

Mercats Halal per empreses d'Alimentació, Gastronomia, Turisme o Comerç digital.

DATA INICI Gener del 2021

HORARI de 17:00h a 19:00h

DURADA 8 hores

INTRODUCCIÓ GENERAL

L'escenari econòmic que emergeix després de la crisi actual ens obliga a redefinir certes estratègies, revaloritzant alguns mercats i accedint a nous consumidors. Tendències que ja s'apunten als darrers anys es veuran reforçades, com el creixement de la classe mitjana a les economies emergents, una major diversitat cultural entre les principals economies globals i una major necessitat de les empreses per adaptar els seus productes i serveis a aquestes noves idiosincràsies. En aquesta línia cal destacar la població musulmana: **1.900 milions de persones, entorn el 50% de les quals menors de 30 anys. Igualment, a Europa, cada dècada augmenta 1% la població musulmana, representant el 2020 el 7% del total.**

Sectors com l'alimentació, restauració, turisme, cosmètica o oci estan adaptant de forma creixent la seva oferta a aquests consumidors. Turquia, Malàisia, Indonèsia, Emirats Àrabs Units o Aràbia Saudita, però també Anglaterra, França o Alemanya, són ja importants consumidors de productes adaptats als gustos i valors musulmans.

PÚBLIC OBJECTU

La formació està adreçada a empreses de tots els tamany i sectors interessades en desenvolupar noves oportunitats de negoci internacional.

També es dirigeix a institucions econòmiques i persones interessades en el món musulmà des d'una perspectiva econòmica i empresarial.

OBJECTUS

Aquesta formació té com objectiu presentar les implicacions econòmiques del concepte 'halal' i posar en valor les seves oportunitats, tant a mercats internacionals com a la pròpia Unió Europea.

DESENVOLUPAMENT DE LES SESSIONS

Sessió 1: 6.10.20 (2h)

Els consumidors musulmans: xifres, mercats i tendències. Què és 'halal'? Sectors implicats

Al món hi ha 1.900 milions de musulmans, i seran 2.200 milions al 2030, representant un 25% de la població mundial, un 50% dels quals menors de 30 anys. Algunes de les principals economies emergents del món són musulmanes, convertint-se en rellevants mercats consumidors. Sectors com l'alimentació, gastronomia, turisme, cosmètica, moda o el comerç digital estan cada cop més implicats en satisfer aquesta creixent demanda.

- Principals xifres del potencial del mercat musulmà: demografia i localització dels principals mercats globals.
- Els conceptes *halal*, *haram* i *tayyib*. Estan en evolució, ampliant mercats.
- La certificació *halal*: tipus, implicacions i reptes.
- Els consumidors musulmans: tipus, pautes de consum, valors...

Sessió 2: 8.10.20 (2h)

Els mercats *halal* àrabs de proximitat més rellevants: Emirats Àrabs Units i Aràbia Saudita.

Mercats estratègics del Golf com Aràbia Saudita o els Emirats Àrabs Units són grans demandants de productes *Muslim friendly* de gran sofisticació i valor afegit, oferint unes àmplies i creixents oportunitats fruit de la seva necessitat crònica i creixent d'importar els productes d'alimentació.

- Principals esdeveniments i actors regionals pel sector *halal* al Golf.
- Principals xifres i tendències econòmiques i de consum dels EAU i Aràbia Saudita.
- Tipologia de canals de distribució.

Sessió 3: 13.10.20 (2h)

El segment *halal* a Europa: mercats, tendències i oportunitats.

Però també el Regne Unit, França o Alemanya són importants mercats de consum de noves tendències *halal*. La seva creixent població musulmana és global, adinerada, exigent, cosmopolita i recercadora de productes i marques que compleixin amb les seves demandes.

- Principals xifres del consum *halal* a Europa i als principals mercats: Regne Unit, França, Alemanya i Espanya.
- Tendències en la sofisticació de la producció i el consum.
- 'Generació M'
- Principals esdeveniments *halal* a Europa.

Sessió 4: 15.10.20 (2h)

Cultura dels negocis de les economies del Golf: Emirats Àrabs Units i Aràbia Saudita

Les diferències culturals poden fer que una negociació sigui un èxit o fracassi. És imprescindible conèixer les claus culturals dels mercats de destí per tal de poder establir una fructífera relació personal i empresarial. La gestió del temps, com preparar una reunió, la jerarquia en la presa de decisions, la gestió de les emocions o el paper de la tradició i el col·lectiu són alguns dels elements claus per desenvolupar amb garanties una relació empresarial.

- Què és la 'cultura' dels negocis?
- Principals característiques de la cultura àrab del Golf a l'hora de fer negocis: presa de decisions, com preparar reunions, relacions professionals...
- Tipologia de clients en aquest dos mercats.
- Expectatives mútues de comportament: la responsabilitat que tenim sobre la nostra pròpia comunicació.

PROFESSOR

Javier Albarracín

Té més de 20 anys d'experiència en els mercats musulmans des de diferents responsabilitats. Va treballar a la Oficina Comercial de l'Ambaixada d'Espanya a Istambul, Turquia. Posteriorment ha estat responsable 9 anys de la regió Nord d'Àfrica i Orient Mitjà d'ACCIÓ i director de desenvolupament econòmic a l'Institut Europeu de la Mediterrània. Soci fundador de la consultoria especialitzada Barcelona Halal Services, desenvolupa projectes per empreses i institucions com PRODECA, Salón Alimentaria, el Fòrum Gastronòmic o Fira de Barcelona adreçats als consumidors musulmans. És professor a la Barcelona Executive Business School (BEBS), l'Escola de Turisme i Gastronomia CETT – UB i a la Universitat Blanquerna, a on a més és coordinador del curs executiu 'Oportunitats de negoci de l'economia islàmica i *halal*'

INFORMACIÓ I PREU

DURADA : 8 HORES

MODALITAT : PRESENCIAL

PREU CURS: 200€

SOCIS INDIVIDUALS I ALUMNI: 150€

SOCIS COL·LECTIUS: 170€

Pagament al núm. de compte IBAN: ES30.3025.0900.8314.0001.3930, indicant el nom de l'alumne.

Adjuntar a la fitxa d'inscripció copia de la transferència bancària i enviar per correu enf@foeg.cat

****La FOEG es reserva el dret d'anul·lar el curs, fent efectiva el retorn de la transferència.**

*Tots els cursos organitzats per l'ENF de 2 o més hores poden ser bonificats segons el sistema de Formació Continuada a través dels butlletins mensuals de cotització a la Seguretat Social, sense cost addicional. **Cal matricular-se 48h. abans de l'inici del curs. La bonificació és de 9/13 €/hora.**

DURADA, CALENDARI I LLOC

8 hores en 4 sessions en modalitat online

Dates:

GENER 2021

Nom del curs			
Núm del curs	ENF20200001-	Data inscripció al curs	

DADES DE L'ALUMNE/A			
Cognoms, nom		D.N.I.	
Adreça	Població	C.P.	
Telèfon	E-mail		

DADES EMPRESA			
Empresa	Raó social	CIF	
Adreça	Població	CP	
Sector / Activitat empresa	Codi CNAE		

DADES DE PAGAMENT	
*** Per fer efectiva la inscripció es necessari adjuntar i enviar a enf@foeg.cat la còpia de la transferència bancària per l'import del curs/webinar indicant al CONCEPTE "NOM ALUMNE/EMPRESA". El núm. de compte és IBAN: ES30.3025.0900.8314.0001.3930. ***IMPRESCINDIBLE ADJUNTAR COPIA DE LA TRANSFERÈNCIA	

ENTITAT O EMPRESA ASSOCIADA A FOEG	
Noassociada ☐ Síassociada ☐ A través de l'associació / gremi	

TREBALLADORS - FUNDACIÓ TRIPARTITA Es vol bonificar el curs? Sí ☐ No ☐ Vol que la FOEG li tramiti? Sí ☐ No ☐ L'EmpresatèRLT? Sí ☐ No ☐	AUTORITZACIÓ Autoritza a incloure la seva adreça Sí ☐ No ☐ a la Newsletter per rebre la informació dels propers cursos?
---	--

D'acord amb la Llei Orgànica 03/2018, de 05 de desembre, de Protecció de Dades de Caràcter Personal i garantia dels drets digitals, i el seu reglament de desenvolupament aprovat l'article 13 del Reglament (UE) 2016/679 de 27 d'abril, l'informem que les seves dades seran incorporades a un fitxer de la Federació d'Organitzacions Empresariales de Girona amb la finalitat de gestionar les activitats que porta a terme el centre de formació de la Federació i informar de futures activitats de la Federació. Les dades personals podran ser cedides als organismes que ho requereixin per la correcta gestió de l'activitat formativa, tals com els organismes competents en matèria de formació continua i/o ocupacional de la Generalitat de Catalunya o l'Estat, o com Foment del Treball. També podran ser cedides les dades a Bonastruc de Porta Formació SL o aquelles entitats a través de les quals la Federació dugui a terme les activitats formatives. Pot exercitar els drets d'accés, rectificació, cancel·lació i oposició, d'acord amb la normativa vigent, adreçant-se al C/ Bonastruc de Porta, 15 - 17001 de Girona.

Signatura del treballador / Nom i D.N.I.

Per fer efectiva la inscripció cal enviar per e-mail enf@foeg.cat, la còpia de la transferència bancària per l'import del curs o documentació sol·licitada. El núm. de compte és IBAN: ES30.3025.0900.8314.0001.3930