



PLEC DE PRESCRIPCIONS TÈCNIQUES (PPT) PER A L'ADJUDICACIÓ DELS SERVEIS DE DISSENY, ORGANITZACIÓ I IMPARTICIÓ DE PROGRAMES PER A LA COMPETITIVITAT EMPRESARIAL, DE GESTIÓ DE VENDES I PRESENCIA A FIRES

1. ANTECEDENTS

Barcelona Activa és l'Agència de Desenvolupament Local de l'Ajuntament de Barcelona que té la missió de promoure l'ocupació de qualitat, la iniciativa emprenedora, la competitivitat empresarial i la diversificació del teixit productiu, per a assolir un model econòmic sostenible, inclusiu i just.

En els darrers anys l'Ajuntament de Barcelona, a través de Barcelona Activa, ha estat un dels principals motors de l'acompanyament a la creació de noves companyies i el creixement empresarial. Avui, una de les principals reptes que es detecten per al futur econòmic de Barcelona és la necessitat de que les noves empreses que neixen o s'instal·len a la ciutat puguin convertir-se en empreses competitives i amb posicionament global. I és que la competitivitat dels territoris té com un dels eixos estratègics la capacitat de generar i fer créixer empreses amb capacitat de posicionar-se i competir globalment.

Com a suport al teixit empresarial de la ciutat, Barcelona Activa ofereix un ampli ventall de programes i serveis per a empreses i persones autònomes per a la millora de la seva competitivitat empresarial, amb l'objectiu d'assolir la consolidació de les seves companyies mitjançant un creixement de forma estructurada, ordenada i robusta. Un dels eixos principals de les empreses és l'aspecte comercial i de vendes. Aquest aspecte és una part essencial per a validar el seu producte o servei, aconseguir i augmentar clients, entrar a nous mercats i créixer orgànicament.

La planificació estratègica aplicada a l'àmbit comercial es considera primordial per assolir l'èxit empresarial, dotant a l'empresa de visió a llarg termini, desenvolupant el pla d'acció per a assolir els objectius de la companyia en diferenciació i major quota de mercat. En el món global actual, les empreses han de projectar i visualitzar les seves vendes i accions comercials de forma també global, en la mesura en què els seus recursos econòmics, humans o d'altres els permeti.

En aquest aspecte, Barcelona és una ciutat líder en esdeveniments com fires i congressos a nivell internacional, on es representen sectors tan diversos com el tecnològic, l'audiovisual, l'alimentari, etc. Aquests esdeveniments internacionals són aparadors per a les empreses locals i els suposa una gran oportunitat per a donar a conèixer les seves solucions, entrar en contacte amb altres empreses líders i enfortir l'ecosistema local en el seu conjunt.

2. FINALITAT DEL CONTRACTE

El present plec té per objecte definir les condicions que resultaran d'aplicació per a l'execució del contracte de serveis pel disseny, organització i impartició de programes per a la competitivitat empresarial, de gestió de vendes i presència a fires. L'objectiu d'aquest és acompanyar i assessorar un mínim de 180 pimes vinculades amb la ciutat i/o la seva àrea metropolitana. El contracte es divideix en dos lots, els quals compten amb les següents finalitats específiques:

Lot 1 Serveis de disseny i acompanyament en l'elaboració de plans estratègics de màrqueting i vendes dirigits a empreses i persones autònomes

La finalitat és dissenyar i planificar un programa de capacitació empresarial en l'àmbit comercial. Aquest programa ha d'assegurar que les persones assistents puguin desenvolupar un pla de vendes ajustat a la seva empresa i s'incrementi la seva capacitació en l'àmbit comercial. El programa s'impartirà un total de 5 vegades en el període d'execució, abastant un total de 90 empreses.

Lot 2 Serveis de disseny i gestió del pla comercial de presència en fires dirigits a empreses exposidores

La finalitat és dissenyar i impartir un programa de formació i capacitació per a la presència a fires internacionals. Mitjançant aquest programa, les persones assistents han de poder preparar, planificar i gestionar el seu pla d'acció en front a la seva participació en una fira internacional. El programa s'impartirà un total de 5 vegades en el període d'execució, abastant un total de 90 empreses.

3. OBJECTE

Són objecte de la present licitació totes les tasques que es detallen a continuació:



Lot 1 Serveis de disseny i acompanyament en l'elaboració de plans estratègics de màrqueting i vendes dirigits a empreses i persones autònomes

L'objectiu del contracte és dissenyar i desenvolupar un programa en vendes que combini activitat capacitiva de caràcter eminentment pràctic amb sessions d'assessorament individual. En total es faran 5 edicions del programa per a un total de 90 empreses de la ciutat de Barcelona i/o la seva àrea metropolitana.

Més concretament, el programa previst hauria d'incloure:

- 5 sessions presencials de 4 hores de duració per cada edició. Els continguts de les sessions s'estructuraran de forma que es pugui garantir l'assoliment dels següents objectius:
 - Conèixer les bases metodològiques i eines que permetin a les empreses obtenir el seu pla de vendes, així com el seu seguiment, actualització i indicadors d'assoliment.
 - Proporcionar les eines que permetin a les empreses dissenyar la estratègia comercial més adient per al seu producte, client i mercat.
 - Assessorar en l'elaboració de l'argumentari de vendes de cadascuna de les empreses participants.
 - Proporcionar eines que permetin a les persones assistents desenvolupar les habilitats per portar a terme una bona pràctica comercial (obtenció de contactes de qualitat, com fer el primer contacte, com superar les reticències de potencials clients, presentació d'ofertes, negociació, ...).
 - Donar a conèixer les noves tecnologies actuals al mercat, aplicades a les vendes i al màrqueting, tant d'us intern (plataformes de gestió comercial, CRM, ...) com d'us extern (AR, VR, IA, ...). Estudi de la seva idoneïtat per a cada empresa participant.
- 4 sessions d'assessorament individual de 2 hores de durada per a cadascuna de les empreses assistents. Aquests assessoraments es realitzaran un cop superades la meitat de les sessions presencials grupals.

L'objectiu d'aquests assessoraments ha de ser orientar, contrastar i validar els plans de vendes i les estratègies comercials de les persones assistents, de forma que a la finalització del programa cada empresa pugui obtenir el seu pla de vendes i aquest sigui vàlid per aplicar-lo.

Per altra banda, es demana que l'empresa adjudicatària s'impliqui activament en la difusió del programa i la captació d'empreses participants, detallant per a aquest fi els mètodes i mitjans que estimi oportuns. En aquest sentit, cada empresa licitadora pot proposar lliurement una metodologia i accions concretes que facilitin la màxima difusió del programa i, per tant, un elevat nombre d'inscripcions.

Per últim, al llarg de la execució del contracte l'empresa haurà de proveir a Barcelona Activa dels informes i fulls de control que de l'execució del mateix se'n derivin, a fi i efecte de poder realitzar un seguiment fefaent de les tasques realitzades i les corresponents justificacions econòmiques pertinents.

Barcelona Activa proveirà a l'empresa licitadora dels diferents models per als anteriors documents així com les pertinents instruccions per complimentar-los. Igualment, Barcelona Activa disposarà dels espais i infraestructures que es precisin per al correcte desenvolupament del programa a les seves pròpies instal·lacions.

Per al desenvolupament de les accions previstes es valorarà la descripció metodològica detallada i els continguts teòrics per sessions així com l'alineació dels mateixos als diferents objectius plantejats. Es valorarà molt positivament una metodologia que permeti l'aprenentatge actiu, eminentment pràctic i que faciliti la participació de les persones assistents, l'assimilació dels coneixements adquirits en les pròpies empreses participants i la visualització de la seva aplicació en la realitat.

Per a la vessant de potenciació de les habilitats comercials es valorarà molt positivament la introducció de metodologies que facilitin l'entrenament de les mateixes (casos pràctics, *role-plays*, dinàmiques de grup, ...).

La durada de cadascuna de les edicions s'estima en un mínim de 2 mesos i un màxim de 3. Les sessions presencials seran de matí o tarda. Barcelona Activa planificarà les sessions i notificarà a l'empresa contractada els dies i hores d'execució de les mateixes.

Barcelona Activa es reserva la possibilitat de destinar alguna edició a un sector o col·lectiu concret, avisant a l'empresa adjudicatària amb temps suficient per a la seva preparació i adequació.



Lot 2 Serveis de disseny i gestió del pla comercial de presència en fires dirigits a empreses exposidores

L'objectiu del contracte és dissenyar i desenvolupar un programa formatiu per a dotar d'eines i capacitació a les persones assistents per optimitzar i rendibilitzar la seva presència i participació a fires internacionals. En total es faran 5 edicions del programa per a un total de 90 empreses de la ciutat de Barcelona i/o la seva àrea metropolitana.

El programa constarà de 2 sessions presencials grupals de 4 hores, en temes vinculats a la presència a fires. Degut al seu caire internacional, les sessions seran íntegrament en anglès. Aquestes inclouran:

- Sessió 1:
 - Preparació prèvia a una fira, aprofundint en la definició del servei o producte a presentar a la fira, la calendarització i recursos a destinar, el material necessari, així com l'estudi en detall de l'esdeveniment en sí.
- Sessió 2:
 - Durant la fira: presència a l'esdeveniment i gestió durant els dies de la seva durada d'aspectes com les visites, cerca de *partners*, etc.
 - Posterior a la fira: organització, prioritització i gestió dels *inputs* rebuts durant tots els dies de la fira. Definició del pla d'acció i seguiment oportú.

Al llarg de la execució del contracte l'empresa haurà de proveir a Barcelona Activa dels informes i fulls de control que de l'execució del mateix se'n derivin, a fi i efecte de poder realitzar un seguiment fefaent de les tasques realitzades i les corresponents justificacions econòmiques pertinents.

Barcelona Activa proveirà a l'empresa licitant dels diferents models per als anteriors documents així com les pertinents instruccions per complimentar-los. Igualment, Barcelona Activa disposarà dels espais i infraestructures que es precisin per al correcte desenvolupament del programa a les seves pròpies instal·lacions.

Per al desenvolupament de les accions previstes es valorarà la descripció metodològica detallada i els continguts teòrics per sessions, així com l'alineació dels mateixos als diferents objectius plantejats. Es valorarà molt positivament una metodologia que permeti l'aprenentatge actiu, eminentment pràctic i que faciliti la participació de les persones assistents, l'assimilació dels coneixements adquirits en les pròpies empreses participants i la visualització de la seva aplicació en la realitat.

La durada de cadascuna de les edicions s'estima en un màxim de 1 mes. Les sessions presencials seran de matí o tarda. Barcelona Activa planificarà les sessions i notificarà a l'empresa contractada els dies i hores d'execució de les mateixes.

4. DESCRIPCIÓ DELS SERVEIS

Lot 1 Serveis de disseny i acompanyament en l'elaboració de plans estratègics de màrqueting i vendes dirigits a empreses i persones autònomes

Els serveis associats a aquest encàrrec són:

- Definir el programa detallant: objectius de cada fase, continguts, metodologia, temporalització i recursos necessaris, incloent-hi tant accions grupals, com acompanyament tècnic/tutories per a cadascuna de les empreses participants mitjançant assessorament individualitzat.
- Proposar accions de difusió i captació d'empreses susceptibles de participar-hi.
- Participar en el procés de selecció d'empreses participants.
- Elaborar materials de suport per al desenvolupament de les accions. Aquests materials hauran de ser lliurats a Barcelona Activa de forma prèvia a la execució de la primera edició per tal que siguin aprovats.
- Tots els materials i presentacions hauran d'estar disponibles en català i castellà. L'empresa licitant s'haurà de fer càrrec de les còpies d'aquests materials per a cadascuna de les empreses participants.
- Executar el programa garantint que l'equip expert que l'imparteixi té la solvència tècnica identificada al PCAP.
- Definició de la coordinació amb els equips de Barcelona Activa per tal d'aconseguir el desenvolupament de l'encàrrec de manera coordinada i participada. La proposta haurà d'incloure, per tant, una metodologia de coordinació.
- Dissenyar i executar accions de seguiment del programa.
- Lliurament d'una memòria de cada edició.



Lot 2 Serveis de disseny i gestió del pla comercial de presència en fires dirigits a empreses exposidores.

Els serveis associats a aquest encàrrec són:

- Definir el programa detallant: objectius de cada sessió, continguts, metodologia, temporalització i recursos necessaris, incloent-hi tant accions grupals, com atenció individualitzada.
- Elaborar materials de suport per al desenvolupament de les accions. Aquests materials hauran de ser lliurats a Barcelona Activa de forma prèvia a la execució de la primera edició per tal que siguin aprovats.
- Tots els materials i presentacions hauran d'estar disponibles en anglès. L'empresa licitant s'haurà de fer càrrec de les còpies d'aquests materials per a cadascuna de les empreses participants.
- Executar el programa garantint que l'equip expert que l'imparteixi té la solvència tècnica identificada al PCAP.
- Definició de la coordinació amb els equips de Barcelona Activa per tal d'aconseguir el desenvolupament de l'encàrrec de manera coordinada i participada. La proposta haurà d'incloure, per tant, una metodologia de coordinació.
- Dissenyar i executar accions de seguiment del programa.
- Lliurament d'una memòria de cada edició.

5. PERSONES I/O ENTITATS DESTINATÀRIES

Lot 1 Serveis de disseny i acompanyament en l'elaboració de plans estratègics de màrqueting i vendes dirigits a empreses i persones autònomes

Aquests serveis van dirigits a professionals i pimes del territori que vulguin desenvolupar un pla de vendes per a la millora de la seva activitat i el compliment de la seva missió.

Barcelona Activa es reserva el dret de destinar algunes edicions a col·lectius i/o sectors d'activitat en concret (dones empresàries, sector de la indústria creativa, sector serveis...). Aquesta diferenciació es comunicarà amb antelació per tal que l'empresa adjudicatària pugui adaptar els continguts al grup en concret.

Lot 2 Serveis de disseny i gestió del pla comercial de presència en fires dirigits a empreses exposidores

Empreses i startups del territori que exposin en fires sectorials estratègiques internacionals a la ciutat de Barcelona, preferiblement, a l'estand de Barcelona Activa i/o de l'Ajuntament de Barcelona.

6. DOCUMENTS LLIURABLES

Lot 1 Serveis de disseny i acompanyament en l'elaboració de plans estratègics de màrqueting i vendes dirigits a empreses i persones autònomes

Al llarg de cadascuna de les edicions previstes, l'empresa adjudicatària haurà de lliurar a Barcelona Activa els següents documents:

- Materials de suport emprats. De forma prèvia al inici de la primera edició l'empresa haurà de lliurar els materials de suport que utilitzarà al llarg del programa, tant en català com en castellà.
- Informes de seguiment del programa.
- Actes de reunions de coordinació.
- Memòria final del programa, incloent un informe de cadascuna de les empreses assessorades que resumeixi la evolució de cadascuna de les empreses participants, les accions treballades, els compromisos de futur i les possibles derivacions a altres serveis de Barcelona Activa.
- Propostes de millora del servei que hagi detectat.
- Fulls de control d'assistència a les sessions signats pel personal docent i per les persones representants de les empreses participants.
- Fulls de control d'assistència als assessoraments signats pel personal expert i per les persones representants de les empreses participants.

Els materials lliurables hauran d'elaborar-se incorporant la imatge corporativa de Barcelona Activa. Barcelona Activa s'encarregarà de proporcionar les plantilles necessàries per adaptar els materials als formats requerits. L'empresa adjudicatària es compromet a la elaboració i la custòdia dels documents originals dels esmentats materials fins a la finalització del contracte en cas de no ser requerits per Barcelona Activa anteriorment.



Lot 2 Serveis de disseny i gestió del pla comercial de presència en fires dirigits a empreses expositores

Al llarg de cadascuna de les edicions previstes, l'empresa guanyadora haurà de lliurar a Barcelona Activa presentar els següents documents:

- Materials de suport emprats. De forma prèvia al inici de la primera edició l'empresa haurà de lliurar els materials de suport que utilitzarà al llarg del programa, en anglès.
- Informes de seguiment del programa.
- Actes de reunions de coordinació.
- Memòria final del programa, incloent un informe de cadascuna de les empreses assessorades que resumeixi la evolució de cadascuna de les empreses participants, les accions treballades, els compromisos de futur i les possibles derivacions a altres serveis de Barcelona Activa.
- Propostes de millora del servei que hagi detectat.
- Fulls de control d'assistència a les sessions signats pel personal docent i per les persones representants de les empreses participants.
- Fulls de control d'assistència als assessoraments signats pel personal docent i per les persones representants de les empreses participants.

Els materials lliurables hauran d'elaborar-se incorporant la imatge corporativa de Barcelona Activa. Barcelona Activa s'encarregarà de proporcionar les plantilles necessàries per adaptar els materials als formats requerits. L'empresa adjudicatària es compromet a la elaboració i la custòdia dels originals dels esmentats materials fins a la finalització del contracte en cas de no ser requerits per Barcelona Activa anteriorment.

Montse Basora Farré
Directora Operativa de Serveis a les Empreses