



Diputació de Lleida
Patronat de Promoció Econòmica

PATRONAT DE PROMOCIÓ ECONÒMICA
Marisa Otal Portolés
Tel. 973 23 03 93
www.promocioeconomica.cat

FORMACIÓ:

COM FOMENTAR EL NETWORKING AL NOSTRE TERRITORI

Dimecres 24 de març de 2021 . Diputació de Lleida

Jepi Alberti - @jepialberti . jepi@jepi.ca 



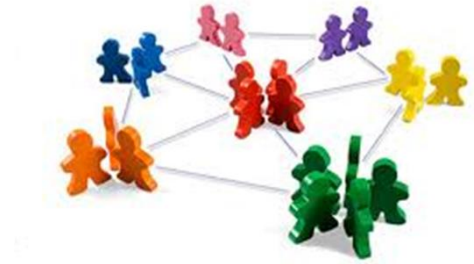
oomkt

- Conferenciant
- Professor de Marketing
- Arquitecte digital a On Off Marketing
- Assessor i consultor de Marketing de PIMEC, ACC1Ć





PRESENTACIÓ



Qui és qui?

Què sabem de



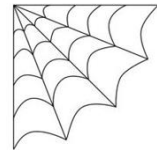
Què és el Networking?

Què esperem del curs d'avui?

Però, què és el Networking?

en anglès,...

NET: Xarxa



WORKING: Temps verbal (gerundi) del verb **TO WORK**, que significa **TREBALLAR**



Què és el networking?

En un sentit limitat, és simplement una relació entre persones en què les dues parts busquen un punt de mutu interès. És una habilitat social per a ser usada en l'àmbit personal i professional.

- “ **Networking** «Trobar-nos amb persones que ens poden ser de ajuda i a qui podem ser de ajuda»
Ivan R. Misner, Business by Referral
- “ **Networking** «Consisteix a intercanviar informació i establir connexions personals» (*Extret de <http://en.wikipedia.org/wiki/networking>*)
- “ **Networking** «Connectar-nos amb persones que tenen interessos semblants als nostres amb l'objectiu de descobrir oportunitats, identificar problemes comuns i aprendre bones pràctiques»
L. Macon, Labcis, Universitat de Poitiers, França
- “ **Networking** «Intercanvi de serveis o informació entre diferents persones, grups, companyies o institucions»
Google Answers
- “ **Networking** «Intercanvi d'informació. Això inclou també l'intercanvi de serveis i l'establiment de connexions personals. El networking s'utilitza de forma extensiva perquè és útil per a la carrera professional»

i, a més, ben portat reforça la nostra capacitat d'aprenentatge. Captar informació de persones que són referents en el sector empresarial en què ens movem pot significar millorar les nostres pròpies capacitats personals, professionals i empresarials».

Guia d'orientacions professionals de la Universitat de Harvard

QUÈ ÉS NETWORKING?

El Networking seveix per altres coses que només voler vendre:

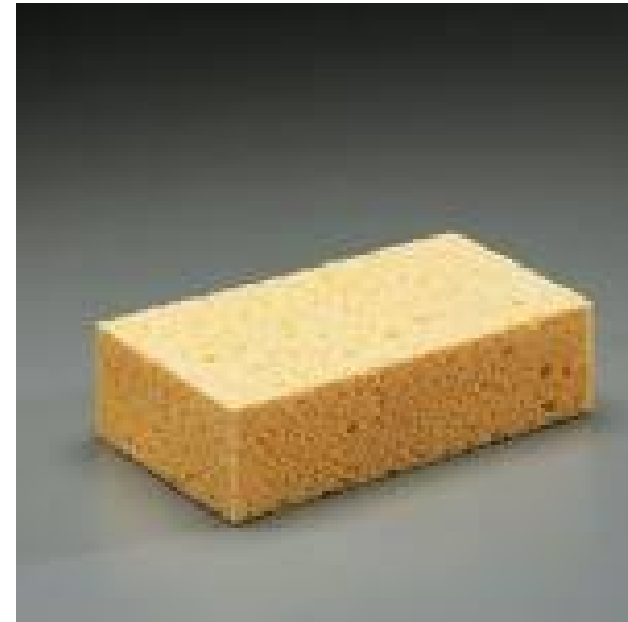
El networking és una tasca en la que s'ha de potenciar el **Íwin-win!**, si només **%guanya+un**, es perd la connexió, la interlocució

- **Comprar els productes i serveis de l'altre**
- **Avaluar possibilitats de col·laboració**
- **Trobar sinèrgies**
- **Conèixer altres experiències i per tant enriquir-nos empresarial i personalment**



El Networking

El networking és ~~conèixer~~ ^{conèixer} què fan els altres, en què podem col·laborar, etc...



EL NETWORKING ÉS CONFIANÇA!!!!!!!!!!!!!!

El Networking

Quins són els seus beneficis?

- “ És la millor eina de màrqueting.
- “ Produeix molts més resultats que una trucada freda (cold call).
- “ Entre el 70 i el 80% dels treballs es troben per aquesta via.
- “ Qualsevol persona amb la que et trobes, dispondre de 200 a 250 persones amb les que pot connectar i que et poden ajudar.
- “ Qualsevol persona del món amb la que vulguis connectar està a sis passos de distància (sis connexions.)

NETWORKING ÉS:

- ” **PRESCRIPCIÓ:** nostra i de la nstr empresa
- ” 80% de la venda/compra feta abans d’iniciar el procés
- ” Reducció del temps d’accés a un contacte de manera considerable.
- ” Assegurar-se poder accedir a un contacte; una altra cosa no és el resultat que no obtenim
- ” Etc...

EL NETWORKING ÉS CONFIANÇA!!!!!!!!!!!!!!!

Un valor “incalculable”



CAPITAL RELACIONAL

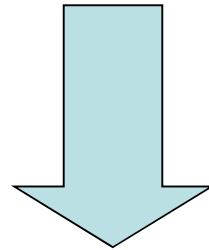
=

PERSONES + VINCLES ENTRE ELLES

Tenir contactes = tenir clients = tenir proveïdors
= tenir informació, etc....

Experiència | vida professional Jepi Alberti

Í EL MUNDO ES UN PAÑUELOÍ



El nombre de $\%$ nodes+que enllacen a qualsevol persona a Espanya és de 2,8

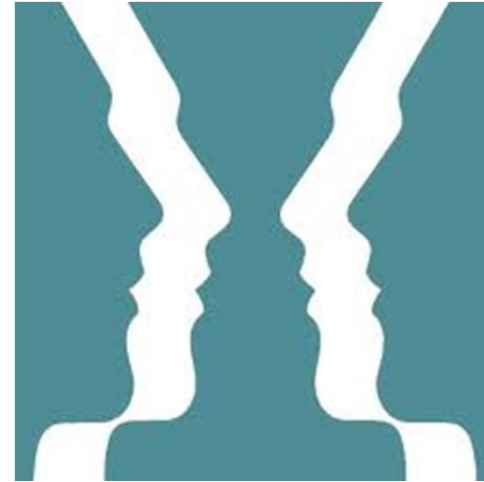
A nivell Mundial entre 6-7

[Experiment FACEBOOK](#)

[wikipedia](#)

LES RELACIONS FETES CARA A CARA

- ” Feeling
- ” Feed-back
- ” Vincles molt més forts



**Tot i amb això un bon inici pot ser on-line
(xarxes socials, contactes en directe: Skype,
videoconferpencia, etc...)**

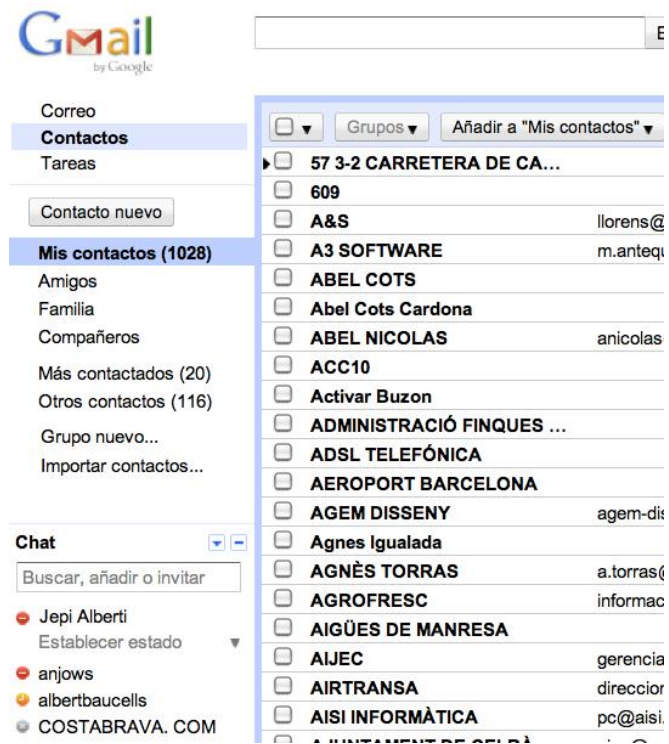
Cada vegada més utilitzem les TIC

LA PLUSVALIA DELS DEMÉS

- “ Sempre aprenem dels demés, sobretot si son diferents de nosaltres.
- “ Qualsevol persona sigui del nivell i classe social poden ser bons per la meva xarxa de contactes.
- “ No únicament son bons els contactes d'alt nivell !!!!



ELS TIPUS DE CONTACTES



CERCLES DE CONTACTES CÀLIDS

Cal començar pels més **CÀLIDS+**

- ” Família
 - ” Els meus amics
 - ” Universitat
 - ” El meu Col·legi
 - ” El col·legi dels meus nens
 - ” El gimnàs
 - ” Veïns
 - ” Activitats esportives
 - ” Servei militar
 - ” Associacions
 - ” Antic contactes de antigues feines
- ... Buscar-los on-line!!!**



CONTACTES CLAUS

- ” Son els més propers al nostre objectiu.
- ” No cal cremar-los de entrada i intentar arribar al mateix de no ser que no tinguem més opció

CONTACTES PONT

- Els que ens poden fer saltar d'un contacte a un altre

... Buscar-los on-line!!!

**HEM DONAT A TOT ARREU AMB TARGETES I
CATÀLEGS SOBRE EL BRAÇ!!!!**

Exemple Sr. Torres È Bodegas Torres

ALTRES MANERES DE DONAR-SE A CONÈIXER: LES ÍBBCÎ

FORMACIÓ

” FORMACIÓ

- . Impartir-la
- . Assistir-hi

” XERRADES PRESENTACIÓ PRODUCTES / SERVEIS

- . Impartir-les
- . Assistir-hi

FIRES

- ” Visitar-les o assistir-hi
- ” Gran font de contactes segmentats per sectors i àrees geogràfiques
- ” Aprofitar els actes que s'hi celebren
- ” Fer %acció comercial+

ASSISTÈNCIA È PARTICIPACIÓ A ACTES DIVERSOS

- ” BBC varies: carnet % de la bona vida+ àpats varis
- ” Fòrum de la inversió
- ” Jornades emprenedors-inversors
- ” Dinars col·loqui
- ” Esmorzars ACC1Ó
- ” Xerrades de la Cambra de Comerç
- ” Clubs esportius
- ” Col·legi dels nens!

Un mal networker

- ” Només pensar en el seu producte: només voler vendre
- ” No escoltar al contacte del davant: entrevista bidireccional, no unidireccional
- ” No saber-se explicar
- ” Mala imatge
- ” No portar informació de la seva empresa, ni targetes!!!!
- ” No tenir els objectius clars de pq es va a l'event
- ” Inseguretat
- ” Intentar sí o sí ~~no~~ vendre+una idea a la persona equivocada: pèrdua de temps i sense possibilitat per altres possibles suports a llarg termini
- ” Etc...

Un BON networker

- “ Escolta
- “ Pregunta
- “ Pensa
- “ Busca sinèrgies!!!

UN COP JA TINC TARGETES

- “ Correu email de seguida donant les gràcies
- “ Nodrir / valor afegit als teus contactes
- “ En el cas que es quedi en enviar informació, fer-ho de seguida; no esperar 10 dies!
- “ En cas que siguin contactes amb objectius a llarg termini; mantenir el contacte per recordar-nos mútuament
- “ En cas que siguin contactes amb els que no veiem un objectiu clar a llarg termini, mantenir contacte, ni que sigui mitjançant les xarxes socials

EINA BÀSICA PER FER NETWORKING: Í Elevator PitchÎ



ELEVATOR PITCH

Què és l'elevator Pitch (EP)



ELEVATOR PITCH

la conversa de l'ascensor:

Temps de que dispo: de 30 "-1 ±

Quantitat max de paraules: 100

Els consells per a fer bé un EP són:

- Ser concisos, transmetre poques idees
- Despertar la curiositat més que avorir amb dades
- Transmetre emocions, que et brillin els ulls quan ho expliquis
- Explicar el mercat, la idea i l'equip
- Acaba amb una invitació a passar a l'acció (donar la targeta, una possible reunió, enviar informació ampliada ...)

ELEVATOR PITCH

Hi ha 3 coses que han de quedar molt clares:

- 1. A què es dedica la seva empresa / quina és la seva habilitat més destacada.**
- 2. Per què és / ets millor, diferent, únic ...**
- 3. On es pot aconseguir més informació.** Donar tarjeta, fulletó, "Li enviaré amb molt de gust ò .,"
%a la nostra web té tota la informació que pugui necessitar," o "Vol que li organitzi una reunió per informar-lo més detalladament?%"

- “ És important preparar el discurs amb temps, i adaptar-lo en funció de cada ocasió i auditori.
- “ La postura, la vestimenta i el llenguatge utilitzats han de ser d'acord amb els interlocutors a qui ens dirigim.
- “ Encara que l'empresa i el negoci siguin els mateixos, la comunicació serà diferent en funció si es dirigeix cap a un grup d'inversors, de clients o de possibles socis.
- “ En cada cas s'haurà de destacar diferents aspectes: la rendibilitat del negoci, els beneficis del producte o servei, el desafiament d'unir-se a un projecte interessant.

Què cerques?

- **Inversor:** vendre un projecte empresarial.
- **Client:** vendre un producte o servei.
- **Distribuïdor:** transmetre-li el valor que li aportem i aconseguir un clar aliat al canal.
- **Aliança:** aconseguir una col·laboració estratègica.
- **Entitat financera:** rebre finançament.

Què cerques?

- **Proveïdor:** aconseguir bones condicions.
- **Prescriptor:** convèncer perquè recomani el nostre producte o servei.
- **Feina:** cal lluir les %millors sedes+
- **Treballador:** implicar-lo i motivar-lo pel projecte.
- **Networking general:** evangelitzar sobre la nostra empresa.



LinkedIn

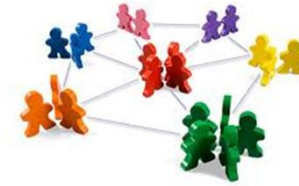
QUÈ ÉS LinkedIn?



- ▶ CV On-line
- ▶ Mercat de cerca de feina i cerca de treballadors
- ▶ Recomanar i ser recomanat
- ▶ Grups d'interès: conèixer i donar a conèixer know-how
- ▶ Oportunitats de negoci . 60+(co-laborar, co-opetir, compartir, conèixer, ò)
- ▶ Perfils de empresa
- ▶ **BRANDING PERSONAL (PROFESSIONAL**

600M USUARIS arreu del món

QUÈ ÉS LinkedIn?



3 out of 4

Members use LinkedIn for everything business, from keeping up on trends to reading business news

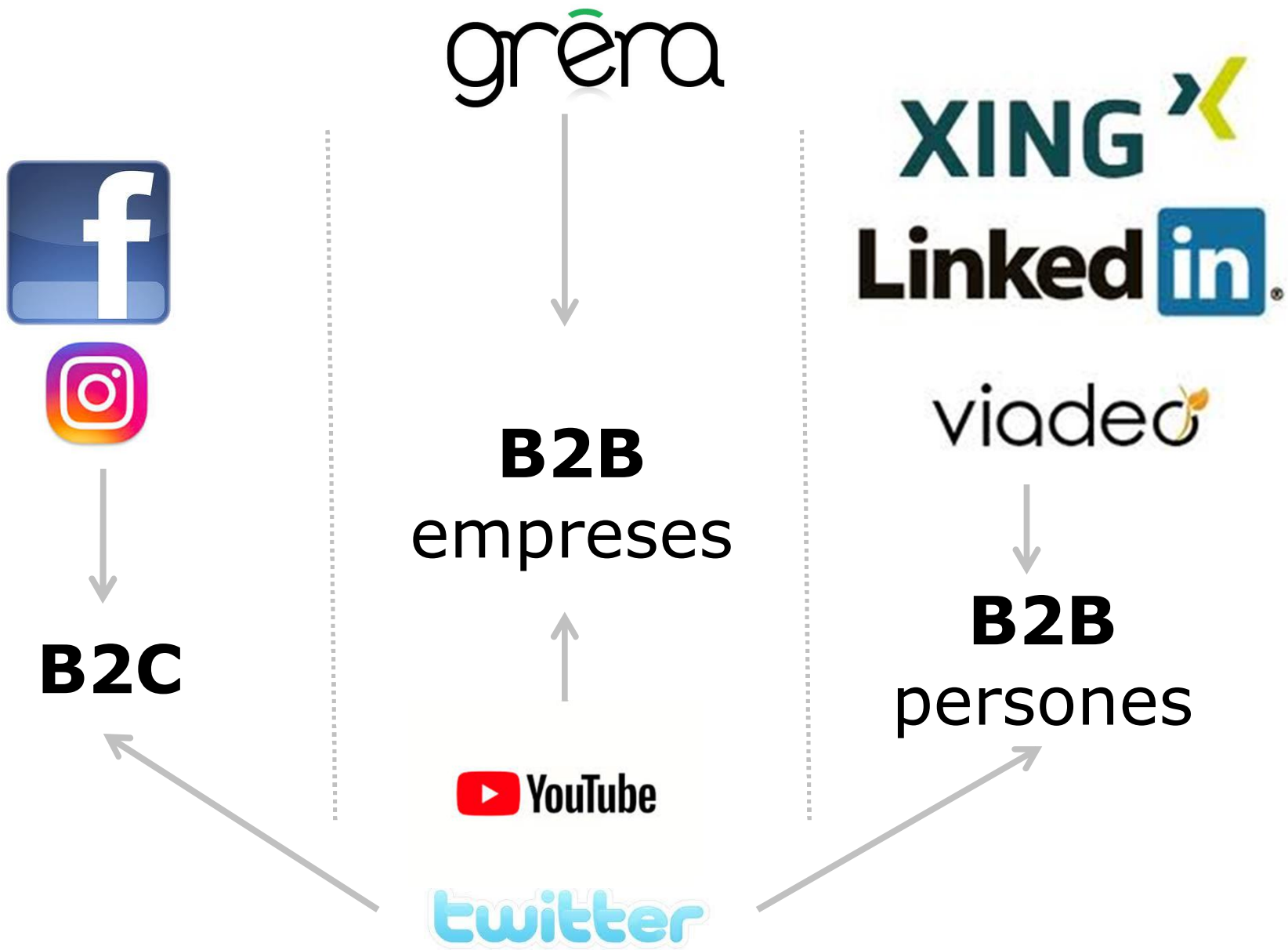


64%

agree that LinkedIn helps develop relationships and grow new business



Members are **2x** more confident in the information found on LinkedIn than any other social site



RESUM DE LES FUNCIONALITATS



- ▶ Cerques, directes, avançades, per diferents criteris
- ▶ In-Mail, notificacions, invitacions pendents
- ▶ Inici: mur de desenvolupaments a la teva xarxa
- ▶ El teu perfil
- ▶ La teva xarxa de contactes
- ▶ Mercat Laboral
- ▶ Informació interès: Universitats, publicacions, grups

EN RESUM

 = Networking

En l'àmbit professional: laboral, comercial, informatiu

Cadascú ha de disar per als seus propis interessos



El Teu perfil

Què hem de complir?



- ▶ **IMPORTANT !!! Les que més es veuen:** Info bàsica: foto, frase resum de qui ets, feina actual i passada, dades de contacte
- ▶ Extracte/Resum de qui ets?
- ▶ Perfil sencer del teu CV. **El màxim de Í ricî** possible: enllaços, vídeos, bloc, books de feines, etcõ / **aplicacions**
- ▶ Perfils amb més d'un idioma?
- ▶ Habilitats validades per altres professionals
- ▶ Recomanacions
- ▶ Grups d'interès
- ▶ Altres: premis, idiomes que parles,
- ▶ *Addicionals al teu perfil (a proposta de l'opina): la teva xarxa, qui ha visitat el teu perfil, perfils similars, etcõ .*

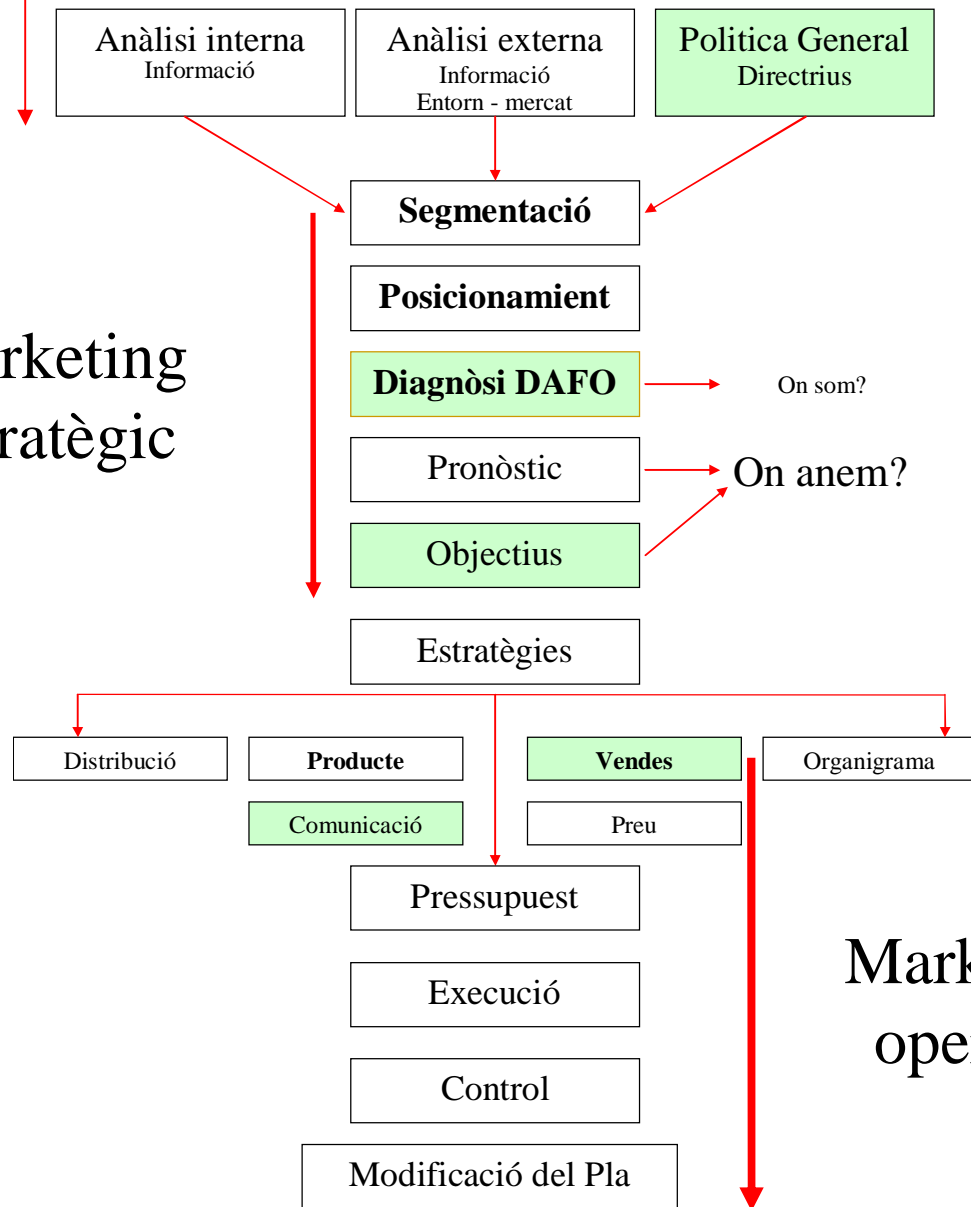
ESQUEMA DEL PLA DE MARKETING TRADICIONAL

Marketing
Analític

Marketing
estratègic

Com el
preparo?

On el
resumeixo?



Marketing
operatiu



Networking

*O La teva **XARXA DE CONTACTES***

LA XARXA DE CONTACTES



- ▶ Nivells de proximitat: 1, 2, 3^o
- ▶ Com aconseguir nous contactes
- ▶ Exportar contactes i què en podem fer? . MailChimp? Vs Outlook?
- ▶ Segmentar i/o ordenar contactes
- ▶ Com aconseguir presentacions
- ▶ A qui puc contactar i qui no? . perfil gratuït i perfils premium

COM FER NEGOCI A LinkedIn?



Grups - Interessos

Com destacar en mig de 225M usuaris?

Funcions dels grups



- ▶ Crear un grup propi
- ▶ Invitacions a grup: fer-les i rebre-les
- ▶ Afegir-te a un grup: obert (autorització), o tancat
- ▶ Participa: **ACTITUD, ACTIVITAT, DESTACA, PESCA AMB CANYA**
 - ▶ Crea continguts, Comparteix contingut teu i dels altres, Comenta, Contacta amb els altres membres !!!

Com actuar dins dels grups?

1. Defineix objectius
2. Escolta, observa, analitza.
3. Troba comunitats i identifica gent influent.
4. Estratègia de continguts i elecció d'eines.
5. Distribueix contingut.
6. Crida l'atenció, anima a conversar, ...
7. Facilita les coses.
8. Mesura, aprèn i millora.

Com actuar dins dels grups?

- Les CO: col·labora, comparteix, co-opera, co-opetència,...
- Constància i paciència
- Aporta valor i participa. Venda sutil. “vendre sense vendre”
- Tò humà i autèntic. CM?, Sí, però...
- Sentit comú.
- El principi de Pareto (en la “venda”): 80/20... ò 90/10
- Aprenentatge constant (prova i error).
- Gestió del temps. Alerta! Són un “lladre de temps”!!!!



Perfils d'Empresa



Mercat Laboral

CERQUES FEINA?



- ▶ Cerques Feina? . cerca per tag o bé ~~o~~ avançadament+
- ▶ Propostes de feina de linkedin (algoritme segons el teu CV i interessos)
- ▶ Ser candidat a una feina / descarrega el teu CV en PDF
- ▶ Mira les empreses que t'interessen si ofereixen un lloc de treball per a tu
- ▶ Fes un seguiment dels llocs als que optes, alertes, etcõ
- ▶ *Escriu l'enllaç del teu perfil al peu de pàgina dels teus emails*
- ▶ **Treballa per a ser entre els perfils rellevants**, per a que et contactin les empreses de RRHH: ACTITUD, ACTIVITAT, DESTACA, **PERFIL ACTUALITZAT**
- ▶ **JOB SEEKER: perfils premium.** Aprofita si vols aquesta eina per a destacar encara més

CERQUES TREBALLADORS?



- ▶ Posar un anunci
- ▶ Comparteix internament a LinkedIn i a la resta de XXSS
- ▶ Gestionar els candidats
- ▶ Suport a la cerca de candidats: Match Score
- ▶ *Escriu anuncis interessants !!!*
- ▶ Tingues el **PERFIL d,empresa ACTUALITZAT**

CERQUES TREBALLADORS?



- ▶ Crea el teu perfil de empresa, convida als teus treballadors
- ▶ Publica informació rellevant i atractiva de la teva empresa
- ▶ Aconseguix que altres usuaris segueixin la teva empresa
- ▶ Penja demandes de feina
- ▶ Comparteix informació de la teva empresa i segueix els murs de les altres empreses

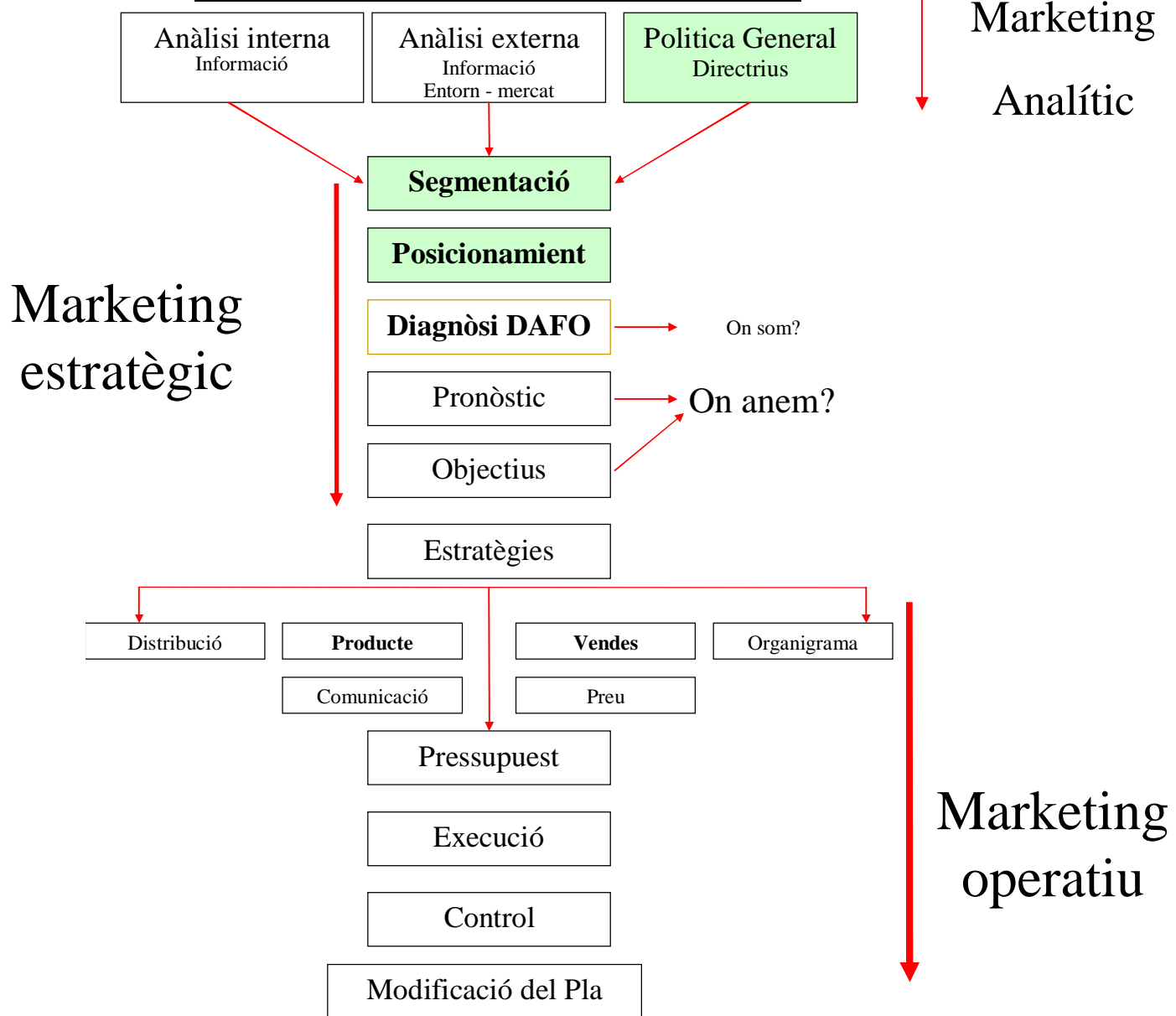
NETWORKING PRESENCIAL

Speed NETWORKINGS i similars

A quins actes de networking anar?

- ” Concepte de segmentació
- ” Concepte de posicionament de empresa / producte
- ” En base a la meua segmentació /posicionament, escollir els actes, llocs on fer acte de presència
- ” Anar-hi amb el missatge adequat a cada fòrum

ESQUEMA DEL PLA DE MARKETING TRADICIONAL



ELS SPEED NETWORKING

SPEED NETWORKING

- ” Un concepte de Networking molt eficaç
- ” També anomenat Business network event
- ” Speed dating en el món de l'empresa. [\(Vídeo\)](#)

SPEED NETWORKING

EL MÉS IMPORTANT!!!

TENIR CLAR quin és l'objectiu del networking!!!!

Funcionament d'Un Speed Networking

“ Funcionament general de l'acte

L'acte té un format de trobada empresarial inspirat en el “Speed Dating” o entrevistes curtes de 5 minuts bidireccionals entre TOTS els participants. En cada entrevista, les empreses han d'exposar de forma breu, clara i concisa què fan i quines oportunitats de col.laboració existeixen entre ambdues bandes. Fórmula de TOTS contra TOTS, i al cap de cinc minuts es toca un timbre per canviar de parella.

Concepte “ELEVATOR PITCH”

“ Recomanacions pels participants

- És una trobada d'empreses: hem de vestir de manera adequada a la nostra imatge.
- . A la presentació personal mencionarem el nostre nom i la funció que desenvolupem a la nostra empresa.
- . I no ens descuidem les targetes de visita!
- . Quan presentem la nostra empresa la nostre exposició ha da ser breu, amb un resum de la trajectòria de l'empresa i dels productes i serveis que oferim.

Funcionament d'un SN

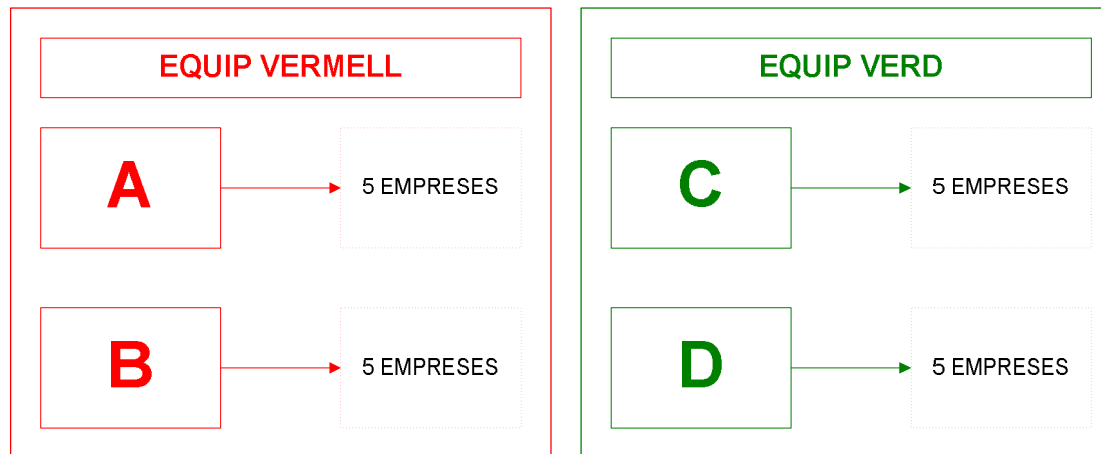
” Model de fitxa de recol·lecció de dades a entregar als participants

The image shows a data collection form titled "BNE MANRESA 2008". At the top left is the logo of "C- Cambra de Comerç de Manresa" and at the top right is the logo of "comercial pime". The title "BNE MANRESA 2008" is centered in green. Below the title is a white box containing the "comercial pime" logo, a green bar with the text "Serveis Centrals", and a green box with contact information: "Plaça de Pere III, 13 3er 08242 MANRESA", "Tel. 902 430 872", "Fax. 93 870 31 26", "info@comercialpime.com", and "www.comercialpime.com". Below this box are four horizontal lines for writing.

Funcionament d'un SN

Tots contra tots!!!!

On aconseguiríem fer 20 visites a potencials clients amb el temps rècord de 2 hores???





Objectiu de L'Speed Networking

Mitjançant ràpides entrevistes bilaterals, cada empresari coneixerà els seus 19 homòlegs entre els quals donarà a conèixer la seva empresa, podrà oferir-li els seus productes, o senzillament coneixerà a altres empreses i emprenedors per compartir experiències en una estona molt amena i profitosa.



Objectiu de L'Speed Networking

El Networking seveix per altres coses que només voler vendre:

- **Comprar els productes i serveis de l'altre**
- **Avaluar possibilitats de col·laboració**
- **Trobar sinèrgies**
- **Conèixer altres experiències i per tant enriquir-nos empresarial i personalment**

Donat que les reunions són de curta durada, l'objectiu és el del primer contacte, tenint temps al temps del cafè i al final de l'acte per aprofundir-los una mica més, i també després de l'acte d'avui.



Horari

- **9:50h Benvinguda i exposició del funcionament de l'acte als participants i distribució de les empreses en els diferents equips**
- **10:15h Inici primera Ronda**
- **11:30h Cofee break**
- **11:45h Inici segona Ronda**
- **12:15h Inici de la tercera Ronda – Taules Rodones .**
- **12:45h Agraïments – FI DE L'ACTE**



Funcionament general de l'acte

L'acte té un format de trobada d'entrevistes curtes de 6 minuts bidireccionals entre TOTS els participants.

Tenim 3 minuts per presentar la nostra empresa i 3 minuts per escoltar el nostre company

En cada entrevista, les empreses han d'exposar de forma breu, clara i concisa què fan i quines oportunitats de col·laboració existeixen entre ambdues bandes.

TÈCNICA DE L'ELEVATOR PITCH



Recomanacions pels participants

- **El primer que hem de fer és intercanviar i enganxar les targetes a la fitxa.**
- **Disposem d'un espai a la fitxa per anotar el que creiem rellevant de cada entrevista.**
- **Al final, avaluar conjuntament la possibilitat de col·laboració entre ambdues empreses.**
- **Recordem que a la finalització de l'acte hi haurà una estona per aprofundir amb les entrevistes que haguem considerat més properes a que fructifiquin.**



Model de fitxa

Fitxa de contacte – Speed Networking Les Preses 2010

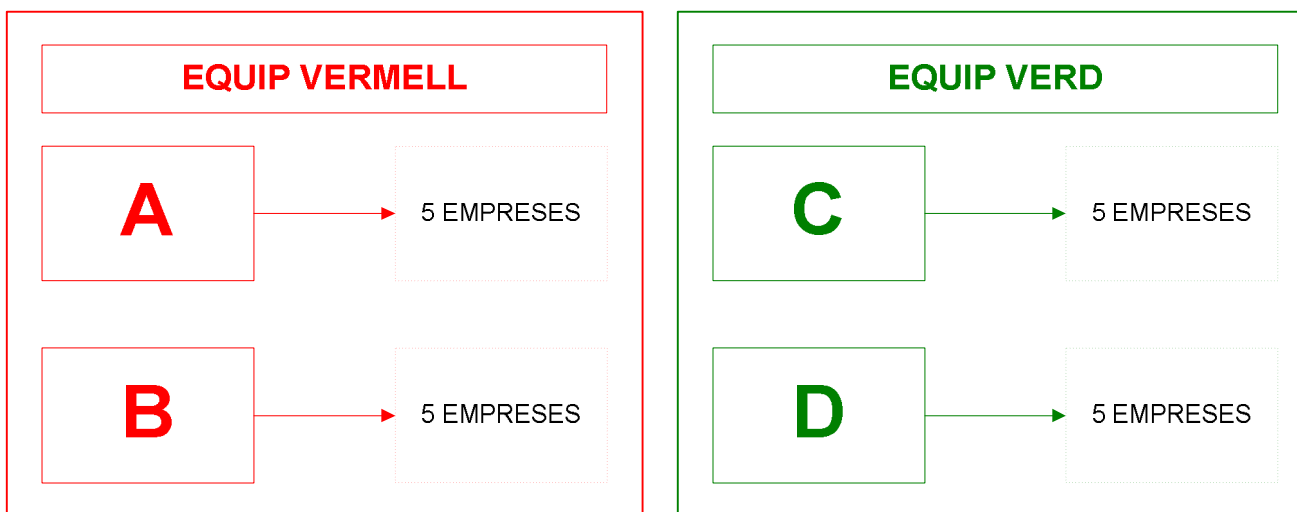
TARGETA DE VISITA

OBSERVACIONS:



Planificació operativa de l'acte

DISTRIBUCIÓ EN DIFERENTS EQUIPS:





Planificació operativa de l'acte

PRIMERA RONDA

EQUIP VERMELL

Fixes

VS.

EQUIP VERD

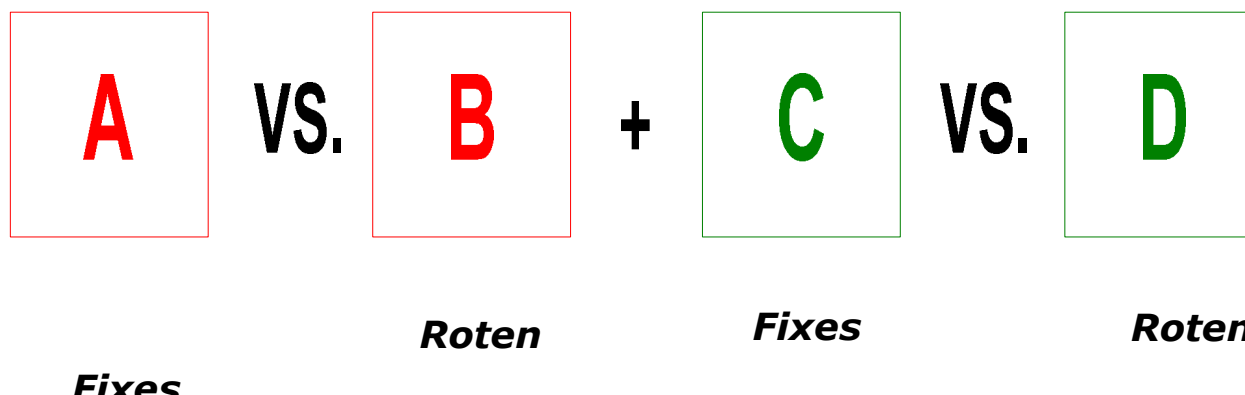
Roten

10 contactes per empresa



Planificació operativa de l'acte

SEGONA RONDA

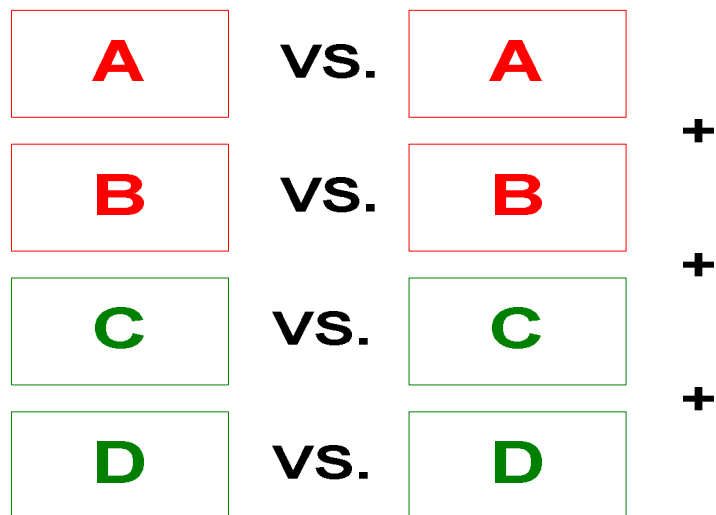


+ 5 contactes per empresa = 15 Contactes acumulats



Planificació operativa de ~~Id~~acte

TERCERA RONDA: Taules Rodones



+ 4 contactes per empresa = 19 Contactes acumulats



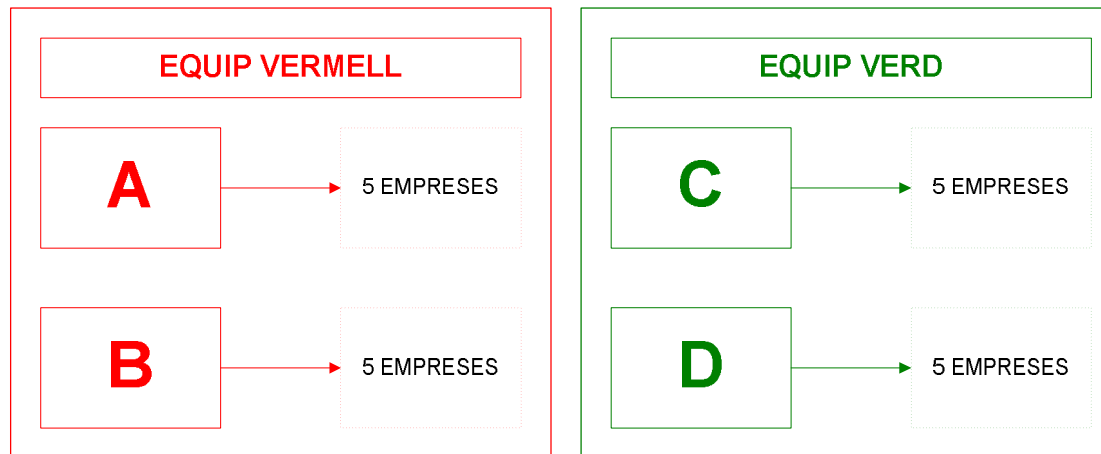
Cronòmetre

Online-stopwatch.com

Funcionament d'un SN

Tots contra tots!!!! | **EL JOC DE LES CADIRES**

On aconseguiríem fer 20 visites a potencials clients amb el temps rècord de 2 hores???



DIFERENTS FORMATS D'SPEED NETWORKING

- tots contra tots
- compradors contra venedors (o una part contra una altra)
- per sectors
- per emprenedors
- per polígons o zones de despatxos (22@, Nodus Barberà, coworkings, etc...)
- genèric i general
- doble | en paral·lel: 40-50 pax
- Macro Speed networking: +50 pax
- Amb elevator pitch previ al dinar
- Amb formació | xerrada previs
- *GettingContacts*

DURADA ACTE | Cronòmetre

- Durada de les entrevistes: mínim de 3' fins a 10-15' si la selecció es pot fer a mà, i sescau
- free networking: pre | post esdeveniment – dinar | sopar | cafè
- GRÀCIES a la durada de les entrevistes (+ temps de canvi de cadira) : s'adapta la durada dels networkings

ELEMENTS DE SUPORT

- Porta targetes
- Identificadors
- Presentacions
- Formats i situació de les taules
- Ús dels colors i lletres per a la identificació visual prèvia
- Formats i zones habilitades per a free networking: zona cafè, pica-pica, zona reservada més “tranquil·la”
- ***Llista d'assistents (si la RGPD ens ho permet)***

EXEMPLES DE FORMATS DE TROBADES | CASOS D'ÈXIT

- Networking productes de la terra (DIBA): 200 pax | entrevistes personalitzades entre venedors i compradors i per sub-sectors (per grups de productes)
- Macro Speed networking de Vilafranca | jornada SUMA: aprox 100 pax (tots contra tots)
- Doble Speed networking de Piera: aprox 40 pax
- Forum empresarial: entrada copa de cava + sopar en taules aleatòries

EXEMPLES DE FORMATS DE TROBADES | CASOS D'ÈXIT

- Dinars AIJEC: networking previ, pica-pica, dinar en taules
- Cafès tertúlies: ponent i petit comitè:
- Esdeveniments propis de networking
- Esdeveniments de formació | col·loquis | conferències, amb espai per a fer networking: amb o sense moderador, amb o sense espai especial per al networking

PROPOSTES ESPECÍFIQUES ARREL DEL CURS

OFF LINE

- DIBA promogui fer un networking entre les diferents entitats del territori, de forma periòdica (bi-mensual) : bones pràctiques o casos d'èxit (ex Cornellà Open Future o Nodus Barberà o Open Industry – St Quirze)
- Trobades de tècnics periòdiques, entre diferents ajuntaments i diferents tècnics dels ajuntaments, per posada en comú demandes a la DIBA, col·laboracions entre territoris (cursos del recull 90% subvenció), networkings amb empreses de més amplitud territorial, casos d'èxit, nous projectes, etc...
 - proposta de bi-mensualitat o trimestralitat, amb ubicació geogràfica itinerant: un cop a cada ajuntament
 - intentar que assisteixin tècnics diferents del mateix ajuntament si s'escau
 - possibilitat de que siguin més enfocats a temàtiques concretes: gerents o caps de servei, tècnics d'emprenedoria, industria, TIC, ocupació, etc...

PROPOSTES ESPECÍFIQUES ARREL DEL CURS

ONLINE

→ Creació d'un grup tancat a LinkedIn només per a entitats de la DIBA; moderat per ? DIBA? → manuals de bones praxis o casos d'èxit o fracàs

Moltíssimes gràcies

Jepi (Josep) Alberti

jepi@jepi.cat | jepi@oomkt.com

629 572 009 | 633 188 677

