



Programa  
d'empoderament  
d'elaboradores  
de productes  
agroalimentaris

# engrana

**Creacció**  
Agència d'Emprenedoria,  
Innovació i Coneixement



Consorci del  
LLUÇANÈS



**Proxterra**

**Interreg  
POCTEFA**



Cofinanciado por  
la UNIÓN EUROPEA  
Cofinancé par  
l'UNION EUROPÉENNE



**Xarxa  
Productes  
de la Terra**



**Diputació  
Barcelona**





## EN QUÈ CONSISTEIX EL PROGRAMA?

El programa **ENGRANA** està dissenyat per recolzar projectes liderats per dones que es dediquen a l'elaboració de productes agroalimentaris i naturals, i que volen consolidar i fer créixer el seu negoci.

Consisteix en un itinerari pràctic de formació i acompanyament que ofereix eines i coneixements clau per millorar la gestió empresarial i prendre decisions amb més seguretat.

Després de dues edicions centrades en la mirada financera i organitzativa, Engrana evoluciona per incorporar dues dimensions essencials per al creixement: la construcció d'una marca amb sentit (valors, missió i posicionament) i el desenvolupament d'una estratègia comercial efectiva.

El programa combina sessions formatives aplicades al propi projecte i espais de treball compartit amb l'objectiu d'ajudar les participants a entendre els seus números, definir millor la seva identitat de marca i arribar al mercat amb una proposta clara, coherent i estructurada.



## DATES

DEL **17 DE MARÇ** DEL 2026 AL **21 D'ABRIL** DEL 2026



## HORARIS

Les sessions grupals seran el **DIMARTS de 11:00 a 14:00h.**

Les sessions individuals d'assessorament coaching i tutoria seran en horaris convinguts entre les participants i els experts.



## UBICACIÓ

Sessions presencials obligatòries a l'**ESPAI CREA / AULA DE FORMACIÓ.**  
Creacció (Carrer. Dr. Junyent 1 de Vic)



## COST

Programa **100% subvencionat** valorat en 800€ per projecte participant.

INSCRIPCIÓ AQUI  
[www.creaccio.cat/engrana](http://www.creaccio.cat/engrana)

Places limitades. Es farà valoració dels projectes candidats per seleccionar les participants.

## Quins son els **objectius**?

- Proporcionar pautes i eines essencials per entendre els números del negoci, controlar costos, marges i tresoreria, i facilitar la presa de decisions informades i estratègiques adaptades al context de la producció agroalimentària i productes naturals.
- Treballar els valors, la missió, el relat i el posicionament de l'empresa per construir una identitat coherent i diferencial que connecti amb clients, equips i col·laboradors, reforçant la credibilitat i l'impacte del projecte.
- Dotar les participants d'eines per organitzar l'acció comercial, segmentar clients, definir canals i disposar d'un kit mínim de vendes que permeti arribar al mercat amb seguretat i coherència.
- Posar en pràctica els coneixements adquirits mitjançant una connexió amb agents clau del territori, per generar oportunitats reals de col·laboració i accés al mercat.

## Què oferim?

- 5 sessions grupals de formació i coneixement.
- 2 sessions individuals de 2 hores a escollir pel participant, adaptades a les necessitats específiques de cada projecte, entre:
  - sessió en gestió financera
  - sessió en relat i marca
  - sessió en gestió comercial
- Formar part d'una Xarxa de dones emprenedores.

## Quins son els **requisits de participació**?

- Ser una dona
- Liderar un projecte empresarials d'elaboració i comercialització de productes agroalimentaris o naturals
- Tenir ganes de connectar-se i fer xarxa per enfortir el negoci.
- Amb necessitat de millorar la gestió empresarial i comercial i el seu posicionament i relat de marca.

## PROGRAMACIÓ ENGRANA 2026

### 17 MARÇ 2026

#### SESSIÓ 1. EMPODERA LES TEVES FINANCES: DOMINA LA GESTIÓ ECONÒMICA DEL NEGOCI AMB ÈXIT

Facilitadora: *Elisabet Bach*

- Introducció a la gestió econòmica del negoci: què inclou i com interpretar-la.
- Errors més freqüents en la gestió financera i com evitar-los.
- Criteris i eines per assegurar una gestió correcta i una presa de decisions fonamentada.

### 24 MARÇ 2026

#### SESSIÓ 2. EMPODERA LES TEVES FINANCES: ANALITZA, DECIDEIX I PLANIFICA

Facilitadora: *Elisabet Bach*

- Preguntes clau per conèixer l'estat real del negoci: Com va l'empresa? Tinc benefici? Quin sou m'he de posar?
- Establir fites, prioritzar accions i definir el camí cap a l'èxit financer.
- Introducció d'eines pràctiques per al seguiment i control dels resultats.

### 7 ABRIL 2026

#### SESSIÓ 3. LA TEVA MARCA, ELS TEUS FONAMENTS

Facilitadora: *Marion Carrion*

- Per què la marca importa
- Workshop focalitzat a definir els fonaments: qui ets realment, què fas i com ho fas, per què el que fas importa i a qui t'adreces.

### 14 ABRIL 2026

#### SESSIÓ 4. ESTRATÈGIA COMERCIAL EFECTIVA - ORGANITZA I VEN AMB ÈXIT

Facilitadora: *Xavier Framis*

- Com definir el client ideal i segmentar el mercat.
- Planificació el teu relat comercial: calendari, prioritats i seguiment de clients.
- Construir els materials mínims de venda per arribar al mercat amb seguretat.

### 21 ABRIL 2026

#### SESSIÓ 5. UNA MARCA NO ÉS UN LUXE

Facilitadora: *Marion Carrion*

- Com pot ajudar-te una marca.
- Inspirat amb les marques del sector agro que estan obrint camí.

Sessió oberta a totes les participants de les edicions del programa Engrana.

## SESSIONS - INDIVIDUALITZADES

En aquest punt, els participants podran **escollir fins a 2 sessions individualitzades** amb les expertes, perquè els puguin acompanyar en aprofundir i/o implementar els aspectes treballats al llarg de les sessions. Aquestes sessions permeten ajustar la formació a les necessitats específiques de cada projecte i rebre suport directe en aspectes clau del negoci.

A escollir entre:

- **Sessió en gestió financera:** Aprofundir en la interpretació de números, control de costos i tresoreria, i aplicar eines que facilitin la presa de decisions estratègiques per al projecte.
- **Sessió en relat i marca:** Treballar la missió, els valors, el relat i el posicionament de la marca per construir una identitat coherent, diferencial i atractiva per al mercat.
- **Sessió en gestió comercial:** Organitzar l'estratègia de vendes, definir un relat clar, establir canals efectius i preparar els materials essencials per comercialitzar el producte.

A més, cada projecte comptarà amb un **calendari de seguiment personalitzat amb els tutors del programa**, per assegurar l'acompanyament en la consolidació i aplicació de les eines i estratègies proporcionades durant la formació. Això garanteix que cada participant pugui adaptar els aprenentatges al seu context concret i avançar amb confiança en el seu projecte.



**Elisabet Bach Oller**

Experta en consolidació de micropymes



**Xavier Framis**

Consultor de vendes B2B



**Marion Rémédi**

Partner estratègica per a marques en transformació