o actualitzar els seus coneixements.

Programa:

1. Introducció al dret tributari.
2. Procediments d'inspecció.
3. Procediments de gestió.
4. Procediments de recaptació tributària.
5. Revisió d'actes en via administrativa.
6. Infraccions i sancions tributàries.
7. Delictes contra la Hisenda Pública.

Horari

Dilluns de 18.30 a 21.30 hores.

Data inici

17/10/2011

Data fi

30/01/2012

*(festius: 19 i 26 de desembre de 2011, i 2 de gener de 2012). L'última sessió del curs serà la prova avaluatòria a fi de guardar la nota per al seguiment futur del màster si escau.

Objectius:

Conèixer les últimes tendències en gestió de costos, el Quadre de Comandament Integral segons la metodologia de Kaplan i Norton com a eina de gestió estratègica, així com tècniques de reducció de costos per aconseguir guanyar una major eficiència de l'empresa.

Adreçat a:

Gerents de pimes, directors financers, controllers, responsables d'operacions i de gestió de costos.

Programa:

1. Sistemes de Costos.
2. Estructura i funcionament del Control de Gestió.
3. Indicadors i centres de responsabilitat.
4. El Quadre de Comandament Integral.
5. Tècniques de reducció de costos: innovació de processos, externalització de serveis, gestió de costos basats en les activitats i pressupost en base zero.

Horari

Dimecres i dijous, 9.30 a 14.30 i de 16.00 a 19.00 hores.

Data inici

26/10/2011

Data fi

27/10/2011

XARXES SOCIALS: IMPACTE, RISCOS I PERSONAL BRANDING

Objectius:

Aportar els coneixements necessaris perquè les companyies, directius i persones influents puguin definir i executar les seves pròpies estratègies en les Xarxes Socials i accions de màrqueting digital.

Adreçat a:

Directius, gerents i responsables de departament interessats a descobrir la influència que estan tenint sobre nosaltres i sobre el màrqueting digital les Xarxes Socials i com poden les empreses i els seus directius aprofitar-se d'això; i interessats en la matèria.

Programa:

Sessió 1. Xarxes Socials i l' Impacte en les empreses.

1. Què són les Xarxes Socials?
2. Què és l'esperit 2.0?
3. L'efecte en la comunicació i en el consum.
4. Tipus de Xarxes Socials.
5. Què és la Reputació Online?

Sessió 2. Xarxes Socials i l' impacte en les empreses (II)

1. Conèixer les eines i plataformes principals: Ús de Facebook, Twitter, Blogs i d'altres Xarxes Socials per a les empreses: LinkedIn, Foursquare, SlideShare, YouTube i altres.
2. Definir l'estratègia en Xarxes Socials.
3. Els efectes de crear una comunitat.

4. Bones conductes en les Xarxes Socials.
5. Casos d'èxit.

Sessió 3. Les Xarxes Socials i els seus Riscos

1. Introducció a la seguretat en xarxes socials: Visió al món actual.
2. Privacitat vs Seguretat.
3. Establir uns criteris per a assegurar la informació en l'empresa.
4. Regles i condicions del servei en xarxes socials.
5. Delictes telemàtics i frau a la xarxa.
6. Protecció davant fugides d'informació per mitjà de les xarxes socials.

Sessió 4. Personal Branding en Xarxes Socials

1. La construcció de la marca personal en l'era del 2.0.
2. Identitat física vs. Identitat digital: Reputació online personal i reputació de marca.
3. Identitat digital: Impactes que formen part de la nostra identitat digital.
4. Estratègies de Personal Branding en Social Media: La construcció del relat personal.
5. LinkedIn: Personal branding a LinkedIn.
6. Blogs: Personal branding en blogs.
7. Twitter: Personal branding en Twitter.
8. Errors en la gestió de la reputació online personal.

Horari

Dimarts i dijous, de 16.00 a 20.00 hores

Data inici

22/11/2011

Data fi

01/12/2011

COACHING I ASSESSORAMENT SISTÈMIC PER A L' EMPRESA

Objectius:

Amb les Constel·lacions Organitzacionals i els Moviments Sistèmics diagnosticuem i trobem solucions a situacions que frenen el creixement i el desenvolupament de les empreses per així fer-les créixer i guanyar en qualitat i producció.

Aquesta nova eina ens permet mirar l'empresa en la seva globalitat des de qualsevol posició de l'organigrama. Contemplem tota l'organització, es crea un ordre i es resolen situacions no resoltes. Es posen en marxa noves dinàmiques entre els integrants dels sistema de l'empresa (directius-clients, empresa-proveïdors, etc...) amb la finalitat de l'èxit de l'empresa i els seus membres.

Adreçat a:

Empresaris, gerents, caps de departament, responsables de RRHH i interessats en la matèria.

Programa:

1. Explicació del pensament sistèmic i la seva aplicació al món laboral.
2. Treball pràctic.

Horari

Dijous, de 10.00 a 14.00 i de les 16.00 a les 19.00 h.

Data inici

01/12/2011

Data fi

01/12/2011

BUSINESS ENGLISH. Anglès empresarial dinàmic i pràctic

20a.
edició

SOCIAL CONVERSATION

Objectius:

Facilitar l'aplicació progressiva i immediata de l'anglès en l'ambient laboral. Els alumnes notaran un gran millora pel que fa a la seva agilitat i espontaneïtat amb l'anglès comercial. Aprendran a conversar, parlar adequadament per telèfon, negociar, fer exposicions de productes o serveis, etc.

Adreçat a:

Interessats en la matèria amb un nivell intermedi d'anglès. La primera sessió és gratuïta, perquè el mateix alumne comprovi si el nivell és l'adequat.

Programa:

- Mòdul 1.** Social conversation.
- Mòdul 2.** Effective telephoning.
- Mòdul 3.** Effective writing.
- Mòdul 4.** Speaking in public.

Horari

Dilluns i dimecres, de 20.00 a 21.30 hores

Data inici

10/10/2011

Data fi

16/05/2012

Objectius:

Millorar el nostre anglès parlat a partir de la dinàmica i les tècniques adequades.

Adreçat a:

Interessats en la matèria amb un nivell intermedi d'anglès. La primera sessió és gratuïta, perquè el mateix alumne comprovi si el nivell és l'adequat.

Programa:

1. Ús d'anglès social en l'àmbit empresarial.
2. Entrevistes de treball (com entrevistador i entrevistat).
3. Atenció al client a l'oficina i durant l'estada al país.
4. Reunions.
5. Tècniques de conversa.
6. Anglès de sobretaula.
7. Activitat de síntesi interactiva: Aconseguir un lloc de treball.

Horari

Dilluns i dimecres, de 20 a 21.30 hores

Data inici

10/10/2011

Data fi

16/11/2011

* (festius 12 i 31 d' octubre)

Objectius:

Millorar el nostre nivell d'anglès a partir de l'especificitat que comporta l'anglès comercial.

Destinatari:

Tots aquells interessats que tinguin un bon nivell gramatical d'anglès.

Programa:

1. Com s'ha de procedir en les trucades rebudes de l'estranger.
2. Prendre nota d'informació rellevant de la conversa telefònica.
3. Parlar amb la persona adequada i obtenir la informació desitjada.
4. Negociar a través del telèfon en anglès.
5. Activitat de síntesi interactiva: tancar una operació comercial.

Horari

Dilluns i dimecres, de 20.00 a 21.30 hores.

Data inici

21/11/2011

Data fi

01/02/2012

*(festius 5,7,26 i 28 de desembre de 2011 i 2 i 4 de gener de 2012)

Objectius:

Aconseguir un equip enfocat a vendes. Millorar les teves habilitats de venda. Entendre el procés de venda i els punts claus de l'èxit. Aconseguir i fidelitzar clients i ser capaç de motivar, generar interès pel teu producte/servei.

Adreçat a:

Qualsevol perfil que impliqui vinculació amb el client i persones que dirigeixen equips.

Programa:

1. Habilitats per arribar al cor dels altres.
2. Com conèixer el nostre client.
3. Què fer per motivar.
4. Segmentar per fer diana.
5. Tècniques de persuasió.
6. Si ens fan objeccions, volen comprar!
7. Fidelitzar; tancar el cercle emocional.

Horari

Dilluns i dimecres, de 9.30 a 14.30 i de 16.00 a 19.00 hores

Data inici

12/12/2011

Data fi

19/12/2011

COM ACONSEGUIR MÉS DE 100 CONTACTES COMERCIALS A NIVELL INTERNACIONAL UTILITZANT INTERNET

Objectius:

Mostrar a l'assistent, quines són les principals estratègies als canals digitals, i les eines publicitàries i promocionals que funcionen, amb l'objectiu principal d'aconseguir contactes comercials a nivell internacional mitjançant Internet.

Adreçat a:

Persones usuàries de la xarxa que vulguin aprofundir cap a un Internet més útil i comercial des del punt de vista de l'empresa internacional

Programa:

1. Planificació
 - 1.1 L'estratègia als canals digitals a nivell internacional.
 - 1.2 Metodologia d'un pla estratègic a internet.
2. Acció. Com aconseguir contactes comercials a nivell internacional.
 - 2.1 Publicitat als cercadors. De Google als altres Google's.
 - 2.2 Promoció en cercadors; com aconseguir el posicionament natural.
 - 2.3 E-marketplaces, portals, directoris, guies, etc.
 - 2.4 Les xarxes socials i altres eines de la Web 2.0. a nivell internacional.
3. Exemples i casos pràctics d'aplicació.

Serà necessari que porteu el vostre ordinador, per millor seguiment del curs.

Horari

Dijous, de 9.30 a 14 i de 16 a 18.30 hores.

Data inici

10/11/2011

Data fi

10/11/2011

COMERÇ INTERNACIONAL PER A COMERCIALS

Objectius:

Desenvolupar una visió estratègica del negoci a nivell internacional i desenvolupar eines de decisió, control i gestió en l'àmbit internacional.

Adreçat a:

El programa va dirigit a tots aquells gerents i/o directius d'exportació i comercials de petites i mitjanes empreses, que estiguin desenvolupant tasques dins el departament internacional i que vulguin iniciar, actualitzar i millorar els seus coneixements en matèria comercial internacional.

Programa:

1. **Avaluació estratègica del negoci.**
 - 1.1 Definir el camí a seguir.
2. **Planificació estratègica.**
 - 2.1 Investigació de mercats.
 - 2.2 Definició de les variables de Marketing Mix.
3. **Coneixements operatius del departament comercial.**
 - 3.1 Incoterms, transport.
 - 3.2 Formes de cobrament - Pagament.
 - 3.3 Control dels riscos.
4. **Tècniques de negociació internacional.**
 - 4.1 Com negociar amb diferents cultures.
 - 4.2 Eines a dominar en la negociació internacional.
5. **Casos Pràctics.**

Horari

Dimarts i dijous, de 16.00 a 21.00 hores

Data inici

13/12/2011

Data fi

22/12/2011

MANIPULADORS D'ALIMENTS (A DISTÀNCIA)

Objectius:

Aquest curs permet assolir els coneixements i hàbits adequats per garantir la qualitat i seguretat alimentària en els productes destinats al consum humà. Així doncs, l'objectiu serà conèixer la normativa vigent en matèria de sanitat alimentària, la qual estableix l'obligació de la formació del personal relacionat amb aquesta activitat.

Adreçat a:

Personal en contacte amb els aliments.

Programa:

1. Què s'entén per seguretat alimentària? La cadena alimentària.
2. El manipulador d'aliments.
3. Higiene alimentària.
4. Deteriorament dels aliments.
5. Contaminants dels aliments.
6. Procedència dels principals contaminants dels aliments.
7. Origen de les malalties que es transmeten pels aliments.
8. Condicions i factors de creixement dels microorganismes.
9. Classificació dels microorganismes.
10. Les toxiinfeccions alimentàries.
11. Contaminants químics.
12. Verificació, emmagatzematge i gestió de residus.
13. El sistema APPCC.
14. Contingut específic.
15. Annex.

Dates:

1. **Setmana**
del 3 al 7 d'octubre
2. **Setmana**
del 17 al 21 d'octubre
3. **Setmana**
del 31 d'octubre al 4 de novembre
4. **Setmana**
del 14 al 18 de novembre
5. **Setmana**
del 28 de novembre al 2 de desembre
6. **Setmana**
del 12 al 16 de desembre

Horari

4 hores tutoritzades a distància durant la setmana escollida.

FORMACIÓ E-LEARNING

www.cevirtualreus.cat

GESTIÓ EMPRESARIAL

	DATA INICI	DATA FI
Com negociar amb la banca	12/09/2011	07/11/2011
El control del negoci: Quadre de comandament integral	03/10/2011	12/12/2011
Lean Manufacturing: Creació de valor	03/10/2011	11/11/2011
Direcció i gestió de pimes	10/10/2011	18/11/2011
Polítiques d'igualtat en les empreses: Disseny - Continguts - Metodologia	18/10/2011	16/12/2011

COMERÇ EXTERIOR

Transport i Logística Internacional	22/09/2011	28/10/2011
Localització i gestió de projectes, licitacions i concursos internacionals	23/09/2011	04/11/2011
Gestió administrativa en comerç exterior Nivell 1	26/09/2011	04/11/2011
Gestió administrativa en comerç exterior Nivell 1 i 2	26/09/2011	23/12/2011
Gestió duanera	03/10/2011	28/10/2011
Planificació estratègica i operativa del comerç internacional	17/10/2011	02/12/2011
Gestió dels processos d'importació i compra internacional	21/10/2011	29/11/2011
IVA en el comerç exterior, Intrastat	26/10/2011	30/11/2011
Gestió administrativa en comerç exterior Nivell 2	07/11/2011	23/12/2011
Iniciació a l'exportació	09/11/2011	21/12/2011
Els costos de les operacions en Comerç Internacional. Incoterms	15/11/2014	15/12/2011

MARKETING

Concepte de botiga : Informació clau per gestionar el punt de venda	14/09/2011	14/10/2011
Com mesurar la satisfacció del client	19/09/2011	21/10/2011
Perfeccionament comercial	26/09/2011	31/10/2011
Visites comercials	04/10/2011	04/11/2011
Màrqueting tàctic	17/10/2011	21/11/2011

INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS

LABORAL

	DATA INICI	DATA FI
Sistema 5's d'ordre i neteja	20/09/2011	07/10/2011
Nòmines Seguretat Social i Contractació Laboral. Avançat	22/09/2011	15/12/2011
Prevenió de riscos laborals.30 hores	05/10/2011	16/11/2011
Prevenió de riscos laborals 50 hores	05/10/2011	21/12/2011
Nòmines Seguretat Social i Contractació Laboral. Iniciació	06/10/2011	12/12/2011
Seguretat i salut en oficines (PRL)	02/11/2011	30/11/2011

ECONÒMIC FINANCER

Comptabilitat general. Iniciació	13/09/2011	08/11/2011
Comptabilitat general. Perfeccionament	27/09/2011	22/11/2011
Finances, costos i pressupostos per a no financers	10/10/2011	13/12/2011

INFORMÀTICA

Full de càlcul Excel 2003 / 2007. Nivell Iniciació	15/09/2011	18/10/2011
Base de Dades Access 2003 / 2007. Nivell Iniciació	16/09/2011	19/10/2011
Llistat de dades: filtres i funcions. Excel 2003	28/09/2011	27/10/2011
Llistat de dades: filtres i funcions. Excel 2007	28/09/2011	27/10/2011
Excel 2003 i la seva aplicació a l'estadística	14/10/2011	11/11/2011
Excel 2007 i la seva aplicació a l'estadística	14/10/2011	11/11/2011
Consultes i informes. Access 2003	19/10/2011	16/11/2011
Consultes i informes. Access 2007	19/10/2011	16/11/2011
Com fer presentacions en Power Point 2003 / 2007. Nivell Avançat	24/10/2011	24/11/2011
Full de càlcul Excel 2003 / 2007. Nivell Mitjà	25/10/2011	24/11/2011
Base de Dades Access 2003 / 2007. Nivell Mitjà	26/10/2011	25/11/2011
Representació de dades: gràfics i taules dinàmiques. Excel 2003	15/11/2011	15/12/2011
Representació de dades: gràfics i taules dinàmiques. Excel 2007	15/11/2011	15/12/2011
Full de càlcul Excel 2003 / 2007. Nivell Avançat	25/11/2011	23/12/2011
Base de Dades Access 2003 / 2007. Nivell Avançat	28/11/2011	22/12/2011
Com fer presentacions en Power Point 2003 / 2007. Nivell Iniciació	01/12/2011	29/12/2011

Els cursos organitzats pel Departament de Formació de la Cambra Oficial de Comerç, Indústria i Navegació de Reus estan dirigits principalment als empresaris i treballadors de la seva demarcació, i a totes aquelles persones que tenen la voluntat de reciclar-se laboralment per adaptar-se a les noves tècniques i coneixements.

PLACES LIMITADES

Les places en tots els cursos són limitades. La Cambra de Comerç de Reus es reserva el dret d'anul·lar un curs en cas de no arribar a un mínim d'inscripcions i de variar-ne l'horari per raons alienes a la Cambra.

BONIFICACIONS A LA FORMACIÓ

Tots els cursos presencials de sis hores o més, organitzats per la Cambra, podran ser bonificats segons el nou sistema de Formació Continuada a través del butlletins mensuals de cotització a la Seguretat Social. La Cambra ho tramitarà, **gratuïtament**, sempre que ens arribi la documentació necessària 7 dies abans de l'inici del curs.

Aquestes bonificacions poden reduir o, fins i tot, eliminar, el cost de l'acció formativa per a l'empresa.

DESCOMPTES

S'aplicaran descomptes a empreses i particulars per volum de cursos en els que s'inscriguin i per alumnes inscrits. Aquests descomptes aniran del 10% al 25% segons els casos.

DOCUMENTACIÓ

Es proporcionarà tota la documentació necessària i complementària de cada curs segons estimi el professor.

DIPLOMES

A la finalització de cada curs es lliuraran diplomes d'aprofitament a l'alumnat que acrediti una assistència mínima del 75%.

INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS

Per sol·licitar més informació us podeu dirigir a les oficines de la Cambra, al carrer de Boule, 2, de Reus, o bé per telèfon al 977 33 80 80 o per correu electrònic (formacio@cambrareus.org).

l'has de conèixer

SERVEI A DISPOSICIÓ DE LES EMPRESES

FORMACIÓ

COMERÇ, TURISME I SERVEIS

CREACIÓ DE NOVES EMPRESES

COMERÇ EXTERIOR

INDÚSTRIA, INNOVACIÓ I MEDI AMBIENT

OFICINA DE GESTIÓ EMPRESARIAL