

SEMINARI:

IA: màrqueting i vendes al segle XXI en el sector nàutic

UBICACIONS I DATES

DIMECRES 4 MARÇ ROSES NAUTIC CENTER AULA FORMACIÓ		DIMARTS 10 MARÇ MATARÓ PORT MATARÓ CAPITANIA	
DIJOUS 12 MARÇ AMETLLA DE MAR ESCOLA NAUTICO PESQUERA AULA		DIMARTS 17 MARÇ LES BOTIGUES SITGES PORT GINESTA SALA POLIVALENT	
DIJOUS 19 MARÇ MARINA PALAMÓS ESCOLA NÀUTICA MEDINYÀ AULA FORMACIÓ		DIMARTS 24 MARÇ BARCELONA REIAL CLUB MARITIM BCN AULA	

PREUS

INCLOUEN FORMACIÓ, MATERIALS/DIPLOMA I DINAR

SOCIS:	0€ + IVA
SOCIS INDIRECTES:	45€ + IVA
NO SOCIS:	90€ + IVA

INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS

info@clusternautic.cat
info@adin.cat
Tel. 932 332 431
Mob. 615 643 379

Promotor de:



Amb el suport de:



SEMINARI:

IA: màrqueting i vendes al segle XXI en el sector nàutic

**Com captar, convèncer i fidelitzar clients
en un mercat més digital, exigent i competitiu**

Un seminari pràctic per a empreses nàutiques que volen millorar la seva gestió comercial, el màrqueting i la presa de decisions amb l'ajuda de les noves tecnologies i la IA.



Per què aquest seminari?

El sector nàutic afronta un entorn cada cop més competitiu, amb clients més informats, exigents i digitals.

La intel·ligència artificial ja no és una tendència: és una eina real per millorar vendes, màrqueting, gestió i eficiència.

Aquest seminari ofereix:

- Visió clara, sense tecnicismes
- Criteri per escollir bé les eines
- Aplicació pràctica al negoci nàutic

A qui va dirigit?

- Empreses nàutiques de qualsevol mida
- Perfils tècnics, comercials i directius
- Sense necessitat de coneixements previs en IA



Horari

10-18:30h
(aprox.)

Matí	10:00 - 14:00
	10:00 - 10:30 Benvinguda. El canvi de mentalitat
	10:30 - 11:00 El gran trencament del 2020
	11:00 - 11:15 Pausa i cafè
	11:15 - 12:00 Els clients en el nou procés de compra
	12:00 - 12:30 Evolució del màrqueting i la gestió comercial
	12:30 - 13:15 Noves eines digitals que han canviat les regles del joc
	13:15 - 14:00 Intel·ligència artificial aplicada al sector nàutic
	14:00 - 15:30 Pausa dinar & networking
Tarda	15:30 - 18:30
	15:30 - 17:30 Eines d'IA que ens seran molt útils en la gestió (Pràctica)*
	17:30 - 18:00 Full de ruta pràctic per al sector nàutic
	18:00 - 18:30 Conclusions i tancament



Programa de la jornada

Matí Visió i estratègia

- El nou context del mercat nàutic
- Com decideixen avui els clients
- Evolució del màrqueting i les vendes
- Eines digitals clau per al sector
- Intel·ligència artificial aplicada al negoci nàutic

Tarda Taller pràctic*

- IA per a vendes, màrqueting i comunicació
- Automatització de processos
- Eines d'IA útils per a pimes nàutiques
- Full de ruta pràctic d'implantació



***IMPORTANT: Molt recomanable portar ordinador portàtil.**
La sessió de la tarda és pràctica i participativa.



Índex del seminari

PUNT 1 . Benvinguda. El canvi de mentalitat

Per què aquest seminari és clau ara

- 1.1 El veritable objectiu del primer punt
- 1.2 El sector nàutic: fortaleces i limitacions estructurals
- 1.3 El gran error de percepció sobre la pandèmia
- 1.4 Abans vs després: el canvi invisible
- 1.5 El canvi de rol de l'empresa
- 1.6 El canvi de mentalitat imprescindible
- 1.7 Tancament conceptual del punt

PUNT 2 . El gran trencament del 2020

Què va passar realment i per què ja no hi ha marxa enrere

- 2.1 Per què el 2020 és un punt d'inflexió històric
- 2.2 Canvis psicològics profunds en el client
- 2.3 Digitalització forçada: el laboratori global
- 2.4 Què va passar específicament al sector nàutic
- 2.5 El canvi en el procés de compra (a fons)
- 2.6 El gran error empresarial postpandèmia
- 2.7 Tancament estratègic del punt

PUNT 3 . El nou client del sector nàutic

Com pensa, com decideix i per què compra avui

- 3.1 El canvi clau: de client passiu a client expert
- 3.2 El nou viatge del client (Customer Journey real)
- 3.3 Què espera realment el client avui
- 3.4 El factor confiança al sector nàutic
- 3.5 El nou rol del comercial
- 3.6 El client multigeneracional (20-70 anys)
- 3.7 El gran error de moltes empreses
- 3.8 Tancament estratègic del punt

PUNT 4 . Evolució del màrqueting i la gestió comercial

Del boca.orella a l'estratègia multicanal i sistematitzada

- 4.1 El canvi fonamental: de sistema informal a sistema estratègic
- 4.2 El boca.orella no ha desaparegut (però ha mutat)
- 4.3 Màrqueting tradicional vs màrqueting actual
- 4.4 La gestió comercial moderna
- 4.5 Multicanalitat real
- 4.6 Xarxes socials: de moda a eina estratègica
- 4.7 E-commerce al sector nàutic: què sí i què no
- 4.8 Automatització i dades
- 4.9 El gran error: eines sense estratègia
- 4.10 Tancament estratègic del punt

PUNT 5 . Noves tecnologies que han entrat en joc

Què és realment útil, què és fum i com afecta el sector nàutic

- 5.1 El problema actual: excés de tecnologia i manca de criteri
- 5.2 El canvi de paradigma tecnològic
- 5.3 Les grans famílies de tecnologies actuals
- 5.4 Blockchain: molta expectativa, aplicació concreta
- 5.5 Automatització: el gran aliat silenciós
- 5.6 La dada com a nou actiu
- 5.7 El gran risc: tecnificar sense transformar
- 5.8 Missatge clau per al sector nàutic
- 5.9 Tancament estratègic del punt

PUNT 6 . Intel·ligència Artificial aplicada

El cor estratègic: d'eina curiosa a palanca de negoci

- 6.1 Què és la IA avui (sense tecnicismes inútils)
- 6.2 Per què NO substitueix professionals, però sí els incompetents
- 6.3 IA com a avantatge competitiu per a empreses nàutiques
- 6.4 IA aplicada a decisions clau

PUNT 7 . Eines concretes d'IA (amb criteri empresarial)

Eines no com a joguines, sinó com a infraestructura

- 7.1 ChatGPT & Gemini
- 7.2 NotebookLM
- 7.3 Perplexity & Grok
- 7.4 Gamma
- 7.5 Pickaxe & Lovable
- 7.6 Apollo
- 7.7 Make & n8n
- 7.8 Com escollir eines segons el tipus d'empresa

PUNT 8 . Full de ruta pràctic per al sector nàutic

Implementar sense col·lapsar

- 8.1 Per on començar
- 8.2 Quines eines implantar primer
- 8.3 Què externalitzar i què no
- 8.4 Errors habituals

PUNT 9 - Conclusions

El futur és digital... i és estratègic

- 9.1 Qui guanyarà els pròxims 5 anys
- 9.2 Decidir tard també és una decisió
- 9.3 Missatge final d'activació