

Dinamització d'Espais Comercials Urbans

3a Edició

Codi: 201051

Tipologia: Diploma de postgrau

Crèdits: 30.00

Idioma: Català

Data d'inici: 26/03/2021

Data darrera sessió presencial: 30/11/2021

Data de finalització: 30/11/2021

Horari: Divendres de 16 a 19 h i dimarts de 16 a 18 h (veure calendari).

Lloc de realització: Per videoconferència amb el programa Zoom.

Places: 25

Preus i descomptes

Preu: 1.050 €

10% de descompte per persones aturades en el moment de la matrícula.

945€ (250 € preinscripció + 695 € Matrícula)

10% de descompte per alumnes i exalumnes de la UdG.

945€ (250 € preinscripció + 695 € Matrícula)

10% de descompte per alumnes i exalumnes de màsters, postgraus i diplomes d'especialització de la Fundació UdGIF.

945€ (250 € preinscripció + 695 € Matrícula)

10% de descompte per personal UdG (PDI i PAS) i Fundació UDGIF.

945€ (250 € preinscripció + 695 € Matrícula)

5% de descompte per persones amb discapacitat reconeguda igual o superior a 33 %.

997,50€ (250 € preinscripció + 747,50 € Matrícula)

10% de descompte per persones amb discapacitat reconeguda igual o superior a 65 %.

945€ (250 € preinscripció + 695 € Matrícula)

5% de descompte per membres de famílies nombroses o monoparentals.

997,50€ (250 € preinscripció + 747,50 € Matrícula)

10% de descompte per matrícula de 2 treballadors de la mateixa empresa o organització (la factura anirà a càrrec de l'empresa).

945€ (250 € preinscripció + 695 € Matrícula)

15% de descompte per matrícula de 3 o més treballadors de la mateixa empresa o organització (la factura anirà a càrrec de l'empresa).

892,50€ (250 € preinscripció + 642,50 € Matrícula)

10% de descompte per matrícula de treballadors d'empreses que hagin realitzat formació a mida amb la Fundació UdGIF.
945€ (250 € preinscripció + 695 € Matrícula)

Sessions Informatives

	Data	Hora	Lloc
Sessió informativa 1	28/01/2021	16:00	ONLINE per videoconferència amb el programa ZOOM fent clic aquí
Sessió informativa 2	18/02/2021	16:00	ONLINE per videoconferència amb el programa ZOOM fent clic aquí
Sessió informativa 3	09/03/2021	16:00	ONLINE per videoconferència amb el programa ZOOM fent clic aquí

Raons per fer el curs

RAONS PER FER EL CURS

Aquest programa ha de permetre als assistents assolir un ampli coneixement sobre el món del comerç urbà i la seva dinamització, així com de les principals estratègies que afavoreixen el desenvolupament del comerç local i de proximitat.

Dinamitza el teixit comercial urbà i l'economia local de la teva regió!

Presentació

Presentació

En el context actual, el comerç és un dels principals motors del desenvolupament econòmic local. En general, el sector dona feina a un gran nombre de persones i té un gran pes en el PIB català.

Així mateix, la forta competitivitat, el món digital i el canvi en els hàbits de compra fan necessària la realització de programes de formació altament qualificats que contribueixin a la dinamització del teixit comercial urbà i l'economia urbana.

Objectius

- Adquirir els coneixements necessaris per tal de comprendre les estructures comercials actuals.
- Conèixer els principals models de gestió del comerç urbà a Catalunya així com d'altres experiències internacionals.
- Conèixer eines de foment associatiu així com d'impuls de la col·laboració público privada.
- Conèixer les principals magnituds de l'espai urbà i la seva incidència en el desenvolupament dels espais comercials urbans.

Sortides professionals

- Tècnic/a de desenvolupament en comerç i/o mercats d'un municipi
- Direcció de càrrecs de promoció comercial d'un municipi o territori
- Dinamització comercial urbana en entitats i organismes associatius
- Gerència d'espais comercials urbans (APEU).

A qui s' adreça

- Persones que vulguin gestionar àrees de promoció econòmica urbana (APEU)
- A equips tècnics de promoció econòmica, comerç i turisme de qualsevol municipi o territori.
- A càrrecs electes en promoció econòmica, comerç, mercats i/o turisme.
- A agents d'ocupació i desenvolupament local (AODL).
- A persones, en general, que vulguin aprofundir en la dinamització del comerç local.

Requisits d'admissió

Cal tenir titulació universitària. Tot i així, la Direcció del curs també admetrà persones interessades que no tinguin titulació; en aquest cas, obtindran un certificat d'assistència al curs.

Pla d'estudis

Planificació de l'activitat comercial en espais comercials urbans

Es tractaran aspectes vinculats a la definició de polítiques públiques en matèria de dinamització de l'activitat comercial urbana:

- Els orígens i l'evolució de la dinamització de l'activitat comercial urbana
- La dinamització de l'activitat comercial urbana
- Els pilars de la dinamització de l'activitat comercial urbana
- El model de futur: polítiques públiques i planificació de la dinamització de l'activitat comercial urbana.

Col·laboració publicoprivada en espais comercials urbans

Es tractaran els diferents models de col·laboració publicoprivada internacionals:

- Orígens de la col·laboració publicoprivada.
- Els models de col·laboració publicoprivada en el comerç
- El model BID (Business Improvement District).
- Exposició dels principals models internacionals (models americans, models anglesos i models alemanys).
- Casos d'èxit en la gestió dels BIDS (La BID Foundation, els Scotland Business Districts, la ATMC).
- Models d'èxit en la gestió publicoprivada: la SEMAEST francesa.

Les APEU (Àrees de Promoció Econòmica Urbana)

En aquest apartat es treballarà en l'anàlisi de les APEU, el nou model de gestió publicoprivat del comerç a Catalunya:

- Que són i com funcionen les APEU.
- Procés per a l'impuls i aprovació d'una APEU.
- Sistemes de finançament de les APEU?
- Com es gestiona una APEU?
- Preguntes que ens hem de fer per a la implementació d'una APEU en el nostre municipi.

Anàlisi de l'activitat comercial urbana

En aquest bloc s'estudiaran els diferents instruments i eines d'anàlisi i d'anàlisi dels espais comercials urbans.

- Les fonts d'investigació en l'activitat comercial urbana.
- Els censos comercials en l'anàlisi de l'activitat comercial.
- Com construir indicadors de l'activitat comercial urbana.
- Altres eines de geomàrqueting aplicades al comerç.

Urbanisme comercial i ordenació comercial

Es treballaran les eines de millora de la imatge de l'espai comercial urbà i es tractaran aspectes com els models d'aparcament, la

imatge dels carrers o el mobiliari urbà:

- Què és l'espai comercial urbà i l'urbanisme comercial?
 - Per què és important gestionar l'espai comercial urbà?
 - Els elements d'anàlisi de l'espai comercial urbà: imatge de carrers, l'aparcament, la senyalització comercial...
 - Els instruments de regulació i les ordenances municipals
 - Les lleis supramunicipals vinculades al comerç
-

Associacionisme comercial

Es tractaran les eines per conèixer l'estat de situació d'una associació de comerciants així com les línies per diagnosticar-ne la situació i accions de millora possibles:

- La definició de l'associacionisme comercial
 - La importància de l'associacionisme comercial
 - El model de cicle de vida associatiu
 - Passos per a la creació o revisió d'un model associatiu
 - Procés de professionalització de l'associacionisme comercial
-

Retail màrqueting

En aquest mòdul es treballaran les diferents eines per construir negocis comercials que siguin molt més atractius per al consumidor:

- El concepte de *retail marketing* i els reptes del comerç avui en dia.
 - Com elaborar una diagnosi d'un negoci: Les 16 qüestions clau.
 - Com les eines digitals poden contribuir al desenvolupament dels punts de venda.
-

Mercats i motors de dinamització urbana

Es tractarà l'estudi dels mercats i la seva projecció econòmica i comercial. S'analitzaran els diferents models de gestió i les actuacions més eficients per promoure aquest format comercial.

- Els mercats setmanals en el context actual
 - Principals sectors comercials en els mercats setmanals
 - Passos per a la creació o revisió d'un mercat setmanal
 - Model futur i reptes dels mercats setmanals
 - Els mercats municipals: models i reptes.
-

Estratègies de dinamització comercial

Es veuran les estratègies bàsiques per planificar i dissenyar campanyes de màrqueting i de dinamització d'espais comercials urbans:

- Quines són les estratègies bàsiques del màrqueting
 - Eines per a una comunicació efectiva
 - Tipologies de campanyes comercials
 - El màrqueting digital en el disseny de campanyes de dinamització
-

Treball final de postgrau

El principal objectiu del treball final de postgrau és elaborar un projecte que permeti millorar els coneixements d'un àmbit específic de la dinamització del comerç i l'activitat comercial urbana d'un municipi.

De manera pràctica, amena i promovent el treball en equip, l'alumnat haurà de realitzar un treball final de postgrau en un dels dos camps següents:

- Anàlisi i interpretació d'una temàtica comercial actual
 - Reconeixement de bones pràctiques internacionals
-

Titulació

Diploma de Postgrau en Dinamització d'Espais Comercials Urbans per la Universitat de Girona*

* No inclou la taxa d'expedició del títol de la UdG

** Pendent d'aprovació per la UdG

Metodologia

El programa docent està format per un total de 8 mòduls en els quals l'alumnat estudia i desenvolupa les eines i els mecanismes per impulsar el comerç i l'activitat comercial urbana d'un municipi.

Es combinarà la part conceptual amb la realització de diferents casos pràctics que seran avaluats per part de l'equip docent del programa.

El programa també incorporarà tot un seguit d'activitats de treball amb visites a diferents municipis, i la presència, a les classes, de diferents professionals vinculats al sector i representants del sector públic i privat.

Sistema avaluació

Aquest és un programa amb un enfocament molt pràctic. Per aquest motiu, el seu sistema d'avaluació també presenta el mateix enfocament. Els mecanismes utilitzats per a l'avaluació de l'alumnat es treballen a partir dels instruments següents:

– Per saber-ne més: cada mòdul del programa incorpora un apartat que s'anomena “Per saber-ne més”. Aquest apartat ofereix articles i lectures molt actualitzades, en alguns casos internacionals, amb què l'alumnat pot ampliar els seus coneixements de la matèria.

– Autoavaluació: cada mòdul, al final de la part d'estudi no presencial, ofereix a l'alumnat una autoavaluació. Aquesta part té per objectiu que l'estudiant pugui valorar els coneixements apresos. L'autoavaluació és molt variada i inclou preguntes de test amb les seves respostes correctes. Interpretació de vídeos i lectures, etc.

– Pràctica final: El principal objectiu del treball final de postgrau és elaborar un projecte que permeti millorar els coneixements d'un àmbit específic de la dinamització del comerç i l'activitat comercial urbana d'un municipi.

De manera pràctica, amena i promovent el treball en equip, l'alumnat haurà de realitzar un treball final de postgrau en un dels dos camps següents: Anàlisi i interpretació d'una temàtica comercial actual, o Reconeixement de bones pràctiques internacionals.

Finançament

Finançament bancari

Els estudiants matriculats poden finançar el pagament de la matrícula en quotes.

La Fundació ha establert convenis amb condicions preferents pels seus alumnes amb les següents entitats:

- [Sabadell Consumer](#)
- [CaixaBank](#)
- [Banc Santander](#)

Quadre docent

Direcció

Oriol Cesena Melich

Director de la consultora Focalizza, empresa dedicada a l'assessorament al comerç (www.focalizza.com). Compagina aquesta tasca

amb la docència en diferents universitats catalanes on imparteix classes de distribució comercial minorista. És autor de diversos llibres i publicacions sobre comerç i mercats, entre els quals destaca el Manual de comerç urbà, publicat per l'Associació Catalana de Municipis. Ha treballat per a nombroses institucions catalanes, nacionals i internacionals, i ha dut a terme projectes per a més de 150 municipis i altres organismes públics i privats.

Coordinació

Professorat

Genís Arnàs

Des de 1985 la seva trajectòria professional ha estat vinculada al sector comercial, on s'ha especialitzat en l'àmbit de la gestió dels Mercats Municipals. Actualment és el Cap del Departament de Mercats de l'Ajuntament de Barcelona, càrrec que ocupa des de l'any 2008.

Ferran Blanch

Llicenciat en Biologia per la UB i MBA per ESADE. És professor del Departament de Màrqueting d'ESADE des del 2000 on participa com a professor en diferents programes de Màsters, Executive Education, del Grau i del MBA d'ESADE. És professor convidat a diferents Universitats i Institucions desenvolupant seminaris i cursos sobre estratègia, comunicació i gestió eficient de les marques. En l'àmbit del comerç ha participat en nombroses ponències i taules rodones relacionades amb el món del comerç urbà.

Oriol Cesena Melich

Director de la consultora Focalizza, empresa dedicada a l'assessorament al comerç (www.focalizza.com). Compagina aquesta tasca amb la docència en diferents universitats catalanes on imparteix classes de distribució comercial minorista. És autor de diversos llibres i publicacions sobre comerç i mercats, entre els quals destaca el Manual de comerç urbà, publicat per l'Associació Catalana de Municipis. Ha treballat per a nombroses institucions catalanes, nacionals i internacionals, i ha dut a terme projectes per a més de 150 municipis i altres organismes públics i privats.

Borja Martin

Ex-director general de Salvetti & Llombart i consultor independent. És professor associat d'ESADE i col·laborador acadèmic a la Universitat de Barcelona, a EADA i a la Universitat de Girona, on hi ha impartit nombroses classes en els camps del màrqueting i la investigació comercial.

Martí Pol

Graduat en Geografia i Màster en Innovació en la Gestió del Turisme Urbà per la Universitat de Barcelona i campus CETT-UB. Actualment és coordinador de projectes i consultor en dinamització d'espais comercials urbans a la consultora Focalizza. És docent dins en el Postgrau en Dinamització d'Espais Comercials Urbans de la Universitat de Girona i ha realitzat diversos estudis relacionats amb el turisme i el comerç urbà en l'àmbit català i Balear.

Jaume Portell

Llicenciat en Enginyeria Informàtica per la Universitat Politècnica de Catalunya, i MBA a ESADE. És el CEO i fundador de Beabloo, empresa especialitzada en el desenvolupament d'innovacions tecnològiques a empreses i comerços que volen optimitzar l'impacte de les seves estratègies de màrqueting en espais comercials.

Afra Quintanas

És especialista en revitalització urbana, sostenibilitat. És partner a Provenance Platform Ltd, de London, plataforma pionera en aplicar la tecnologia blockchain a cadenes de producció i cicles de vida dels productes, a on va ser Head of Projects des de 2015. Es va unir a Desenvolupament i Innovació a Meanwhile Space CIC, empresa social pionera en estandarditzar els usos temporals d'espais buits en benefici comunitari. Durant aquest temps també va ser impulsora de Mentrestant a Barcelona, (2014 - 15), primer pilot per estudiar com adaptar i escalar els usos Meanwhile a Barcelona.

Maria Salinas

Arquitecta i tècnica urbanista. Màster d'Estudis Territorials i Urbanístics. Actualment és la cap de servei de Planificació del Territori

Josep Xurigué

Responsable de Dinamització Estratègica de la Fundació Barcelona Comerç. Doctor en Ciència Política (UAB) i professor de Govern Local i Innovació (UOC). Ha estat investigador a l'Institut Universitari Europeu de Florència. S'ha especialitzat en l'estudi de la ciutat i els impactes socioeconòmics de la globalització en el seu desenvolupament. És consultor de comerç de proximitat i mercats municipals. Realitza i ha realitzat treball d'anàlisi i de suport a la dinamització comercial i associativa en diferents ciutats catalanes.

*La direcció es reserva el dret de modificar l'equip docent, si fos necessari, per garantir el nivell de qualitat i categoria professional.

Entitats promotores

Fundació Universitat de Girona: Innovació i Formació



Focalizza



Dinamització d'Espais Comercials Urbans

Inici curs: 26/03/2021

Data darrera sessió presencial: 30/11/2021

Fi curs: 30/11/2021

Data tancament acta avaluació: 10/12/2021

Sessions Informatives

	Data	Hora	Lloc
Sessió informativa 1	28/01/2021	16:00	ONLINE per videoconferència amb el programa ZOOM fent clic aquí
Sessió informativa 2	18/02/2021	16:00	ONLINE per videoconferència amb el programa ZOOM fent clic aquí
Sessió informativa 3	09/03/2021	16:00	ONLINE per videoconferència amb el programa ZOOM fent clic aquí

Calendari

Data	Lloc	Inici matí	Fi matí	Inici tarda	Fi tarda
26/3/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.			16:00	19:00
6/4/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.			16:00	19:00
9/4/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.			16:00	19:00
13/4/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.			16:00	18:00
16/4/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.			16:00	19:00
20/4/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.			16:00	18:00
7/5/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.			16:00	19:00
14/5/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.			16:00	19:00
18/5/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.			16:00	18:00
11/6/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.			16:00	19:00
18/6/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.			16:00	19:00
22/6/2021	Per videoconferència			16:00	18:00

	amb el programa Zoom.		
17/9/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.	16:00	19:00
24/9/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.	16:00	19:00
28/9/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.	16:00	18:00
8/10/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.	16:00	19:00
15/10/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.	16:00	19:00
19/10/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.	16:00	18:00
22/10/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.	16:00	19:00
29/10/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.	16:00	19:00
2/11/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.	16:00	18:00
19/11/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.	16:00	19:00
26/11/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.	16:00	19:00
30/11/2021	Per videoconferència amb el programa Zoom.	16:00	18:00