

- TEMA 1.** - PRESENTACIÓ CURS. Motivacions de la tecnificació del sector. Presentació professor, temari i alumnat.
- TEMA 2.** - TERMES GENERALS _ part 1: Rehabilitació i manteniment.
- TEMA 3.** - TERMES GENERALS_ part 2: Elements constructius.
- TEMA 4.** - ANTROPOMETRIA I ERGONOMIA. Els conceptes bàsics pel disseny i reforma dels espais.
- TEMA 5.** - NORMATIVES PER L'HABITATGE: Mesures, accessibilitat, elements específics: les escales i les rampes (espais privats i comuns)
- TEMA 6.** - PERMISOS MUNICIPALS. Continguts dels projectes.
- TEMA 7.** - MARC NORMATIU_ part 1_ HABITABILITAT. Requisits i Cèdula.
- TEMA 8.** - MARC NORMATIU_ part 2_ Eficiència energètica.
- TEMA 9.** - INSTAL·LACIONS_ part 1: Normatives serveis.
- TEMA 10.** - INSTAL·LACIONS_ part 2: Eficiència i manteniment.
- TEMA 11.** - PART 3 INSTAL·LACIONS: Aplicació a l'obra i grafismes en projecte.
- TEMA 12.** – MATERIALS: Materials saludables
- TEMA 13.** - AÏLLAMENTS: Tèrmics, humitat, acústic. SUBSISTEMES: Fusteries, Calefacció, Calderes, Aire condicionat...
- TEMA 14.** - GESTIÓ RESIDUS: Sostenibilitat
- TEMA 15.** - SEGURETAT LABORAL A L'OBRA. Gestió documentació i organització en obres sense projecte.
- TEMA 16.** - LA CUINA. Disseny i aplicació conceptes.
- TEMA 17.** - EL BANY: Disseny i aplicació conceptes.
- TEMA 18.** - PASTES I MORTERS les juntes i oscil·lacions.
- TEMA 19.** - DOCUMENTACIÓ. El projecte i la redacció
- TEMA 20.** - Repàs per examen i reflexió

TEMA 1. Mòdul 1: Cultura empresarial

TEMA 2. Mòdul 2 Informació i Comunicació: Comunicació estratègica. Canals

TEMA 3. Mòdul 3: Gestió i comunicació. Tipus d'empreses. Organització. Competències clau per la gestió empresarial. Gestió d'equips. Psicologia del interlocutor. Mapa d'empatia. Assertivitat.

TEMA 4. Mòdul 4: Innovació i Canvi. Creativitat. Gestió del canvi. Tècnica de l'arbre de problemes.

TEMA 5. Mòdul 5: Aspectes laborals bàsics. Tipus de contractes laborals, convenis col·lectius, nòmines
Subcontractació.

TEMA 6. Mòdul 6: Màrqueting comercial. Elements i dimensió del mercat. La venda de qualitat. Les 7 Q del mercat, posicionament, tipus de màrqueting, elements bàsics, noves tendències, perfil del client, experiència de compra, qualitat del servei, venda de qualitat, procés de venda, la relació amb el client,
Gestió del personal (en obra i en el comerç).

TEMA 7. Control Financer

TEMA 8. Comptabilitat bàsica

SETEMBRE							
Sem.	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá	Do
35					1	2	3
36	4	5	6	7	8	9	10
37	11	12	13	14	15	16	17
38	18	19	20	21	22	23	24
39	25	26	27	28	29	30	

OCTUBRE							
Sem.	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá	Do
39							1
40	2	3	4	5	6	7	8
41	9	10	11	12	13	14	15
42	16	17	18	19	20	21	22
43	23	24	25	26	27	28	29
44	30	31					

NOVEMBRE							
Sem.	Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá	Do
44			1	2	3	4	5
45	6	7	8	9	10	11	12
46	13	14	15	16	17	18	19
47	20	21	22	23	24	25	26
48	27	28	29	30			

 10 SESSIONS DE FORMACIÓ TÈCNICA ON LINE DE 14,00h a 17,00h

 4 SESSIONS DE FORMACIÓ TÈCNICA PRESENCIAL AL GREMI DE 10,00h a 15,00h

 8 SESSIONS DE FORMACIÓ GESTIÓ EMPRESARIAL ON LINE DE 14,00h a 16,30h (PIMEC)

 13 | 14 EXAMEN

CALENDARI

CERTIFICACIÓ PROFESSIONAL