

# *al teu gust*

Aliments del Pallars

## SEMINARIS PROFESSIONALITZADORS PER A PRODUCTORS AGROALIMENTARIS I RESTAURADORS DEL PALLARS JUSSÀ

---

**Programes de foment del desenvolupament local**  
**Tipus d'acció: Seminaris de suport al teixit productiu local**

---

## Denominació de l'acció

---

Seminaris professionalitzadors per a productors i restauradors del Pallars Jussà

## Justificació o motivació de l'acció

---

**“Al teu gust, Aliments del Pallars”** és un programa de dinamització del sector agroalimentari del Pallars Jussà que ha impulsat l'Ajuntament de Tremp conjuntament amb els diversos agents socials implicats en el teixit agroalimentari, a partir d'un extens procés de participació ciutadana iniciat l'any 2007.

Treballa en 3 eixos:

- La millora de la competitivitat de les empreses: amb accions de formació i de millora de les competències professionals, assistència conjunta a esdeveniments
- La promoció i difusió del patrimoni agroalimentari de la comarca: tant dins com fora. Accions a les escoles, a les fires comarcals, accions a l'exterior, esdeveniments gastronòmics,
- Creació de sinèrgies entre el sector agroalimentari i la restauració per tal de posicionar la comarca com un destí de turisme gastronòmic

Des de que es va iniciar , a Al teu gust s'han adherit quasi el 100% de productors i elaboradors de la comarca, 54 en total, la majoria dels quals tenen també botiga d'alimentació on venen els seus productes directament al consumidor final. També s'han adherit 22 restaurants i allotjaments rurals.

El programa té ja un recorregut de 5 anys i cada any es sumen noves accions que consoliden la tasca que es realitza encaminada a millorar la competitivitat del sector. Podem destacar: l'elaboració d'un cartell informatiu amb tots els productors-elaboradors adherits; accions de promoció del producte local tant dins com fora de la comarca; participació conjunta a fires i esdeveniments gastronòmics d'àmbit català; jornades de formació per als productors-elaboradors; jornades de formació i intercanvi entre restauradors locals i productors-elaboradors del programa ; jornades de networking entre productors i agents comercials; accions de comunicació, col·laboració amb projectes amb objectius complementaris a “Al teu gust”, etc.

Totes les accions estan encaminades a millorar la competitivitat del sector primari i el sector de transformació agroalimentària, que són eixos imprescindibles per al desenvolupament territorial del Pallars Jussà. Per aquest motiu, un any més, les accions que es plantegen en aquesta convocatòria persegueixen l'objectiu de generar un marc de treball estable, que actuï com a element dinamitzador i consolidador de les empreses del sector.

## **El sector agroalimentari al Pallars Jussà**

El Pallars Jussà és considerada una comarca on el sector agrícola té un pes important. Les dades actualitzades del l'Anuari Econòmic Comarcal del 2015 de Catalunya Caixa, indiquen que l'aportació que ha fet el sector primari al PIB durant el 2015 és del 6,30%. Això la converteix en una de les comarques catalanes més agrícoles (tot i que per sota de comarques com les Garrigues, la Noguera, la Terra Alta, el Pla d'Urgell, l'Urgell o el Solsonès). El sector industrial hi té un pes encara més rellevant, del 51,44%, i tot i que en aquest la indústria hidroelèctrica és la que més destaca, el sector agroalimentari ocupa un important 5,2%.

Pel que fa específicament al sector de la transformació agroalimentària, el Pallars Jussà compta amb un importat nombre de petites empreses, moltes d'elles de caire familiar, amb una capacitat productiva limitada i que elaboren productes alimentaris seguint mètodes artesanals i tradicionals, usant matèries primeres de gran qualitat i sovint de proximitat. Aquestes petites empreses dirigeixen els seus esforços de venda bàsicament al mercat local i tenen poca capacitat per donar a conèixer el seu producte més enllà dels canals habituals de venda. Alguns comercialitzen el seu producte mitjançant fires i mercats, pocs fan venda a través de plataformes on-line (la minoria) i alguns tenen distribuïdors locals que fan arribar el seu producte a comarques veïnes i en uns pocs casos, la zona metropolitana o a l'estranger.

També s'ha destacar la gran diversitat de productes agroalimentaris produïts i elaborats a la comarca: embotits tradicionals com la girella i el xolís, licors del Pirineu, carn de corder de raça xisqueta, vedella, poltre, pollastre, pans de molts tipus, coques de recapte, galetes, melmelades, mel, etc. Aquest fet, dificulta en alguns casos les estratègies aplicades per a millorar la comercialització, però per contra també enriqueix i dóna més força a una marca amb vocació territorial, integradora i col·laborativa.

Pel que fa a les accions que es plantegen en el marc del programa, s'ha de tenir en compte que el caràcter fonamentalment familiar d'aquestes empreses dificulta en gran mesura la seva professionalització. Una única persona o dos concentren la major part de tasques que integren el procés de producció i venda. Alhora hi ha molt poques possibilitats al territori per adquirir coneixements bàsics que atenuïn aquests processos i que permetin a les empreses capacitar-se per a ser més competitives.

Donat que les empreses que integren el programa "Al teu gust" tenen una important variabilitat productiva, però coincideixen majoritàriament en la tipologia empresarial (empreses petites, familiars, formades per una única persona o unes poques), es valora que és molt més efectiu i té major incidència treballar en la capacitat del sector específicament en àmbits que atenen a l'estratègia i gestió empresarial.

Les necessitats més acusades pel sector, en aquest sentit, fan referència majoritàriament a les àrees de comercialització i màrqueting. Per aquest motiu, i com va fer-se l'any anterior, vol fer-se èmfasi en aquesta temàtica, atenent als canals de

venta que més utilitzen: la venda directa a través de la pròpia botiga, obrador o explotació, i la venda directa a través de fires i mercats i específicament en aquells aspectes en que no s'ha pogut aprofundir en anteriors formacions.

En aquest sentit, el projecte aborda principalment dos objectius bàsics. Per una banda, la consolidació del programa amb accions de promoció i suport a les empreses que l'integren (facilitar a les empreses eines per a adoptar nous criteris a l'hora d'enfocar l'estratègia empresarial i la comercialització dels seus productes, millorar-la, ampliar-la i consolidar el mercat existent) i de l'altra el reforç a la cooperació i entre empreses i la cooperació públic-privada.

### **El sector de la restauració**

El sector de la restauració a les comarques pirinenques (amb una densitat demogràfica molt baixa) ha estat tradicionalment vinculat al sector turístic i a la rellevància d'aquest en l'estructura econòmica comarcal. El Pallars Jussà, en aquest sentit, juga en desavantatge amb les seves comarques veïnes, amb uns actius turístics molt més consolidats i amb tradició. Amb tot, la comarca està realitzant en aquest moment passes importants per configurar una estratègia turística potent, capaç d'estructurar el sector i fer-lo créixer. En aquest esforç s'hi suma el programa "Al teu gust. Aliments del Pallars", amb importants accions destinades a posar en valor i ajudar a consolidar les empreses de restauració de la comarca.

L'any 2013 van iniciar-se un acompanyament tècnic a setze restaurants de la comarca que va permetre tenir informació de primera mà sobre aspectes com el servei de cuina, el servei de sala, de l'atenció al client, de la decoració, de l'ús de producte local, etc., de cadascun dels restaurants visitats. Per tal de revertir les mancances detectades, durant el 2014, 2015 i 2016 es van realitzar un conjunt de seminaris professionalitzadors creats específicament per pal·liar aquestes àrees de millora.

Enguany s'ha valorat, juntament amb l'equip assessor, en que cal incidir més específicament i de forma individualitzada en realitzar un acompanyament continuat a aquelles empreses que tinguin més interès en superar necessitats i mancances específiques. L'acompanyament es dissenyarà a partir dels resultats obtinguts en les visites individualitzades realitzades durant el 2016. En aquestes visites s'estan avaluant els canvis i assessorant als establiments sobre els aspectes que cal adaptar o millorar per aconseguir arribar definitivament als objectius marcats. Durant el 2017, per tant, el que es farà és un acompanyament individualitzat durant tota la implementació de les accions proposades.

Igualment, els establiments han valorat molt positivament les accions de capacitació rebudes durant el 2016 en aspectes de cuina creativa i es considera oportú, per ampliar coneixements i consolidar els adquirits d'ampliar aquest seminari. Es proposa, per tant, dissenyar un segon seminari de cuina creativa donant continuïtat al seminari realitzat l'any anterior.

Finalment, amb l'objectiu d'ampliar les sinèrgies entre el sector de la restauració i els viticultors es proposa un seminari de coneixement dels vins de la subzona Pallars DO Costers del Segre. Des del programa "Al teu gust" ja s'han fet accions en aquest sentit, però l'aparició de nous cellers i l'ampliació de referències per part dels existents fa necessària una reedició del seminari, adreçat tant a propietaris de restaurants com a personal treballador.

Com sempre, els seminaris es complementen amb la resta d'accions que es fan en el marc del programa "Al teu gust, Aliments del Pallars" donant resposta a les principals carències detectades dins el sector de la restauració.

### Objectiu general

---

De forma global, els seminaris professionalitzadors tenien com a objectiu capacitar el sector productor, elaborador i de la restauració del Pallars Jussà per tal de millorar les competències empresarials de les petites i mitjanes empreses que integren aquests sectors en els àmbits en els que s'havia detectat majors necessitats amb l'objectiu d'enfortir-les, fer-les més competitives i generar dinàmiques de treball en xarxa i col·laboració intersectorial.

### Objectius específics

---

Per part de les empreses productors i elaboradores:

- Reforçar les estratègies comercials de les empreses del sector agroalimentari, específicament en tota l'àrea de màrqueting i gestió comercial.
- Afavorir la millora de la competitivitat dels productors i elaboradors mitjançant l'adquisició i millora de les competències professionals de les persones treballadores en aquests sectors.
- Avaluar les estratègies comercials més adequades per a cada tipus d'empresa, atenent a les especificitats dels promotors, el tipus de producte, les avantatges competitives que les caracteritzen, i el seu entorn comercial.
- Capacitar el sector perquè puguin elaborar de forma simplificada la seva pròpia estratègia de màrqueting i ventes.
- Facilitar eines i recursos perquè les empreses de producció agroalimentària puguin dissenyar una oferta adequada atenent a diferents canals de comercialització, específicament aquells en els quals volen créixer o els és més interessant fer-ho.
- Capacitar el sector per a un correcte maneig dels clients, específicament en els camps de les estratègies de venda i de l'atenció i fidelització de clients.

Per part de les empreses de restauració:

- Assolir un grau de qualitat diferenciada dels establiment de restauració de la comarca, per tal que aquests es converteixin en un referent de la cuina de qualitat i proximitat, treballant conjuntament amb el sector agroalimentari i generant dinàmiques proactives de dinamització de tot el teixit empresarial vinculat amb la producció alimentària (empreses productores, empreses elaboradores, restauració i comerç i empreses turístiques en general).
- Millorar la capacitació dels restaurants de la comarca per donar un millor servei i incrementar la seva capacitat empresarial.
- Afavorir la millora de la competitivitat del sector de la restauració mitjançant l'adquisició i millora de les competències professionals de les persones treballadores en aquest sector. Aquest any es treballarà específicament l'adquisició de coneixements en tècniques culinàries avançades i coneixement i gestió de vins locals.
- Implicar a un major nombre de restauradors de la comarca per introduir els productes locals a les seus menús i cartes.
- Donar eines perquè els restaurants facin visible al seus clients que en la seva cuina utilitzen producte local i que això sigui un valor afegit de qualitat i de compromís amb el territori.
- Facilitar l'adquisició de coneixements sobre els vins locals (subzona Pallars CO Costers del Segre) i la introducció d'aquest a les cartes dels restaurants, tot enfortint els vincles entre un i altre sector.
- Difondre les bones pràctiques dels restaurants del Pallars Jussà que usen habitualment producte local a través del programa "Al teu gust, Aliments del Pallars".
- Convertir el sector de la restauració en un estàndard del producte local i de proximitat, aconseguint, per una banda, fomentar el consum de productes locals reforçant el sector primari comarcal, i per l'altra, enfortir el sector de la restauració donant-li un segell de cuina de qualitat, singular i amb identitat pròpia.

## **Metodologia, instruments metodològics i activitats desenvolupades**

---

Seguint les demandes del sector i específicament atenent als continguts que es van treballar durant el 2016, es proposaven un seguit de seminaris que tenien com a finalitat donar continuïtat a les accions desenvolupades en anys anteriors.

Així, s'han dut a terme:

### **En el cas del sector de la producció i l'elaboració agroalimentàries**

Inicialment s'havien programat sessions de capacitació comercial i de màrqueting adaptada a les característiques del sector, que tractes específicament la realitat del mercat agroalimentari, entenent que les nostres empreses són fonamentalment petites empreses familiars o unipersonals. Així com l'any 2016 van tractar-se les estratègies comercials dirigides a la venda directa –concretament les desenvolupades des de la mateixa explotació o comerç; enguany, la proposta volia tenir un enfoc més transversal, però també més estratègic i pràctic. La proposta consisteix en realitzar un itinerari, a través dels seminaris, que incideixi, per una part, en l'estratègia comercial i de ventes (mercat, objectius empresarials, anàlisi del context comercial); per una altra, en l'àmbit operatiu (tàctiques de negociació, pla d'acció comercial, implementació); finalment una part més específica en la que es tractaran el màrqueting vinculat al packaging, ja que aquesta és una de les vessants del màrqueting amb més incidència a dia d'avui sobre la decisió de compra; i finalment, les especificitats de la venda al detall, entenent que un nombre molt important de les empreses del Programa utilitzen aquest canal de venda.

Les accions dutes a terme han estat:

El **seminari en estratègia i comunicació comercial** va tenir una durada de 20 hores repartides en 5 sessions de 4 hores. Hi van participar 12 persones de diferents empreses del sector agroalimentari i de la restauració.

Les sessions tenien com a objectiu:

- Identificar aspectes claus del negoci
- Crear eines d'anàlisi del propi negoci i de la competència
- Establir objectius per a millorar la productivitat i planificar activitats a partir dels objectius
- Potenciar les habilitats de comunicació amb els clients al punt de venda
- Preparar arguments i punts forts del producte o servei davant la competència
- Disposar de tècniques per a rebatre objeccions i realitzar tancaments de vendes
- Fidelitzar clients

**Continguts:**

**Comunicació comercial ( 12h) 6, 7 i 8 de novembre de 16h a 20h**

- Com presentar els serveis de la meva empresa ( Elevator Pitch)
- Eines de comunicació aplicades a l'activitat comercial
  - Saber fer preguntes
  - Gestió dels silencis
  - Escolta activa
  - Llenguatge positiu
- Venem o ens compren?
  - Tipus de venda
  - Fases del procés
  - Punts forts i argumentaris
  - Objecions freqüents
- Eines per mantenir i fidelitzar els clients

**Estratègia comercial ( 8 h) 20 i 21 de novembre de 16h a 20h**

- Anàlisi de la situació actual: mercat, marca, producte, preu, canals de difusió i comercialització, força de vendes, potencials clients i competència.
- Com establir els objectius comercials
- Planificació de l'activitat comercial

S'adjunta a l'annex el CV del ponent i els materials de les sessions.



“Ja no n’hi ha prou amb  
satisfer els clients, ara  
han de quedar encantats”

## Calendari i horari

**Comunicació comercial**  
6, 7 i 8 de novembre de 16h a 20h

**Estratègia comercial**  
20 i 21 de novembre de 16h a 20h

**Docent:** Jordi Ortiz Zeballos ([www.verbalnoverbal.com](http://www.verbalnoverbal.com))

Els seminaris es realitzaran al Centre Cívic Tarraquet

## Inscripció i preu

La inscripció és gratuïta però cal formalitzar-la per correu electrònic a [detxalar@trem.cat](mailto:detxalar@trem.cat) o per telèfon al 973 65 00 05, ext. 341

Organitzen:



Col·laboren:



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



## Presentació

Us presentem els seminaris en estratègia i comunicació comercial que tenen com a objectius:

- Identificar aspectes claus del negoci
- Crear eines d'anàlisi del propi negoci i de la competència
- Establir objectius per a millorar la productivitat i planificar activitats a partir dels objectius
- Potenciar les habilitats de comunicació amb els clients al punt de venda
- Preparar arguments i punts forts del producte o servei davant la competència
- Disposar de tècniques per a rebatre objeccions i realitzar tancaments de vendes
- Fidelitzar clients

# Seminaris en estratègia i comunicació comercial

Trem

Novembre 2017



## Continguts

### COMUNICACIÓ COMERCIAL

(12h) 6, 7 i 8 de novembre de 16h a 20h

- Com presentar els serveis de la meua empresa (Elevator Pitch)
- Eines de comunicació aplicades a l'activitat comercial
  - Saber fer preguntes
  - Gestió dels silencis
  - Escolta activa
  - Llenguatge positiu
- Venem o ens compren?
  - Tipus de venda
  - Fases del procés
  - Punts forts i argumentaris
  - Objeccions freqüents
- Eines per mantenir i fidelitzar els clients

### ESTRATÈGIA COMERCIAL

(8 h) 20 i 21 de novembre de 16h a 20h

- Anàlisi de la situació actual: mercat, marca, producte, preu, canals de difusió i comercialització, força de vendes, potencials clients i competència.
- Com establir els objectius comercials
- Planificació de l'activitat comercial





Aquest seminari es va complementar, tal i com estava previst amb uns **assessoraments/seminaris personalitzats sobre Parlar en públic i presentacions d'èxit**. Hi van participar alguns dels assistents al primer i d'altres de nous:

Les sessions tenien com a objectiu:

Aprendre les tècniques bàsiques d'oratorïa per **comunicar amb seguretat i credibilitat** als clients potencials

- Dominar els aspectes verbals i no verbals de la comunicació per **generar major impacte i influència**
- Utilitzar la comunicació verbal, no verbal i les tècniques de veu, com a element de **persuasió i seducció d'audiències**
- Aprendre a fer **presentacions atractives i efectives**, que aconseguixin assolir l'objectiu marcat d'inici

## Continguts:

- Gestió dels nervis i les inseguretats a l'hora de parlar en públic.
- Com causar una bona primera impressió. Auto-coneixement per treure el màxim profit del primer impacte comunicatiu.
- Autopresentació. Avaluació dels punts forts i punts febles de la comunicació de cada participant.
- Llenguatge no verbal:
  - o Proxèmia
  - o Gesticulació
  - o Postura corporal
  - o Expressió facial
  - o Contacte visual amb el públic
  - o Actitud
- El llenguatge verbal: claredat, brevetat, eliminació de tics i expressions dèbils.
- La veu - Elements expressius per evitar presentacions monòtones:
  - o Entonació
  - o Ritme
  - o Volum
  - o Articulació
  - o Ús de les pauses.
- La relació amb el públic; captar l'atenció, motivar, respondre preguntes, etc
- Planificació del discurs: elements a tenir en compte per preparar una intervenció
- Execució en els moments clau – inici i final
- Jocs expressius per guanyar autoconfiança, generar empatia i millorar la interacció amb el públic
- Organització del discurs – mapes mentals
- La relació amb els elements de suport: power-point, diapositives, projeccions...
- Tècniques d'improvisació

S'adjunta a l'annex el CV del ponent i els materials de les sessions.

## Calendari i horari

Dies 10, 11, 29 i 30 de gener de 16 a 20h

Sala de Plens de l'Ajuntament de Tremp

## Formadora

Lourdes López

Llicenciada en Ciències de la Comunicació per la Universitat Autònoma de Barcelona. Màster en Intel·ligència Emocional y Coaching en l'entorn laboral i més de 15 anys d'experiència en l'entorn multinacional. Formadora en habilitats de comunicació personal i professional. Coach en preparació de ponències. Àmplia experiència en formacions per a empreses i entrenaments personals de directius i professionals de sectors diversos.

## Inscripció i preu

La inscripció és gratuïta però cal formalitzar-la per correu electrònic a [debalar@tremp.cat](mailto:debalar@tremp.cat) o per telèfon al 973 65 00 05, ext. 341

Organitzen:



Col·laboren:



50C

ACTIVITAT

Generalitat de Catalunya

Consell Comarcal del Pallars Jussà

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

## Objectius

Com a complement dels seminaris en màrqueting i tècniques de venda us presentem els seminaris personalitzats en parlar en públic i presentacions d'èxit que tenen com a objectius:

- Aprendre les tècniques bàsiques d'oratória per comunicar amb seguretat i credibilitat als clients potencials
- Dominar els aspectes verbals i no verbals de la comunicació per generar major impacte i influència
- Utilitzar la comunicació verbal, no verbal i les tècniques de veu, com a element de persuasió i seducció d'audiències
- Aprendre a fer presentacions atractives i efectives, que aconseguixin assolir l'objectiu marcat d'inici



# Seminaris personalitzats

## Parlar en públic i presentacions d'èxit



Tremp

10, 11, 29 i 30 de gener d 2018

## Continguts

- **Gestió dels nervis i les inseguretats** a l'hora de parlar en públic.
- **Com causar una bona primera impressió.** Autoconeixement per treure el màxim profit del primer impacte comunicatiu.
- **Autopresentació.** Avaluació dels punts forts i punts febles de la comunicació de cada participant.
- **Llenguatge no verbal:**
  - Proxèmia
  - Gesticulació
  - Postura corporal
  - Expressió facial
  - Contacte visual amb el públic
  - Actitud
- **El llenguatge verbal:** claredat, brevetat, eliminació de tics i expressions dèbils.
- **La veu.** Elements expressius per evitar presentacions monòtones:
  - Entonació
  - Ritme
  - Volum
  - Articulació
  - Ús de les pauses.
- **La relació amb el públic:** captar l'atenció, motivar, respondre preguntes, etc
- **Planificació del discurs:** elements a tenir en compte per preparar una intervenció
- **Execució en els moments clau** – inici i final
- **Jocs expressius per guanyar autoconfiança,** generar empatia i millorar la interacció amb el públic
- **Organització del discurs** – mapes mentals
- **La relació amb els elements de suport:** power-point, diapositives, projeccions...
- **Tècniques d'improvisació**



**En el cas de les empreses de restauració**, enguany volia incidir-se específicament en les accions que s'han proposat a les avaluacions realitzades durant el 2016 i en la realització de dos seminaris enfocats a ampliar els coneixements adquirits en anys anteriors respecte a la cuina innovadora o creativa i respecte al coneixement dels vins de la comarca.

D'aquesta manera es van realitzar:

Acompanyament al sector de la restauració en la implementació de les accions proposades a l'avaluació realitzada l'any 2016. Com a resultat de la diagnosi/assessorament realitzada l'any 2013 en relació al servei de cuina, servei de sala, atenció al client, decoració, ús de producte local, organització del negoci, etc.. cadascuna de les empreses participants van poder rebre una avaluació i un pla de treball individualitzat. En aquesta avaluació l'empresa obtenia una diagnosi sobre la seva evolució i les adaptacions recomanades. En el transcurs dels darrers anys s'han dut a terme diferents accions professionalitzadores que tenen com a objectiu donar resposta a aquesta diagnosi, tant a nivell individual com de col·lectiu.

Durant el 2016 es va dur a terme l'avaluació de la implantació real d'aquestes millores, així com l'avaluació inicial d'alguns establiments que han canviat de propietari i/o han iniciat l'activitat.

Les valoracions fetes fins ara apunten la necessitat de donar continuïtat a la tasca d'acompanyament, fent èmfasi en les necessitats concretes de cada negoci a través d'un suport que ajudi a fer la transferència dels coneixements i aptituds apreses en la feina del dia a dia.

Per aquest motiu, es durant el 2017, totes les empreses participants han tingut la possibilitat d'optar a aquestes sessions d'acompanyament que es realitzen en horaris convinguts per les dos parts (empresa i expert) i en les que l'expert treballa directament amb l'empresa i dins el seu establiment. L'objectiu és que l'expert ajudi a l'empresa de la manera més estreta possible, convertint-se durant el temps de l'acompanyament en un membre més de l'equip humà del restaurant i generant la complicitat necessària perquè obertament i de forma efectiva el restaurant implementi els canvis proposats.

Per a realitzar els acompanyaments s'ha comptat amb la col·laboració de Mariano Gonzalvo, cuiner, gastrònom i professor de cuina a l'Escola Hoffman i actualment dirigint Lo Paller del Coc.

Els establiments participants han estat 10 i s'adjunta també a l'annex el model d'informe amb informacions generals sobre l'assessorament dut a terme, tenint en compte que les concrecions més detallades formen part de la relació més confidencial entre client i expert.

**Seminari Cuina creativa II.** Degut a la bona resposta i resultats del seminari realitzat durant el 2016 vinculat a la cuina creativa i actualització de l'oferta gastronòmica als

restaurants, es proposava realitzar un segon seminari d'ampliació i consolidació de continguts. Al seminari s'impartiren fonamentalment tècniques avançades de cuina i desenvolupament de receptari.

Així mateix, l'acció es va complementar amb un seminari específic de cuina amb cervesa, per tal de fomentar la inclusió d'aquest producte en l'oferta dels restaurants no només com a complement sinó també com a recurs a l'hora de cuinar.

Els participants a aquesta acció han estat 18 de 13 establiments diferents.

Els seminaris es van organitzar amb una sessió centrada en la cuina amb cervesa de 4 hores de durada i 5 sessions del seminari de cuina creativa centrat en els postres de 4 hores de durada cadascuna.

# SEMINARI DE CUINA CREATIVA

Cuina amb cervesa  
Postres per a restaurants

Setembre-octubre / Tremp

A càrrec de Mariano Gonzalvo

El projecte **Al teu gust, aliments del Pallars**, va iniciar l'any 2013 un programa de suport als restauradors de la comarca amb l'objectiu de conèixer la seva realitat i elaborar conjuntament un pla de treball que els fes més competitius.

Fruit del treball conjunt i del debat, va sorgir una proposta en forma de seminaris professionalitzadors que es van començar a impartir al 2014 i que ara continuen amb el seminari que us presentem.

Els seminaris-tallers de cuina creativa van dirigits a aquells restauradors que vulguin crear noves combinacions de tècniques i productes i noves maneres de presentar els seus plats als restaurants a partir de la seva pròpia imaginació i crear noves experiències.

Se centraran en dos àmbits:

- Taller de Cuina amb cervesa
- Seminari de postres per a restaurants

## CONTINGUTS DEL CURS I METODOLOGIA:

Es treballarà a partir de diferents productes i en equip, amb el guiatge del professor.

Els plats elaborats seran el resultat del treball conjunt en funció dels mitjans disponibles i dels objectius desitjats.

Alguns dels plats a elaborar seran:

- Pura Xocolata
- Bosc de Tardor
- Fruites de Lleida
- Mel i mató
- Gominoles

**A càrrec de:** Mariano Gonzalvo

**Lloc:** Obrador d'Es Pallarès

**Dies:** 27 de setembre ( Cuina amb cervesa) i 2, 4, 9, 16 i 18 d'octubre ( postres)

**Horari:** de 16,30 a 20,30 hores

**Inscripció i preu:** 10 euros per establiment

Cal fer la inscripció abans del dia 25 de setembre enviant un correu a: [debxalar@tremp.cat](mailto:debxalar@tremp.cat) o trucant al 973650005 ext 341

Les places són limitades i per ordre d'inscripció.

Es donarà prioritat als establiments adherits al programa **Al teu Gust, aliments del Pallars**.

[WWW.ALTEUGUST.COM](http://WWW.ALTEUGUST.COM)

Organitzen:



Col·laboren:



50C

Generalitat de Catalunya

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





Finalment es va dur a terme el **Seminari de coneixement de vins**. Aquest seminari es plantejava com una actualització de coneixements d'una acció professionalitzadora realitzada anteriorment pel mateix programa. La necessitat de l'actualització es justifica per l'aparició de nous cellers adscrits a la subzona Pallars de la DO Costers del Segre i a l'aparició de noves referències (incloent no només vins, si no també cerveses i licors). Però també a la rotació de personal als establiments que provoca que molts dels nous treballadors no hagin adquirit els coneixements necessaris per a treballar de forma adequada amb els vins locals i en l'assessorament als clients. D'aquesta manera, l'objectiu de l'acció és que els restauradors coneguin específicament els vins locals i les noves referències, i els processos per a gestionar la seva conservació, dissenyar una bona carta, relacionar-la de forma adequada a la seva oferta gastronòmica i assessorar correctament els clients.

Els participants a aquesta acció van ser 25 de 17 establiments.

## Material de difusió

### Dates

Dies: 13, 20, 27 de març i 3 d'abril  
Lloc: Hotel Segle XX  
Horari: De 17h a 20h

### Inscripcions

Places limitades i per rigorós ordre d'inscripció.  
Preu per establiment: 10 euros.  
Ajuntament de Tremp (973 65 00 05, ext.341/348) o per correu electrònic a [detxalar@tremp.cat](mailto:detxalar@tremp.cat)  
Termini màxim d'inscripció 8 de març de 2017.

### Lloc

Hotel Segle XX  
Plaça de la Creu, 8,  
Tremp



CURS  
INTRODUCTORI

## El món del vi i els vins del Pallars

13, 20, 27 de març i 3 d'abril  
Hotel Segle XX  
Tremp

Organitzen



Amb el suport de:



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

## CURS INTRODUCTORI

### El món del vi i els vins del Pallars



#### Presentació

Des del programa *Al teu gust, aliments del Pallars*, us oferim un curs introductori al món del vi a càrrec de Xavi Ayala, sommelier, posant especial èmfasi en el coneixement dels vins de la comarca. El món del vi està creixent al Pallars. Per aquest motiu considerem important que els restauradors i personal d'atenció al client conegui de primera mà i a fons quins són els projectes vitivinícoles del territori.

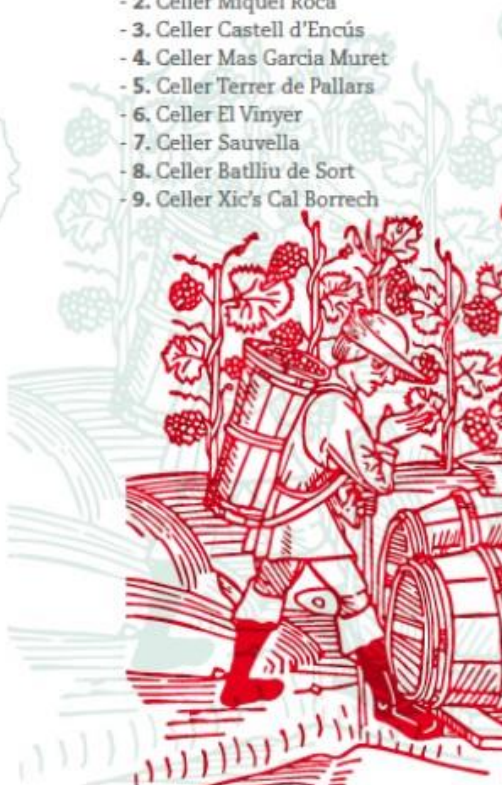
Esperem que sigui del vostre interès.



#### Continguts

Les sessions compaginaran continguts teòrics i pràctics i en cadascuna d'elles participaran cellers del territori Pallars.

- El tast: Fases del tast
- Iniciació al món del maridatge
- El servei del vi
- Tast de vins de la subzona Pallars: amb la participació dels cellers:
  - 1. Celler Vila Corona
  - 2. Celler Miquel Roca
  - 3. Celler Castell d'Encús
  - 4. Celler Mas Garcia Muret
  - 5. Celler Terrer de Pallars
  - 6. Celler El Vinyer
  - 7. Celler Sauvella
  - 8. Celler Batlliu de Sort
  - 9. Celler Xic's Cal Borrech



## Avaluació de l'acció

Els resultats quantitius aconseguits igualen i en molts casos superen notablement els resultats esperats a l'inici del projecte, la qual cosa ens permet valorar molt positivament la participació de productors, elaboradors i empreses de restauració; així com la incidència en el públic professional.

<b>Resultats quantitius esperats</b>	<b>Resultats quantitius aconseguits</b>	<b>Índicador d'avaluació</b>
3 seminaris professionalitzadors específics realitzats. Un per productors i elaboradors agroalimentaris i dos per als restaurants de la comarca.	4 seminaris professionalitzadors realitzats	Nombre de participants als seminaris sector agroalimentari: 25 (nombre esperat 20). 125% del previst. Nombre de participants en el seminari per a restauradors: 25 (nombre esperat 15). 153,33% del previst.
20 empreses de producció i elaboració agroalimentària participants al seminari de comercialització	20 empreses participants en total	100% dels participants previstos
15 restaurants participants al seminari per a restauradors	20 restaurants participants	150% dels participants previstos
10 acompanyaments efectuats en empreses agroalimentàries	10 acompanyaments realitzats	Realitzats els informes de valoració dels assessoraments
3 informe d'avaluació dels seminaris		Informes realitzats
10 cartes de vins, begudes i licors adaptades als objectius de l'acció rebuda		Cartes adaptades amb major presència de vins locals.

## **Annex 1- CV de Jordi López, ponent dels seminaris en estratègia i comunicació comercial**

**Jordi Ortiz de Zevallos**

**Verbal No Verbal**

[www.verbalnoverbal.com](http://www.verbalnoverbal.com)

Formador especializado en atención al cliente, ventas, *marketing* y estrategias comerciales.

Ha trabajado, realizando funciones de ventas, dirección y asesoría comercial durante más de 15 años en empresas nacionales o multinacionales en los sectores inmobiliario, automoción, trabajo temporal y tecnológico.

Ha impartido talleres y cursos de formación sobre atención al cliente, ventas, *marketing* y estrategias comerciales a lo largo de más de 10 años.

### **Formación**

Diplomatura de Ciencias Empresariales - Universitat de Vic.

Experto Inmobiliario – Universidad de Alcalá de Henares (Madrid).

Otros cursos

Ha realizado múltiples formaciones en diversos centros de negocio y formación sobre habilidades personales, hablar en público, persuasión comercial, y *marketing*.

### **Idiomas**

Catalán, Castellano y Francés (lengua materna), y nivel medio de Inglés, así como niveles básico de Italiano y Ruso.

Annex 2- **CV de Lourdes López, responsable dels assessoraments/seminaris personalitzats Parlar en públic i presentacions d'èxit.**

**Lourdes López Barbosa**

**Verbal No Verbal**

[www.verbalnoverbal.com](http://www.verbalnoverbal.com)

Formadora en habilidades de comunicación personal y empresarial con una amplia experiencia de más de 15 años en las áreas de liderazgo, dirección de equipos y gestión de proyectos a nivel internacional.

Formaciones para empresas, instituciones y entrenamientos personales en habilidades de comunicación a ejecutivos y profesionales de los diferentes sectores.

Especialista en el desarrollo del potencial de las personas a nivel de comunicación personal y profesional así como en Programación Neurolingüística (PNL), Negociación y Gestión de Conflictos.

### **Formación**

Postgrado Inteligencia Emocional en las Organizaciones

Universidad de Barcelona – IL3

Formación de Formadores

Foment del Treball – Generalitat de Catalunya

Licenciada en Ciencias de la Comunicación

Universidad Autónoma de Barcelona

### **Idiomas**

Catalán, Castellano e Inglés – Nativo, Bilingüe

## Annex 3- CV de Mariano Gonzalvo, responsable dels assessoraments a restaurants i dels seminaris de cuina creativa

---

### Mariano Gonzalvo Segura

Lo Paller del Coc – Surp – Lleida  
Tlf. 607 66 33 51  
mariano@lopallerdelcoc.com  
9 de abril de 1962 – Villar de los Navarros (Zaragoza).

Experiencia Durante los últimos 30 años, dentro de las empresas donde he desarrollado mi profesión, he tenido la suerte de participar en multitud de ventos gastronómicos dentro y fuera del país: Madrid, San Sebastian, Valecia. Bruselas, Ferrara (Italia), París, Shangai, Moscu, Lisboa.

Así como participar como ponente o profesor en seminarios y colaboraciones con la Universidad de Mataro, Sabadell y UAB y la Escuela Lenotrê - Paris

2010 – actualidad **Lo Paller del Coc**  
Director y asesor técnico y gastronómico

2007 – 2010 Escuela de Hostelería Hofmann Barcelona  
**Asesor técnico y gastronómico** de la escuela Hofmann  
Desarrollo y puesta en marcha del proyecto personal **Lo Paller del Coc** en Surp – Lleida

1994 – 2007 Escuela de Hostelería Hofmann Barcelona  
**Profesor**  
**Coordinador de estudios.**  
**Jefe de estudios**

1990 – 1994 El Dorado Petit Barcelona  
**Jefe de Cocina**

1989 – 1990 Restaurante Nostromo Barcelona  
**2º Jefe de Cocina**

1987 – 1989 Vips Cafetería Barcelona  
**2º Jefe de Cocina**  
**Jefe de Cocina**

Febrero-Julio 1987 Café de la Rambla Barcelona  
**2º Jefe de Cocina**

Marzo-Octubre 1986 Hotel Formentor Palma de Mallorca  
**Jefe de Partida**

1984 – 1986 Restaurante Font del Gat Barcelona  
**Cocinero**  
**2º Jefe de Cocina**

1981 – 1983 Restaurante Font del Gat Barcelona  
**Ayudante de Cocina**

1979 – 1981 Circulo de Liceo Barcelona  
**Ayudante de Cocina 2**

---

Estudios Finalizados

Recursos Humanos para mandos intermedios ( 100 h.)

Graduado Escolar y 2º BUP

En la actualidad en proceso de convalidacion para obtener el Grado Medio  
De FP en la especialidad de cocina

Idiomas Castellano, catalán e ingles

---



#### **Annex 4- CV de Xavier Ayala, responsable del seminari de vins.**

Xavier Ayala és sommelier, actualment ( des d'abril de 2017) a Can Jubany.

Anteriorment ha estat sommelier entre altres a:

- Cap de Sala a Origen by Nandu Jubany / Sommelier del Resort Sport Hotel Hermitage & Spa Resort ( Andorra ) , de novembre de 2016 fins abril de 2017.
- Direcció de Restaurant / Sommelier a Restaurant La Boscana ( Bellvís), d'octubre de 2014 a 2017.
- Cap de Sala a Can Carlitos by Nando Jubany ( Formentera), juliol de 2016- octubre de 2016
- Head Sommelier, Moritz Barcelona, 2012-2013
- Restaurant Moo ( Barcelona), setembre de 2010 – setembre de 2012
- [Sommelier](#) al Celler de Can Roca ( Girona) octubre de 2001 – juny de 2007

Experiència en docència:

- Professor Curs de Sommelier, CEET / Escola Universitària d'Hosteleria i Turisme de Barcelona, octubre de 2008 – actualidad
- [Professor](#), Curs Sommeliers Girona, octubre de 2007 – actualitat Girona, España
- Professor Curs Sommeliers, ESOB / Escola Superior Hosteleria de Barcelona octubre de 2008 – juliol de 2010

Formació

- Curs de Sommeliers Girona, Diploma Professional, Sommelier, 2003 – 2004
- Escola d'Hosteleria de Lleida, Técnico Especialista en Hosteleria, Servei i Gestió de Sala  
1994 – 2000

Experiència de voluntariat :

- President Associació Vi per Vida, maig de 2014-actualment
- President Lleida de l'Associació Catalana de Sommeliers / ACS, d'abril de 2002 – abril de 2011
- President Catalunya de l'Associació Catalana de Sommelier / ACS, d'abril de 2011 – febrero de 2013

Autor del blog <http://diaridunsommelier.blogspot.com.es/>

RESUM DE LES VALORACIONS OBTINGUDES PER PART DELS PARTICIPANTS EN LES DIFERENTS ACCIONS

VALORACIÓ DELS SEMINARIS ESTRATÈGIA I COMUNICACIÓ COMERCIAL

TOTAL DE RESPOSTES OBTINGUDES: 7

<b>Coneixement de la matèria</b>	9,142857143
<b>Capacitat didàctica</b>	9,142857143
<b>Enfocament aplicat</b>	8,285714286
<b>Interacció amb els participants</b>	8,857142857

<b>Desenvolupament habilitats</b>	<b>Si</b>	<b>Bastant</b>
	3	4
<b>Com s'ha assabentat del curs?</b>	correu	xarxes
	4	3
<b>Creu què l'aula és adequada</b>	<b>Sí</b>	
	7	
<b>Satisfacció general</b>	<b>Sí</b>	<b>Bastant</b>
	3	4

**Suggeriments**

VALORACIÓ DELS SEMINARIS PERSONALITZATS PARLAR EN PÚBLIC I PRESENTACIONS D'ÈXIT

RESUM DE LES 9 VALORACIONS OBTINGUDES		
Coneixement de la matèria		9,63
Capacitat didàctica		9,75
Enfocament aplicat		9,88
Interacció amb els participants		9,88
Deesnvolupament habilitats	<b>Si</b>	
		9
Com s'ha assabentat del curs?	A través de l'Ajuntament de Tremp amb el programa "Al teu gust"	
Creu que l'aula és adequada per fer-hi aquest tipus de formació?	<b>Si</b>	
		9
Estàs satisfet amb la sessió realitzada? Per què?	<b>Si</b>	
		9
Quins suggeriments proposaria? (Aprofitament en algunes de les sessions/ altres accions, etc...	Classes pràctiques de tècniques de comunicació	

## VALORACIONS DELS SEMINARIS EL MÓN DEL VI I ELS VINS DEL PALLARS

### RESUM DE LES 14 VALORACIONS OBTINGUDES

<b>Coneixement de la matèria</b>	8,9
<b>Capacitat didàctica</b>	7,62
<b>Enfocament aplicat</b>	7
<b>Interacció amb els participants</b>	7,8

-

**Desenvolupament de competències professionals?**

13 Sí/1 bastant

**Si la resposta és negativa, com complementaria**

La participació dels productors a vegades limita la crítica

**Com s'ha assabentat del curs?**

12 Ajuntament/Al teu gust 2 a través de l'empresa

**Adequació de l'aula al tipus d'acció**

12 Sí/ 2 Bastant: poca llum

**Satisfacció general**

13 Sí/1 bastant, poca autocrítica del producte

**Comentaris i suggeriments**

Aprendre com posar aquest vi als restaurants des del punt de vista del restaurador, més planer i menys tecnicisme  
 Falta de fluïdesa per part del ponent, sap molt però no ho acaba de transmetre  
 Visitar vinyes i cellers del Pallars  
 Aprofundir en el concepte del maridatge, tan en contrast com en afinitat.  
 Resum esquemàtic per professionals de la zona dels vins actuals i les seves característiques  
 Seria interessant una opinió per part del sumilier sense els productors presents.  
 Presència dels productors només al començament, després el professional al càrrec necessita expressar-se lliurement.

## VALORACIONS DELS SEMINARIS CUINA CREATIVA

RESUM DE LES 10 VALORACIONS OBTINGUES			
Coneixement de la matèria		9,67	
Capacitat didàctica		9,78	
Enfocament aplicat		9,56	
Interacció amb els participants		9,89	
Deesnvolupament habilitats	Si	Bastant	
		8	1
Com s'ha assabentat del curs?	7 Ajuntament, per l'empresa, ATG,		
Creu que l'aula és adequada per fer-hi aquest tipus de formació?	Si	No del tot. Per què? Cansat tanta estona de peu	
		8	
Estàs satisfet amb la sessió realitzada? Per què?	Si	9	
Quins suggeriments proposaria? (Aprofitament en algunes de les sessions/ altres accions, etc...	Menys durada (2- 3 hores) Elaboració de productes per a celíacs Seguir fent cursos		

## **MODEL D'INFORME ASSESSORIES RESTAURANTS 2017**

### IDENTIFICACIÓ DE L'ESTABLIMENT

Nom del Restaurant:

Persona que ens atén:

Adreça:

Telèfon:

Correu electrònic:

Web:

### CONTINGUT DE L'ASSESSORAMENT

#### PRIMERA FASE:

En primer lloc l'assessoria s'inicia amb una presa de contacte inicial que té com a objectiu perfilar les necessitats de l'establiment i conèixer les seves expectatives respecte la mateixa així com els objectius preestablerts.

Es tracta de traslladar conjuntament amb el propietari/ària les idees preestablertes a objectius concrets i assolibles.

Així doncs, es tracta d'un treball conjunt entre l'empresa assessorada i el professional per pactar conjuntament els objectius a assolir i els compromisos per ambdues parts.

Els objectius que es detecten en les assessories són de 3 grans àmbits de treball:

- Cuina: definició de l'oferta gastronòmica, elaboració de noves receptes/ aprofundiment en tècniques de cuina/adaptació a noves eines de treball
- Organització: referides a la gestió d'estocs, a l'organització del passí o a la definició de menús i realització d'escandalls i fitxes de producció
- Sala: emplatat, servei, maridatges.

Si es detecten altres necessitats es pren nota i es passa informació als serveis tècnics de l'ajuntament per tal que siguin recollides de cara a futures accions.

La durada aproximada d'aquesta primera fase és d' 1 hora- 1h30 minuts

#### SEGONA FASE:

Posada en marxa de l'assessorament pròpiament dit, concretat en l'acompanyament tècnic necessari per aconseguir l'objectiu.

En la majoria dels casos acaba concretant-se en unes sessions de caràcter pràctic que aborden diferents continguts.

Pel que fa a les referides a l'àmbit de cuina se centren en l'elaboració conjunta de receptes o en la re definició de l'oferta gastronòmica, així com en tècniques culinàries i implantació de noves màquines.

Pel que fa a les referides a l'àmbit d'organització, l'assessorament no inclou el lliurament de la fitxa tècnica de producció ni l'escandall. En aquest sentit es treballen els recursos necessaris per tal que el restaurador traslladi els coneixements apresos a la pràctica i ell mateix elabori aquests recursos.

Les demandes de servei es refereixen majoritàriament a l'emplantat i d'altres més referides a la sala es complementen amb informació d'altres recursos formatius.

La durada d'aquesta segona fase està en estreta relació amb l'objectiu establert i per tant és diferent en cadascun dels establiments.

#### TERCERA FASE:

Tancament i resum del treball efectuat, avaluació de les dificultats detectades i de la consecució dels objectius.

La fase de tancament es considera especialment important per dues raons:

- Avaluar conjuntament la consecució dels objectius pactats a l'inici.
- Detectar punts febles o dificultats que podrien sorgir a l'hora de donar continuïtat, per tal de fer-hi front.

Aquesta fase sol tenir una durada d'1 hora o 1 hora i 30 minuts.