|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DIAGNÓSTICO DE NECESIDADES FORMATIVAS** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| La Escuela Vasca de Retail, programa promovido por el Departamento de Turismo, Comercio y Consumo del Gobierno Vasco en colaboración con las Cámaras Vascas-Eusko Ganberak, Euskomer y Euskaldendak, quiere conocer las necesidades de formación de las personas que trabajan en comercio para poner en marcha un programa formativo que aumente la profesionalización y competitividad del sector. Por ello, os pedimos que rellenéis el presente cuestionario. **El tratamiento será confidencial**. Muchas gracias. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **1** – En la siguiente tabla, indica los principales datos de tu comercio, así como de las personas que trabajan en él y su nivel de formación. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **DATOS DEL COMERCIO** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Razón Social** | | | | | | **NIF** | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | |
| **Nombre comercial** | | | | | | **Sector de actividad** | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | |  | | | |  |  | | |  |  | | | | |
| **Teléfono** | | | | | | **Correo electrónico** | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | |  | | | | | | | | | | | | | |
| **Población** | | | | | **Provincia** | | | | | | | | **Código postal** | | | | | | |
|  | | | | |  | | | | | | | |  | | | | | | |
| **Persona de contacto** | | | | | **Cargo** | | | | | | | | **Número de empleados** | | | | | | |
|  | | | | |  | | | | | | | |  | | | | | | |
| **PERSONA 1** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Cargo** | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
| **Nivel de estudios** | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
| **Nivel de idiomas** | | | | | | | |  | | | | | | | | |  | | |
|  | | | | | | | | |  | | |
|  | | | | | | | | |  | | |
| **PERSONA 2** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Cargo** | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
| **Nivel de estudios** | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
| **Nivel de idiomas** | | | | | | | |  | | | | | | | | |  | | |
|  | | | | | | | | |  | | |
|  | | | | | | | | |  | | |
| **PERSONA 3** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Cargo** | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
| **Nivel de estudios** | | | | | | | |  | | | | | | | | | | | |
| **Nivel de idiomas** | | | | | | | |  | | | | | | | | |  | | |
|  | | | | | | | | |  | | |
|  | | | | | | | | |  | | |
| **2** – De la siguiente tabla, señala la modalidad, los momentos, tipología y duración preferentes para recibir formación. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **TIPOLOGÍA DE FORMACIÓN** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Modalidad** | | | Presencial | | | | | | Online | | | | | | | | | Counselling | |
| **PRESENCIAL** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Meses** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Enero | Febrero | | | Marzo | | | Abril | | | | | Mayo | | | | | | | Junio |
| Julio | Agosto | | | Septiembre | | | Octubre | | | | | Noviembre | | | | | | | Diciembre |
| **Horario** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mañana (8-10h) | | Mediodía (14-16h) | | | | | Tarde (17-19h) | | | | | | | | | Noche (20-22h) | | | |
| **ON-LINE** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Tipología** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Tutoriales | Píldoras formativas | | | Vídeos con expertos | | | Vídeos explicativos | | | | | Jornadas | | | | | | | Manuales |
| **Duración de las sesiones** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Menos de 10’ | | Entre 10’-30’ | | | | | Entre 30’-60’ | | | | | | | | | Más de 60’ | | | |
| **COUNSELLING** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Horarios** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Mañana (8-10h) | | Mediodía (14-16h) | | | | | Tarde (17-19h) | | | | | | | | | Noche (20-22h) | | | |
| **3** – Explica, en los siguientes apartados, la situación actual de tu comercio, tus inquietudes en relación a la formación y reciclaje formativo. | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **NECESIDADES FORMATIVAS** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Debilidades y carencias de tu comercio** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Principales retos de tu comercio** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Proyectos en relación con el personal** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| **Previsión de cambios tecnológicos** | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **4** – De la siguiente relación, indica las necesidades de formación que identifiques para ti o tu personal. Indica prioridad: Alta / Media / Baja. | | |
| **ÁREAS DE CONOCIMIENTO** | | |
| **CLIENTES** | | |
| Orientación al cliente | |  |
| Comercialización y técnicas de venta | |  |
| Marketing y comunicación | |  |
| **PERSONAS** | | |
| Competencias personales | |  |
| Dirección de personas | |  |
| Trabajo en equipo | |  |
| **PUNTO DE VENTA** | | |
| Diseño del espacio comercial | |  |
| Imagen e identidad corporativa | |  |
| Herramientas y logística para la venta online | |  |
| **GESTIÓN** | | |
| Contabilidad y finanzas | |  |
| Entorno jurídico y fiscal | |  |
| Gestión de stocks | |  |
| **RETOS** | | |
| Transformación digital | |  |
| Innovación | |  |
| Reflexión estratégica | |  |
| Idiomas | Euskera |  |
| Inglés |  |
| Francés |  |
| Alemán |  |
| **FORMACIÓN GREMIAL** | | |
|  | | |
| **FORMACIÓN ESPECÍFICA** | | |
|  | | |
| **SUGERENCIAS** | | |
|  | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **Fecha** |  |
| **Diagnóstico realizado por** |  |

**Política de privacidad**

*De acuerdo con la Ley 3/2018 relativa al tratamiento de datos personales, le informamos de que trataremos sus datos con el fin de gestionar y tramitar el servicio solicitado, desarrollar y cumplimentar las competencias y funciones atribuidas a la Cámara de Bilbao por la Ley 4/14 y gestionar el envío de comunicaciones comerciales e información de interés. La Cámara mantendrá estos datos durante un periodo de 10 años desde la finalización del contrato o desde que se contrató el producto o servicio correspondiente. Éstos podrán ser cedidos a entidades colaboradoras relacionadas con los servicios solicitados. Para ejercer los derechos de acceso, rectificación, limitación de tratamiento, supresión, portabilidad y oposición puede dirigir la petición a la dirección electrónica lopd@camarabilbao.com. Para más información ver Política de Privacidad. En cualquier caso, podrá presentar la reclamación correspondiente ante la Agencia Española de Protección de Datos.*

*He leído y acepto la Política de Privacidad:*

Firmado: