DATA	FORMACIÓ	CONTINGUT	FORMAT
22 de gener	**Claus per vendre productes ecològics el 2026: tendències i certificacions**	En aquesta sessió oferirem una panoràmica detallada de les tendències globals que estan redefinint el consum de productes ecològics. Presentarem **l'Informe global de tendències en consum ecològic 2026**, que analitza els patrons de compra emergents i identifica els segments amb més projecció internacional. Exposarem també les certificacions clau per operar amb garanties tant a la Unió Europea com als principals mercats tercers, que es consoliden com a destinacions estratègiques pel seu alt potencial de creixement. A més, compartirem les actuacions i eines que impulsarem des de Prodeca per facilitar la internacionalització dels productes ecològics catalans, reforçar la competitivitat de les empreses i donar suport a la seva entrada en mercats prioritaris.	**EN LÍNIA**
29 de gener	**Claus per vendre vi amb èxit al 2026: tendències, competidors i actuacions**	Webinar dissenyat per oferir una visió actualitzada dels elements que poden influir en l'èxit de la comercialització internacional del vi el 2026. La sessió se centrarà en l'anàlisi de com exporten els principals països competidors i en les tendències que ajuden a comprendre millor els hàbits de consum. També s'abordaran les dinàmiques emergents de màrqueting firal i es presentaran les actuacions comercials que Prodeca impulsarà per donar suport al sector del vi. L'objectiu és aportar coneixement aplicable i recursos útils perquè els cellers puguin reforçar les seves estratègies en un entorn canviant.	**EN LÍNIA**
18 de febrer	**Comerç internacional 2026: prepara't per les noves normatives i exigències globals**	Aquest webinar et permetrà conèixer les principals novetats legals que afectaran el comerç internacional el 2026. Revisarem els canvis normatius més rellevants en matèria duanera, sanitària, d'etiquetatge i sostenibilitat, així com les seves implicacions per a les empreses agroalimentàries. També t'oferirem claus pràctiques per anticipar-te als nous requeriments legals i assegurar el compliment normatiu a l'hora d'exportar. Una sessió essencial per actualitzar-te i reduir riscos en les operacions internacionals del teu negoci.	**EN LÍNIA**
26 de febrer	**Impulsa la teva presència a Alimentària amb intel·ligència artificial: del contacte a la conversió**	Aquesta sessió t'ajudarà a treure el màxim rendiment de la intel·ligència artificial en la preparació i gestió de la teva participació a la fira Alimentària 2026. Descobriràs com aquestes eines poden optimitzar la segmentació de contactes comercials, personalitzar missatges de venda i identificar oportunitats prioritàries. Aprendràs també a automatitzar tasques de seguiment i millorar la presa de decisions amb dades reals. Una sessió pràctica i inspiradora per convertir la tecnologia en un aliat clau per a l'èxit comercial del teu estand.	**EN LÍNIA**

DATA	TÍTOL FORMACIÓ	CONTINGUT	FORMAT
11 de març	**Pitch de fira: com captar l'atenció i brillar en només 90 segons**	En aquesta sessió aprendràs a crear un discurs breu, potent i memorable per presentar la teva empresa a la fira Alimentària 2026. Descobriràs com estructurar un pitch efectiu, transmetre els punts forts del teu producte i connectar ràpidament amb compradors i socis potencials. Mitjançant exemples pràctics i tècniques de comunicació professional, aprendràs a parlar amb seguretat, claredat i impacte. Una formació imprescindible per maximitzar les teves oportunitats comercials en tan sols 90 segons.	**EN LÍNIA**
20 de març	**Risk management: anticipa i gestiona els nous riscos globals**	Sessió on s'explorarà com afrontar de la manera òptima el context internacional actual, marcat per canvis ràpids i possibles tensions en la logística i els fluxos comercials. S'hi presentaran eines pràctiques i criteris per anticipar riscos que poden afectar les operacions d'exportació. També es compartiran recomanacions per reforçar la seguretat i la planificació de les operacions internacionals amb l'objectiu d'estar preparats per gestionar escenaris més complexos als mercats globals.	
21 d'abril	**Exportar productes agroalimentaris a l'Índia: tot el que cal saber**	En el context del nou acord comercial entre la Unió Europea i l'Índia, orientat a reduir aranzels i facilitar l'accés al mercat, aquesta sessió ofereix una visió pràctica de les oportunitats per als productes agroalimentaris catalans. S'hi abordaran les tendències de consum, els requisits d'entrada, els canals de distribució i els principals reptes regulatoris. Una formació pensada per ajudar a valorar el potencial real del mercat indi i definir una estratègia d'entrada eficaç.	**EN LÍNIA**
22 i 29 d'abril	**Desperta l'interès pel teu producte alimentari: tècniques de presentació comercial (Programa Prodeca Export Pime)**	Taller presencial i pràctic adreçat a empreses del sector alimentari que volen millorar la seva capacitat de presentació davant d'importadors, distribuïdors i compradors internacionals. Aprendràs tècniques de comunicació i *storytelling* comercial per destacar els punts forts del teu producte i transmetre'n el valor de manera clara i atractiva. Mitjançant exercicis i exemples reals, descobriràs com adaptar el teu discurs segons el mercat i el tipus de client. Una sessió essencial per captar l'interès i generar confiança en els teus interlocutors comercials.	**PRESENCIAL**
26 de maig i 2 de juny	**Com impulsar i portar a terme l'operativa de comerç exterior d'una empresa del sector de l'alimentació (Programa Prodeca Export Pime)**	Formació pràctica i presencial, formada per dues jornades, adreçada a empreses del sector de l'alimentació que volen impulsar i professionalitzar la seva operativa de comerç exterior. Les sessions abordaran de manera aplicada els aspectes logístics, documentals, duaners i financers essencials per operar amb seguretat i eficiència en mercats internacionals. A través d'exemples reals i recomanacions tècniques, aprendràs com estructurar els processos d'exportació, evitar errors freqüents i optimitzar els costos. Una formació imprescindible per assegurar l'èxit operatiu en la teva activitat internacional.	**PRESENCIAL**

DATA	TÍTOL FORMACIÓ	CONTINGUT	FORMAT
17 de juny	**Descobreix tot el potencial de Canva amb intel·ligència artificial**	Aquesta sessió et mostrarà com aprofitar al màxim les funcionalitats d'intel·ligència artificial de Canva per crear continguts visuals de manera ràpida i professional. S'hi explicaran eines per generar imatges, textos i presentacions, així com per fer traduccions automàtiques i adaptar dissenys a diferents idiomes. També es presentaran bones pràctiques per millorar l'eficiència i la coherència visual. Una formació pràctica pensada per optimitzar el temps i potenciar la qualitat dels materials de comunicació.	**EN LÍNIA**
14 de juliol	**El nou rol del venedor davant la democratització de la IA**	Aquesta sessió analitza com la irrupció i l'accessibilitat de la intel·ligència artificial estan transformant el rol tradicional del venedor. S'hi abordarà com canvien els processos comercials, les expectatives dels clients i les competències clau necessàries per aportar valor en un entorn cada cop més digitalitzat. Una formació orientada a adaptar l'estratègia de venda al nou context tecnològic.	**EN LÍNIA**
29 de setembre	**Com analitzar la competència internacional amb intel·ligència artificial avançada**	En aquesta sessió descobriràs com aplicar la intel·ligència artificial per detectar i analitzar competidors en mercats internacionals. Aprendràs a utilitzar eines avançades d'anàlisi comparativa que permeten identificar estratègies de preus, canals de venda, posicionament i presència digital de les empreses del teu sector. A través de demostracions pràctiques, veuràs com obtenir insights útils per reforçar la teva estratègia comercial i millorar la presa de decisions. Una formació clau per competir amb més informació i avantatge als mercats globals.	**EN LÍNIA**
22 d'octubre	**Del codi de barres al codi QR**	Aquesta sessió analitza l'evolució de l'etiquetatge alimentari, des del tradicional codi de barres fins als nous sistemes digitals basats en codis QR. S'hi explicaran les novetats normatives en matèria de traçabilitat, informació nutricional i transparència per al consumidor. També es mostraran bones pràctiques i solucions tecnològiques per integrar l'etiquetatge digital a la teva empresa i aportar més valor, confiança i informació als mercats internacionals. Una sessió essencial per preparar-te per al nou paradigma de la traçabilitat alimentària.	**EN LÍNIA**
23 de novembre	**Exportar productes agroalimentaris a Singapur**	Aquesta sessió ofereix una visió pràctica de Singapur com a mercat d'oportunitats per als productes agroalimentaris catalans. S'hi presentaran les principals tendències de consum, els targets amb més potencial i els requisits d'accés al mercat. També s'analitzaran els canals de distribució, els perfils d'importador i els aspectes clau per adaptar l'estratègia comercial. Una formació orientada a ajudar a entendre la complexitat del mercat i identificar oportunitats reals d'entrada.	**EN LÍNIA**