



Recursos humans

COMUNICACIÓN EMPRESARIAL - info@comunicacionempresarial.net - www.comunicacionempresarial

Judith Català, Sòcia Directora de Català HR- IT Search

“S’ha de ser especialista del sector en el qual treballes; no n’hi ha prou amb tenir alguns coneixements”

Generar confiança, seguretat i compromís és bàsicament el que una empresa espera del *headhunter* al qui se li encarrega un procés de selecció específic, i més encara en un sector tan concret com el tecnològic. Català HR-IT Search, consultora de referència, compta amb més de 16 anys d’exitosa experiència en la gestió de processos de selecció.



FOTO: TONI SANTISO

Mònica Català (Sòcia Consultora) i Judith Català (Sòcia Directora).

-Parlant de selecció de professionals. Com ha de ser un headhunter per aconseguir ser un dels millors?

S’ha de conèixer el sector al qual et dediques. En el nostre cas, que treballem amb empreses multinacionals o nacionals del sector tecnològic, s’ha de ser especialista, no n’hi ha prou amb tenir alguns coneixements. És un sector molt exigent en el qual es demana un professional amb un alt nivell de qualitat, agilitat en la gestió i un gran coneixement dels perfils professionals que el conformen, així com també de les tecnologies aplicades.

-Parli’m del sector del sector tecnològic...

És un sector exigent i que cada vegada més demana professionals qualificats. Aquests professionals han de tenir una bona base formativa, ser flexibles, que s’adaptin al canvi, tenir visió internacional, un alt nivell en idiomes, actitud positiva, bones capacitats comunicatives i

estar compromesos i involucrats amb el projecte.

-Català HR- IT Search és una Consultora de referència pionera, des de fa 16 anys, per estar especialitzada en el sector de las tecnologies. Quins són els plans de futur?

Continuar essent una Consultora especialitzada en

“Aquest tracte personal i proper tant amb l’empresa com amb el professional és, sense dubte, el nostre gran valor afegit”

la selecció dins el món TIC i continuar amb l’ampliació dels nostres serveis cap a altres sectors generalistes. A més, estem potenciant la internacionalització dels nostres serveis, pertanyem a l’European Confederation of Search & Selection Association (ECSSA). També hem arribat recentment a un acord de col·laboració amb la Consultora Leading-On, que destaca amb un producte pio-

ner en l’àmbit de la gestió del canvi organitzacional, que uneix Astronomia i Empresa.

-Quins aspectes diferencials posen el segell d’excel·lència a Català HR-IT Search?

Una gran passió per la nostra feina i un tacte molt personal tant amb l’empresa que cerca un professional com amb el nou professional amb qui contactes per iniciar el pro-

cess de selecció. Aquest tracte personal i proper, juntament amb la confiança que generem a ambdós, és sense dubte el nostre gran valor afegit.

CATALÀ HR
IT search

www.catalarrhh.es
Via Augusta, 13-15.
Planta 6. Despacho 605.
Barcelona, 08006



¿Necessita un canvi?
¡Ho deixem com nou!



Rehabilitació Integral d’edificis:

Rehabilitem tot el seu edifici: Façanes, patis, cobertes, cornises



Rehabilitació de façanes:

Rehabilitem i restaurem tot tipus de façanes a Barcelona



Treballs verticals i en alçada:

Realitzem qualsevol tipus de rehabilitació en edificis



Impermeabilització de cobertes:

Reparació de teulades i cobertes, arranjaments de goteres i filtracions

100% FINANÇAMENT · PRESSUPOST SENSE COMPROMÍS



933 530 651
www.t-maxrestaura.com

Carrer Casals
i Cuberó, 225-227
08042 - BCN

Dominique Cerri, directora general de InfoJobs

“Estimem que el 2016 es tancaran 1 milió de contractes de treball a través d'InfoJobs”

InfoJobs va néixer el 1998 i és l'espai d'ocupació de referència a Espanya.

La recerca de feina per Internet va ser superant a poc a poc a les pàgines de classificats de la premsa escrita, i ara estem en un estadi 2.0 en què les

aplicacions mòbils es van introduint en el mercat amb el mateix objectiu. En aquest sentit, Infojobs va ser pionera llavors i ara és líder, amb la missió d'ajudar a les

persones a trobar el millor treball possible i que les empreses que confien en ells donin amb el talent més adequat per als seus vacants.

-Són el portal de recerca de feina número 1, però també són molt més...

Efectivament. Oferim als candidats informació útil per acompanyar-los en la seva recerca i millorar la seva ocupabilitat: dades sobre el mercat laboral, consells i utilitats a l'hora de redactar el seu CV o enfrontar-se a una entrevista de feina, per exemple.

-Infojobs va ser un dels precursors com a plataforma de recerca de feina on line, cosa que ja està totalment normalitzat, i ara ha fet un pas més endavant amb la creació de l'aplicació. Com funciona?

L'aplicació per a sistema operatiu IOS es va llançar el 2011 i la d'Android al novembre de 2012. Des de llavors hem anat millorant i innovant el producte amb l'objectiu d'oferir la millor experiència de navegació als nostres usuaris.

El funcionament de l'app d'InfoJobs és molt fàcil, ràpid i totalment gratuït. A través seu, els professionals poden buscar ofertes de treball aplicant filtres de categoria professional, nivell professional i província.

Quan es mostren les ofertes que compleixen els requisits seleccionats, els usuaris poden consultar en elles tots els detalls del lloc: estudis mínims requerits, idiomes, experiència professional mínima,



persones a càrrec, tipus de contracte, jornada laboral, etc.

Amb tota aquesta informació el candidat pot inscriure a l'oferta triant el CV i la carta de presentació que més correspongui a l'oferta de treball. I un cop feta la inscripció, des de la mateixa aplicació pot seguir l'evolució de les candidatures i tenir una visió general del que està passant. A més, el candidat pot triar rebre notificacions automàtiques i un missatge quan una empresa llegeixi el seu CV.

vol moment i des de qualsevol lloc, i immediatament poden inscriure a aquelles que els interessin.

Cada mes, prop d'1 milió de persones ja treuen profit d'aquests avantatges i utilitzen l'aplicació d'InfoJobs per buscar una feina, inscriure a una oferta, actualitzar el seu currículum o consultar l'estat dels processos de selecció a què estan inscrits.

-Tenen estudis sobre l'eficàcia d'Infojobs?

vol dir que 1 de cada 2 persones inscrites en una oferta d'ocupació va aconseguir una entrevista i que 1 de cada 4 persones inscrites en una oferta van aconseguir un contracte de treball.

I la bona notícia és que la previsió per al 2016 és arribar a la xifra d'1 milió de contractes tancats.

-També ofereixen serveis a empreses que busquen candidats. En què consisteixen i quins beneficis els ofereixen?

Un dels serveis que més valoren les empreses és el cercador de CV s. Aquest servei els permet buscar currículums que compleixin certs requisits. Per exemple, les empreses poden indicar que busquen perfils amb determinat nivell d'un idioma, que hagin cursat uns estudis concrets, que tinc un mínim d'anys d'experiència o que hagi treballat en determinada empresa. Actualment el 45% de les empreses que treballen amb nosaltres utilitza aquest servei. Per això és molt important que els candidats, encara que no estiguin en recerca activa d'ocupació, sempre tinguin el seu cv actualitzat, una empresa pot trobar i fer-los una bona oferta que millori la seva carrera professional.

-Quin balanç fan d'aquest 2016 i quines perspectives i objectius tenen per a l'any que ve?
El balanç de 2016 és positiu. En els

Què és E-preselec?

Una altra eina que Infojobs ha llançat pensant en ajudar a les empreses és E-preselec. És un sistema integral de reclutament i selecció que ajuda a les empreses a accelerar els seus processos de selecció i millora l'experiència del reclutador des de l'inici. L'eina permet la publicació simultània de les ofertes d'ocupació a través de tots els canals de reclutament (portals d'ocupació, web corporatiu, intranet, xarxes socials...) i els responsables de processos de selecció poden centralitzar tots els currículums rebuts des de diferents plataformes i crear la seva pròpia base de dades de candidats. E-preselec també permet identificar, seleccionar, garbellar i avaluar totes les candidatures de principi a fi amb agilitat, centralitzant tota la informació dels candidats i adaptant els processos a les necessitats de cada reclutador.

8 primers mesos de l'any, el nombre de vacants d'ocupació publicades a InfoJobs ha crescut al voltant d'un 20% i tenim previsió d'acabar l'any també amb un creixement de nombre de contractes que es tanquen gràcies a InfoJobs.

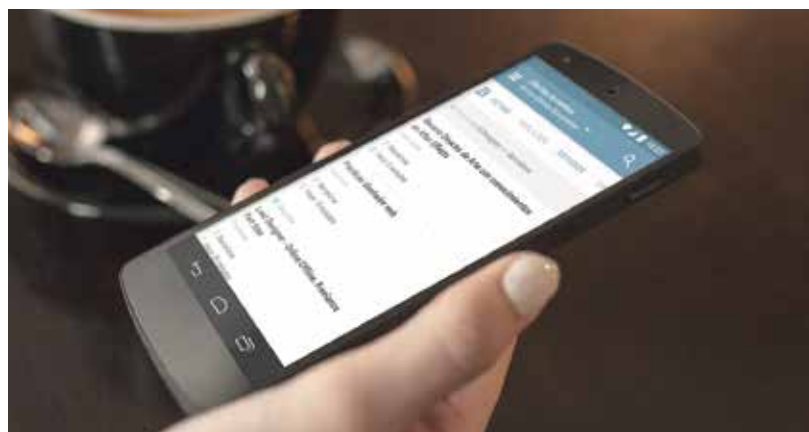
Les nostres perspectives per a l'any vinent són seguir creixent, tant en nombre de vacants, com en empreses que confien en nosaltres per reclutar el millor talent i en nombre de professionals que recorren a InfoJobs per millorar la seva carrera laboral.

Centrarem els nostres esforços a millorar dia a dia el nostre producte, amb un focus molt important en ampliar, millorar i perfeccionar els serveis que oferim en l'entorn mobile.

Xifres impressionants

L'any passat al voltant de 70.000 empreses van publicar al portal d'Infojobs més d'1,6 milions de vacants, i en els últims 12 mesos prop de tres milions de persones s'han inscrit almenys a una oferta de feina a través d'InfoJobs.

Pel que fa a dades de trànsit, cada mes reben més de 41 milions de visites, més del 75% de les quals procedeixen de dispositius mòbils, tenen 350 milions de pàgines vistes i una mitjana de 780.000 usuaris únics com a visitants diaris.



-Quines avantatges ofereix el poder buscar feina des del mòbil?

Els principals avantatges són la facilitat i la immediatesa. Els usuaris de l'app d'InfoJobs poden accedir a milions d'ofertes d'ocupació d'una manera molt fàcil, en qualse-

Sí, cada any realitzem una enquesta per saber quants contractes s'han signat gràcies a InfoJobs i, afortunadament, la xifra creix any rere any. El 2015 es van signar 831.763 contractes a través d'InfoJobs, un 17% més que l'any anterior. Això

Manuel Muñoz Adell, Director Regional d'Up SPAIN

"Beneficis Socials, como el 'Xec Gourmet', són una eina para atreure i retenir el talent a las empreses"

Dinar, guarderia i transport són els tres tipus d'ajudes que més utilitzen les empreses com a beneficis socials pels seus treballadors. Up SPAIN, que té com a productes estrella el Xec Gourmet i Educainfantil, compta amb més de 4.500 clients i prop de 500.000 usuaris a Espanya.

-És cert que en situacions de crisi les empreses retallen pressupostos, els beneficis socials pateixen també aquestes retallades?

Podem distingir dos moments. Anteriorment a la crisi, l'impuls als beneficis socials era molt important, perquè era la fórmula adequada per a retenir els treballadors. Amb l'arribada de la crisi, vivim sis anys molt difícils durant els quals les empreses han patit una travessia. Els nostres productes s'adapten tant a períodes de dificultat com als de creixement econòmic, el que canvia és la forma d'implementar-se. El pas de la crisi ha reforçat el valor essencial dels nostres serveis, que no és altre que facilitar la vida a las persones. Els responsables de RRHH, amb els quals col·laborem de manera estreta, han vist que figures como el Xec Gourmet, suposen una manera d'invertir i apostar per les persones,

guanyar-se la seva implicació i aconseguir un retorn positiu en forma de millora de la productivitat, competitivitat. A més, la nostra versió de Xec Gourmet en targeta és una bona solució per poder controlar i justificar les despeses. Som el canal para poder aprofitar aquests tipus de beneficis, perquè garantim que les ajudes que donen les empreses per dinar, la guarderia o el transport van a parar a aquest fi, a més d'ajudar a l'optimització del salari.

-Quines avantatges suposen els Beneficis Social pels treballadors?

Quan una empresa ofereix un benefici social a un treballador, sempre suposa un avantatge per a ell: està ajudant-lo a cobrir una necessitat. Si a més ofereix un benefici com el Xec Gourmet afegeixes un avantatge fiscal, perquè no haurà de pagar l'IRPE, i això permet augmentar la



D'esquerra a dreta: Carol Torres, responsable de Gestió Comercial, Manuel Muñoz, Director Regional, Olga Medina, Servei d'Atenció al Client i Joan Maria Duran, Delegat Comercial per a Barcelona i Catalunya sud.

disponibilitat neta de la persona per pagar als restaurants.

-I per a les empreses?

Des d'un punt de vista purament econòmic, estan exemptes de l'impost de societats. Però també tenen altre sèrie de beneficis, com motivar als treballadors, retenir el talent, aconseguir una major productivitat, generar engagement, etc.

Per tant desapareix la idea d'oferir únicament una contraprestació econòmica i s'aposta per polítiques de retribució dinàmiques.

-També ofereixen serveis per a col·lectius especials. Qui són aquests col·lectius?

Fruit de la nostra professionalitat i experiència gestionem pressupostos per ajudes socials de varies

El perfil de client d'Up Spain

El grup multinacional francès Up va començar a caminar a Espanya fa gairebé 30 anys amb el seu producte més destacat, el "Xec Gourmet". Actualment, 500.000 treballadors de 4.500 empreses confien en els seus Beneficis Socials. La tipologia és diversa, des d'empreses de l'IBEX-35 fins a petits autònoms passant per Pimes, el col·lectiu més nombrós. Els sectors també són heterogenis: assegurador, consultor, financer, construcció, energia, laboratoris, distribució, automoció, alimentació. També cal parlar dels 70.000 establiments, com restaurants i guarderies, que reben els usuaris de xecs i targetes; un tipus de client que és una peça clau per a la qualitat de tot el circuit

Administracions Públiques i Organismes orientats a cultura, educació, atenció a la dependència, ajuda als desfavorits... En aquest aspecte són claus algunes de las característiques dels nostres serveis: seguretat, traçabilitat i el caràcter finalista del seu ús, això vol dir que s'adapta al tipus o col·lectiu que prèviament s'hagi determinat. El valor afegit que hem aconseguit aportar a la gestió d'aquest tipus de projectes ens ha permès ser líders dins les empreses del nostre sector.

www.up-spain.com

Josep Viladot, Director General de Holmes Place España

"A Holmes Place volem que les persones gaudeixin fent exercici físic per a que la seva jornada sigui més agradable"

En plena ressaca olímpica, i coincidint amb la tornada a l'escola, o el que és el mateix, el punt de més gran activitat en els gimnàs de tot el país, conversem amb Josep Viladot, esportista empedreït, Director General de Holmes Place Espanya, Vicepresident de Gestiona Associació i amb més de 30 anys d'experiència professional a les espatlles. El nostre objectiu...? Conèixer amb detall l'estat de salut actual de l'univers fitness en general, i la situació de Barcelona a nivell mundial en particular

-Barcelona sempre s'ha considerat un exemple de ciutat esportiva. Entre d'altres raons perquè és una de les ciutats amb un percentatge més alt de ciutadans que practiquen esport en clubs i gimnasos: ara al voltant d'un 25% de la població barcelonina. Som una ciutat TOP 10 a nivell mundial en aquest sentit. Quines són les raons?

Doncs no són poques! Som una ciutat olímpica. Tenim una llarga tradició associacionista amb molts clubs que es van crear fa més de 100 anys al voltant d'un esport determinat (natació, tennis, rem...). Disposem d'una xarxa de centres esportius municipals, el batejat com a "model Barcelona", que ha permès l'accessibilitat a l'esport a qualsevol ciutadà, visqui on visqui. A més, aquests centres es preocupen i ocupen de potenciar la iniciació esportiva dels infants allà on s'ubiquin. Tenim assumida la clara associació

entre exercici físic, salut i benestar personal. I a més, Barcelona està al costat del mar i podem utilitzar les platges, fet que afegeix un atractiu factor estètic: exposem els nostres cossos... En aquest sentit considero important destacar que aquesta xarxa de centres esportius municipals tot i que sigui molt heterogènia pel que fa a instal·lacions i serveis, característica que la fa molt variada i molt rica, és també molt homogènia amb el seu compromís de promocionar la pràctica esportiva a la ciutat.

-Sembla que tot va vent en popa. És així de positiu i optimista el missatge dins l'univers fitness?

En absolut. Fa ara quatre anys que el govern ens va donar la nefasta sorpresa d'incrementar l'IVA del 8 al 21%. Un fet incomprensible i inacceptable per a un sector que cuida de la salut i el benestar de les persones, i esdevé



el millor remei per reduir els costos sanitaris. Tots sabem que si gaudim de salut i de bon humor, treballem més i millor i, en conseqüència, fem les empreses més productives. Som la vàlvula d'escapament per a la gent que necessita compensar la seva endiablada jornada. Som generadors de endorfines que ajuden a la gent que té un baix to vital o se sent deprimida.

Segurament els que van prendre aquesta decisió solament van pensar en l'esport com a espectacle i en els gimnasos com a fàbriques de múscul, i no de salut. I es van oblidar, òbviament, del valor que té l'esport en l'educació dels nens.

-Què heu fet en concret a Holmes Place?

Nosaltres tenim el privilegi de tenir dos tipologies de centres esportius: els Holmes Place clàssics que es distribueixen i s'ubiquen a 10 països d'Europa i Israel i els Holmes Place

Família, que gestionen Centres Esportius Municipals.

Els primers van dirigits a persones majors de 40 anys, perquè és la franja de població que realment cerca trobar-se bé i tenir una bona salut interior, i els segons s'orienten a cuidar i ser atractius pel nucli familiar complet.

-Vist des de fora, podria semblar que tots els clubs esportius ofereix el mateix.... Com es pot aconseguir diferenciar-vos?

És evident que tots oferim serveis semblants, però el com el perquè ho fem és el que ens distingeix. Nosaltres volem que les persones gaudeixin fent exercici físic per tal que la seva jornada diària sigui més agradable. En els nostres clubs trobaran una cultura de l'equilibri, se sentiran integrats i els hi donem el màxim suport per tal que progressin al ritme que desitgin.

-I què passa amb els esportistes outdoor?

Tenim en funcionament clubs d'atletes i grups de triatló a gairebé tots els centres. A Barcelona tenim la gran sort de comptar amb Maria Vasco, atleta olímpica, que és l'ànima viva dels clubs d'atletes. Però per a aquests esportistes potser el més important és llençar aquest missatge: no s'ha de fer esport per estar en forma, sinó que s'ha d'estar en forma per gaudir practicant l'esport que t'agrada. Sigui quin sigui l'esport que practiques, és necessari disposar d'una bona pauta d'exercici, de nutrició i de descans. I a Holmes Place assessorem a tots els nostres abonats sobre aquestes pautes.

Finalment, també cal dir que Holmes Place forma part de la Fundació Vida Activa Saludable que està lluitant perquè l'esport sigui una qüestió d'Estat i per a que cada cop hi hagi "més persones, més actives, més cops". Llitem contra el sedentarisme.

Si tot el sector assumeix la importància de la nostra contribució a promoure la salut de les persones, si tots treballem amb professionalitat per aconseguir-ho i disposem del recolzament del Govern (municipal o estatal), crec que aconseguirem una població més feliç. Per suposat, ningú hi hauria de renunciar.



HOLMES PLACE

www.holmesplace.es

Björn Cullman Director de BC Facilitation

“Amb els cursos intensius, els executius milloren l'anglès de negocis i reforcen l'autoestima”

Fer que els alts executius siguin competents en l'ús de l'anglès de negocis, especialment parlat. Aquest és l'objectiu de BC Facilitation, una empresa que organitza periòdicament cursos residencials a mida de Business English i General English en modalitat one to one.

-Quina és l'oferta de cursos de BC Facilitation?

El que més impartim és el Curs Residencial Intensiu d'anglès, el Rolls-Royce dels cursos. Una setmana, de dilluns a divendres, 70 hores lectives. És un curs individual molt centrat en la conversa i amb materials audiovisuals state-of-the-art. S'enregistra a l'alumne que ha de preparar presentacions personals i professionals. Es realitza en un dels nostres Executive Language Training Centres que estan ubicats en àrees rurals properes a Barcelona, Madrid, València i Bilbao. Altra modalitat és el curs Walk and Talk English Only. Un dia sencer parlant en anglès i passejant, una manera perfecta de practicar i refrescar l'anglès. Finalment, també oferim formació in-company a las empreses.

-Quin és el perfil de l'alumne?

L'estudiant més comú de BC Facilitation és un Director General o director de primera línia d'una empresa multinacional estrangera amb seu a Espanya i empreses espanyoles amb gran presència a l'estranger o en un procés de expansió internacional. Són indistintament homes i dones d'entre 40 i 60 anys que tenen un nivell d'anglès intermediari però han de profunditzar en l'anglès de negocis.



-I els professors?

Nadius angloparlants que a més han treballat a empreses i coneixen el món dels negocis. Sense aquest requisit no hi ha Business English seriós.

-Com milloren els estudiants el seu anglès després d'un curs intensiu d'immersió total?

Setanta hores de treball individual condensats en cinc dies donen per a molt. A més, la immersió en l'idioma és completa i els nostres professors nadius exigeixen el màxim. S'aprèn tant com un any en una acadèmia de anglès. Els nostres alumnes aprenen anglès, so-

Cursos de Business English a Sant Cugat

Cada mes BC Facilitation organitza, a prop de Sant Cugat, un curs de Business English de 18 hores lectives distribuït en 6 dies.

bretot a nivell conversa, que és la principal carència que tenen, però també gramàtica. I a més, s'incrementa la seguretat i l'autoestima de l'estudiant.

www.bcfacilitation.com

Mariana Gleiser, responsable de l'àrea de formació, Ana Gallego i Carolina Calvo, del àrea de traducció d'IDIX

“No es tracta solament de dominar un idioma, sinó de fer-ho en sectors determinats”

Idix va néixer com a empresa de serveis lingüístics l'any 1989. Ubicada a Barcelona, les seves dos grans àrees d'activitat són, d'una banda, la formació en idiomes per a empreses i, d'altra, la traducció i interpretació en tots els idiomes per a diferents sectors. Els seus clients principals són les empreses que necessiten els idiomes per a les seves comunicacions en l'àmbit internacional.

-Porten més de 25 anys de trajectòria... Quina ha estat l'evolució en el sector?

Mariana Gleiser: L'anglès s'ha anat consolidant cada dia més com la llengua de comunicació empresarial internacional. Però durant aquests darrers anys ha sorgit noves necessitats de formació en idiomes que abans eren poc comuns, com el xinès, el rus, l'àrab... En un mercat cada cop més competitiu i més internacionalitzat, les empreses són cada cop més conscients de la necessitat d'apropar-se als seus clients potencials utilitzant el seu idioma.

Ana Gallego: En els darrers anys, moltes empreses han optat per reagrupar-se però el negoci de la traducció romana dispers en mans de milers de petites empreses a tot el món. Hem estat testimonis d'un increment en la demanda del xinès, però el més significatiu ha estat la introducció i la proliferació de les noves tecnologies aplicades a la traducció.

-Quins serveis ofereixu les empreses?

MG: Dins l'àrea de l'ensenyament d'idiomes oferim un servei personalitzat que s'ajusta a les necessitats de cada empresa, tenint



FOTO: TONI SANTISO

en compte la disponibilitat horària i els recursos per a la formació. Actualment hi ha de tot: des de cursos tradicionals d'idiomes generals (presencials i regulars) fins a cursos de negocis, passant per la formació en línia o per videoconferència o tallers de formació especialitzats intensius. La nostra prioritat és que els cursos responguin exactament a les necessitats professionals dels nostres alumnes.

Carolina Calvo: Dins l'àrea de la traducció, oferim serveis de traducció general i especialitzada. Ens adaptem a les necessitats dels clients, per tant els projectes poden variar: des de projectes urgents per l'endemà fins a projectes a més llarg termini que passen per diverses fases i poden allargar-se varis mesos. També oferim serveis de tra-

Demandes més específiques

És cert que cada cop hi ha més gent que arriben a l'inici de la seva vida professional amb un nivell més acceptable d'algun idioma, en general l'anglès; però, d'altra banda, les demandes són cada cop més específiques i actualment no es tracta solament de dominar un idioma, sinó de fer-ho en àrees professionals determinades o d'adquirir habilitats específiques: fer presentacions, negociar, atendre clients...

ducció jurada, revisió/edició, gestió terminològica i de memòries de traducció, maquetació, localització de software i pàgines web, transcripció, subtitulació i interpretació (simultània, consecutiva i en veu baixa).



www.idix.es

C/ Moia 1, 2a planta,
08006 Barcelona
idix@idix.es

Àngel Muñoz, Director del Centre d'Estudis BEEPMECA

“La demanda de formació ha augmentat amb la crisi”

La crisi ha incidit en el sector formatiu de forma contrària que en d'altres sectors. Les empreses s'han adonat que han de ser més competitives, han de reduir costos i especialitzar-se. BEEPMECA és un centre de formació que es va crear l'any 1993, i estan especialitzats en informàtica i en la realització d'accions formatives en modalitat presencial, in Company i online. També realitzen cursos de gestió d'empresa, habilitats i idiomes i es desplacen a qualsevol lloc de la península.

-Quins cursos impartiu i a qui van dirigits?

Tenim un ampli ventall de cursos d'informàtica que donen solució a totes les necessitats que puguin tenir les empreses per a formar els seus treballadors i directius. Realitzem in Company cursos especialitzats i personalitzats segons el sector, de manera que el contingut dels cursos depèn de l'objectiu que tingui l'empresa a l'hora de programar l'acció formativa. Entre els cursos més demanats tenim Full de Càlcul, Programació de macros en VBA, Proces-

sador de textos, Base de Dades, Presentacions, Disseny 2d y 3d, Disseny de pàgines web, Wordpress, Joomla, Posicionament web SEO/SEM, Comerç electrònic, Retoc fotogràfic, Disseny gràfic, Administració de sistemes, Microsoft Visio, etc.

sador de textos, Base de Dades, Presentacions, Disseny 2d y 3d, Disseny de pàgines web, Wordpress, Joomla, Posicionament web SEO/SEM, Comerç electrònic, Retoc fotogràfic, Disseny gràfic, Administració de sistemes, Microsoft Visio, etc.



FOTO: TONI SANTISO

-També ofereixu la modalitat on-line. Com funciona i quines avantatges té?

Disposem d'un dels millors campus online de l'actualitat. En tots aquells casos en què els alumnes no poden realitzar una acció formativa pre-

sencial, els hi oferim la possibilitat de realitzar la formació des del seu lloc de feina o des de casa. Entre les avantatges que té la formació online està el fet de poder estudiar a qualsevol lloc i a qualsevol hora. Els resultats són evidents i molt ràpids perquè els alumnes milloren les habilitats i aconsegueixen reduir els temps de resposta i fan les feines amb menys esforç i major productivitat.

-En quin sentit la crisi ha influït sobre la demanda de cursos?

La crisi ha incidit en el sector formatiu de forma contrària al que ha passat en altres sectors. Les empreses s'han adonat que han de ser més competitives, que han de reduir costos i que s'han d'especialitzar. Tot això ha provocat

que la demanda en formació hagi augmentat en programes que milloren la productivitat i la incorporació a Internet.

-Què són els cursos bonificats i com poden ajudar a les empreses?

Els cursos bonificats són una magnífica oportunitat que dona l'Estat para a que les empreses es formin a cost zero o gairebé zero. Totes las empreses tenen un import assignat cada any per formar els seus treballadors i que va en relació al número de treballadors que tinguin. En el nostre cas, acompanyem a l'empresa en tot el procés de bonificació i realitzem totes las tasques administratives sense cost afegit.



www.beepmecca.com

Pedro Rojas, Director de The Plan Company

“A les xarxes socials no es pot vendre, però vigila si no vens”

A The Plan Company no volen ser els més grans, sinó simplement els millors. L'objectiu d'aquesta agència, ubicada a Barcelona i dedicada exclusivament al social media i al màrqueting digital, és satisfer al client i aconseguir que el seu públic el segueixi, l'escolti i el compri. Per aconseguir-ho, res millor que posar-se en la seva pròpia pell i descobrir-los l'immens potencial que té el seu negoci o la seva persona.

-En quins sectors es concentra l'agència i quins serveis ofereix?

The Plan Company es concentra en tres sectors: el model empresarial, startups i emprenedors, i famosos, empresaris, polítics i actors que sol·liciten els nostres serveis. A tots ells els hi oferim assessoria 1800 des de l'inici. Podem fer la seva pàgina web o, si ja la tenen, podem optimitzar-la per aconseguir un bon posicionament. A més, ens ocupem de la reputació online dels nostres clients, identificant i corregint els comentaris negatius. L'anàlisi inclou la pàgina web, les xarxes socials, el màrqueting digital, l'audiència i com està posicionada la competència. Després, definim els objectius i dissenyem una campanya que inclou la implementació, formació, mediació i monitorització, reporting i, finalment, assessoria puntual al client sempre que ho vulgui.

-The Plan Company també ofereix formació. Quines avantatges té fer un curs o un taller amb vostès?

L'escola ofereix cursos i tallers puntuals al servei de



les necessitats dels nostres clients. S'ofereix formació específica que no existeix en els màsters o postgraus que actualment hi ha al mercat.

-Quins trets diferenciadors té la seva empresa respecte a la competència?

La nostra agència té com a objectiu la generació de beneficis econòmics i cerca resultats que impactin directament en el negoci. Altres agències, en canvi, se centren en aspectes com la visibilitat, el nombre de seguidors o likes, o en la quan-

titat d'aparicions en els mitjans de comunicació.

-Què s'ha de tenir en compte per vendre un producte a les xarxes socials?

Solament dues idees molt senzilles. La primera és que si el teu producte és dolent, les xarxes socials no faran un miracle. A més, s'ha de tenir present que tot el que publiques a les xarxes no és per a tu, sinó per altres persones.

www.theplancompany.es
info@theplancompany.com
Tlf. 699 64 69 82

TEAM BUILDING

L'experiència de ser detectiu a la Barcelona de 1900

Resoldre el misteri de la mort de Gaudí, entrar a la casa del vampir famós del Raval o conèixer els mètodes de l'escola de lladres de fa 100 anys. Això és possible a través de tres divertits jocs, dirigit a individus, grups, famílies i, sobretot, a les empreses que volen demostrar les seves habilitats per trobar pistes i escapar d'una sala abans de 60 minuts. Juguem?

Des de fa més de un any, The Escape Hunt Experience, molt a prop de la Sagrada Família, ofereix una escapada diferent i original, on es barregen història, joc i recreació real de fets de la Barcelona del 1900. La seva finalitat és viure una aventura única, una gran experiència que viu el protagonista de la història. “És l'habitació d'aventura més gran de Barcelona i Espanya, amb sis habitacions i una sala espaiosa i luxosa, amb capacitat de dues a 68 persones i grups de dos a sis jugadors”, diu l'Eduard Serramià, responsable de la franquícia que té oficines arreu del món.

“A Barcelona, la diferència rau en una acurada posada en escena, mida, servei i que els jocs es basen en casos reals de la ciutat de principis del segle XX”, explica. Els seus responsables s'han hagut de documentar molt i proposar endevinalles per atreure l'atenció. En castellà, català, anglès i francès, els jocs presenten una altra manera de conèixer la història de Barcelona i estan tenint un gran èxit. Per The Escape Hunt Experience passen una mitjana de 25.000 jugadors a l'any.

En què consisteix? Entrar en aquest lloc és tornar al passat. Els jugadors estan tancats en una sala inspirada en aquells



FOTO: TONI SANTISO

anys, amb mobiliari i objecte de l'època. A contrarellotge i en una hora, cerquen pistes fins a aconseguir l'enigma per poder sortir de la sala.

Una activitat original per a les empreses

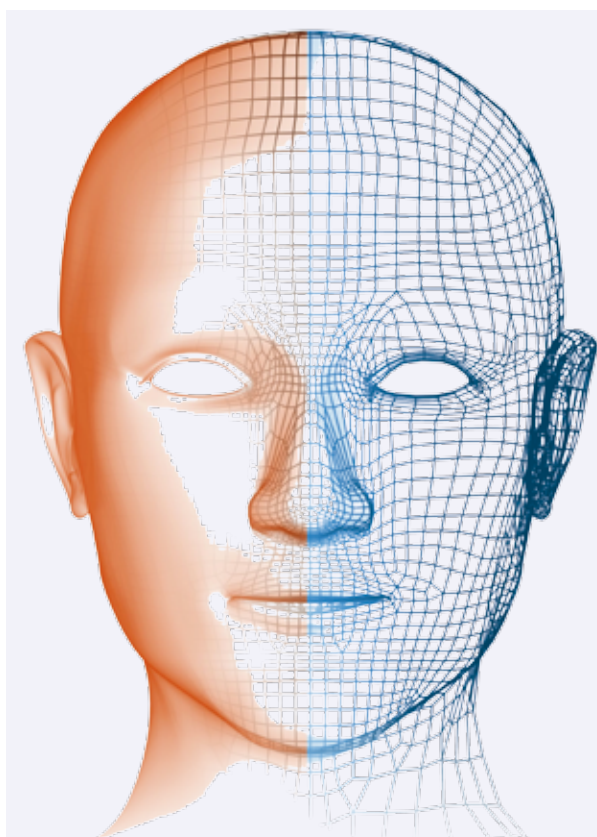
Aquesta room escape està especialitzada en empreses i esdeveniments corporatius. Submergir-se en les històries curioses i convertir-se en detectiu trenca la monotonia de la vida quotidiana de l'empresa. Són jocs que, a diferència d'altres d'aquest estil, promouen la cooperació entre els membres de cada equip”, subratlla l'Eduard. Demuestra la competència de determinats detectius i el lideratge del grup, la resolució de conflictes... A més, mentre uns entren a les habitacions, altres realitzen activitats o veuen un espectacle a la sala fantàstica decorada a l'estil de Sherlock Holmes que

presideix l'entrada als jocs.

The Escape Hunt Experience ofereix el lloguer del local, en exclusiva, a les empreses, la qual cosa permet que només ells gaudeixin del luxós espai, fer presentacions i instal·lar roll ups i cartells corporatius. Després de l'hora de joc, les sorpreses no acaben, perquè “en un ambient més relaxat però amb una mateixa decoració, als jugadors els espera un càtering i un brindis amb cava”. Aquesta curiosa habitació rep la visita de tot tipus d'empreses, des de les que tenen sis treballadors fins a grans multinacionals, que fins i tot repeteixen per experimentar sensacions emocionants i divertides.



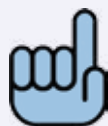
barcelona.escapehunt.com
Tlf: 934 61 82 22



Benvingut a l'era del Control Horari amb Reconeixement Facial

Una nova manera de fitxar les entrades i sortides dels empleats més còmoda, ràpida i totalment fiable.

Descobreix-la!



Relloges de fitxar també disponibles amb lector d'empremta dactilar!



934 269 854 ■ www.imesd.es

 **ImesD, S.L.**
ELECTRONICA