campuscambra

3a EDICIÓ

PROGRAMA DE DIRECCIÓ COMERCIAL I MÀRQUETING

Formació d'empresaris i directius

D'abril a juliol de 2013 / Dilluns, de 15.30 a 20.30 h

"Solucions i experiències
que m'han servit per créixer
i ser més competitiu"

Cambra de Comerç de Barcelona

PRESENTACIÓ

- *Cada cop et resulta més difícil encertar les previsions de vendes?*
- *Pots calcular l'efecte que les condicions de venda tindran sobre la tresoreria i el compte d'explotació?*
- *Tenim una única manera de vendre o ens hem obert a les noves maneres de comprar?*
- *Tinc prou informació dels meus clients?*

Avui tot es mou. Res s'està quiet. I molt menys en el món empresarial. És impossible avançar fent "més del mateix". Per això, des de la Cambra hem preparat un programa per millorar, pas a pas, l'estratègia de la comercialització i adaptar-la a les noves exigències del mercat. Des de validar el pla de màrqueting fins a donar totes les eines per dissenyar un pla comercial coherent amb els objectius de l'empresa. Us presentem un curs innovador, pensat especialment per a empresaris i directius, responsables de la direcció comercial o del màrqueting de l'empresa. Adquirireu nous coneixements a través de les experiències, les tècniques i les bones pràctiques del món empresarial actual de la mà de professionals en contacte directe amb la realitat empresarial que, com a consultors i/o empresaris, demostren la seva vàlua mitjançant la seva trajectòria i els èxits assolits.

OBJECTIUS

- Valorar l'orientació en el mercat de la nostra empresa i com millorar-la.
- Establir un sistema eficaç i eficient per conèixer la competència i els clients finals.
- Fer l'anàlisi DAFO de l'empresa.
- Analitzar les estratègies de preu, producte, distribució i comunicació que milloraran l'actual pla de màrqueting de l'empresa.
- Descobrir nous canals de comunicació i promoció 3.0.
- Conèixer com establir els objectius de venda i traduir-los en accions comercials concretes.
- Desenvolupar els coneixements i les habilitats per optimitzar la gestió de l'equip comercial per obtenir-ne el màxim rendiment.
- Aprendre a valorar les conseqüències econòmiques de les nostres decisions comercials.
- Millorar la funció directiva a través del desenvolupament de competències necessàries: lideratge, motivació i negociació.

PROFESSORAT

Carles Andreu. Cofundador de Cookie Box. Consultor especialista en gran consum i estratègies d'orientació al client. Llicenciat en Ciències Econòmiques i PDD per IESE.

Sergi Corbeto. Soci fundador de Cookie Box. Autor de *Let's play. La empresa contada a los jóvenes*. Llicenciat en Ciències Econòmiques. Màster en Màrqueting per ESADE i postgrau en RH.

Josep Palmès. Soci consultor de Vipal Formació. Exdirector de finances en diverses empreses. Consultor financer. Llicenciat en Ciències Econòmiques. Màster en Especialització tributària.

Xavier Pérez. Director general de Zania Cucine. Ha estat consultor de màrqueting estratègic a Price Waterhouse. Col·laborador del Departament de Màrqueting d'ESADE. Llicenciat en ADE i MBA per ESADE. Especialització en Màrqueting a UCL (Califòrnia).

Antonio Valdivia. Director general d'Antonio Valdivia Consultores. Director acadèmic de l'Executive MBA de la UB. Màster en direcció de màrqueting i direcció de vendes

Francisco Gil. Consultor per a pimes especialitzat en potenciar vendes. Ex-director general i director. d'Unitat de Negoci de diferents sectors. Enginyer superior de telecomunicacions i MBA per IESE

Xavier Fàbregas. Director de màrqueting online d'Emagister i formador expert en noves tecnologies. Llicenciat en Economia per la UB

Jordi Villoro. Professor d'ESIC Barcelona i consultor de SEG Consultors. Doctorand en Psicologia (UAB), postgrau en Consultoria en les Organitzacions (UB), llicenciat en Publicitat i Relacions Públiques (UdG) i Assistent Tècnic de Comerç Interior (CCB)

CONFERENCIANTS CONVIDATS

Joan Sibina. Consultor i professor associat del Departament de Màrqueting d'ESADE. Assistent tècnic de Comerç Interior (Consell de Cambres). Llicenciat en Ciències Econòmiques (UB) i PDE per IESE.

Josep Maria Galí. Soci fundador d'AXIS Consultants. Expert en l'anàlisi de conductes de consum i en la definició d'estratègies empresarials i professor d'ESADE.

DIRECCIÓ ACADÈMICA

Maria Segarra. Directora de Competitivitat i Formació de la Cambra de Comerç de Barcelona.

CampusCambra_Alumni

Els participants en qualsevol dels cursos de formació d'empresaris i directius de la Cambra de Comerç de Barcelona podran formar part de CampusCambra_Alumni, un espai exclusiu on compartir inquietuds i experiències que esdevindrà una eina permanent per a la millora i l'actualització del coneixement empresarial. I que, a més, permetrà gaudir dels avantatges següents:

- **10% de descompte en l'assistència a qualsevol dels cursos del programa de la Cambra de Comerç de Barcelona.**
- **Assistència gratuïta a les nostres sessions/tallers de continuïtat per a empresaris i directius.**
- **Diagnosi gratuïta de les necessitats formatives de la vostra empresa a partir d'una entrevista personalitzada.**
- **Accés als informes, estudis, notes tècniques i comunicats de premsa de l'àmbit de la formació que elabora la Cambra de Comerç de Barcelona.**

Programa

MÒDUL 1.
DIRECCIÓ DE MÀRQUETING (45 hores)

Tenir clar quin és l'autèntic mapa del territori de la nostra activitat i conèixer les tècniques per crear productes o serveis diferenciats que aportin una millora tangible o emocional a l'usuari és obrir la porta als beneficis i a la satisfacció dels nostres clients actuals i potencials.

- **Orientació al mercat com a estratègia**. De la idea de negoci al màrqueting estratègic.
- **Coneixement del client, de l'empresa i de l'entorn**. Com adaptar-se millor al present i dissenyar estratègies de futur.
  - *Els clients:* segmentació, anàlisi i perfils de la cartera de clients, el client final i definició, evolució i cost dels canals.
  - *Els productes:* anàlisi dels nostres productes, cicles de vida i rendibilitat.
  - *La competència:* anàlisi, estudis de mercat i tipus de competència. *Benchmarking*.
  - *El mercat:* on som i on volem i podem arribar. Anàlisi DAFO.
- **El pla de màrqueting**. Del màrqueting estratègic al màrqueting operatiu. El màrqueting mixt, polítiques i funcions de la distribució, formes de venda, polítiques de producte, polítiques de preu i política de comunicació, màrqueting relacional, canals de comunicació i promoció 3.0.

MÒDUL 2.
DIRECCIÓ COMERCIAL (35 hores)

L'acció comercial és la que conquereix la venda i signa l'arribada a l'objectiu. El director comercial esdevé el motor que fa moure totes les seves peces per arribar-hi amb èxit.

- **Direcció dels equips comercials:** Organització de l'equip i desplegament de la xarxa. Necessitem KAMS?. Selecció i integració dels comercials. Retribució i compensacions, sistemes mixtes i quotes de venda.
- **Supervisió i control:** El paper del director comercial. Seguiment i sistemes d'informació: el CRM. Casos pràctics.
- **Les vendes i el control pressupostari:** El quadre de comandament com a eina de gestió comercial. El control pressupostari i la importància de la predicció. Com negociar i entendre la banca per millorar la negociació comercial. Instruments de finançament.
- **Habilitats directives:** Lideratge i motivació d'equips comercials. El paper del director comercial com a *coach*. La negociació: l'art de negociar per millorar els resultats. Estratègies i tàctiques.

cambra campus

DURADA I CALENDARI

Del 8 d'abril al 8 de juliol de 2013 (80 hores).
Les sessions es duran a terme de les 15.30 a les 20.30 hores.

LLOC DE REALITZACIÓ, MATRÍCULA I INSCRIPCIONS

Cambra de Comerç de Barcelona
Av. Diagonal, 452
08006 - Barcelona

El preu de la matrícula és de 2.600 euros (exempt d'IVA).
Per inscriure's en el programa de formació, els participants hauran d'emplenar el qüestionari que rebran prèviament i lliurar-lo a la Cambra de Comerç de Barcelona. Un cop rebut el qüestionari, es confirmarà la plaça per correu electrònic. Places limitades.

www.cambrabcn.org

Per a més informació i inscripcions:
Txus Martínez
Telèfon: **902 448 448** (ext. 396)
mjmartinez@cambrabcn.org

AJUTS A LA FORMACIÓ

Els participants poden optar a la bonificació **de la matrícula del programa** amb el sistema de formació continuada a l'empresa, a través dels butlletins mensuals de cotització a la Seguretat Social.

Si hi esteu interessats, des de la Cambra us podem fer aquest tràmit gratuïtament. Per gaudir d'aquest servei, cal:

- Inscriure's en el programa.
- Entrar a l'apartat de bonificació de la formació de la pàgina de la Cambra **www.cambrabcn.org**
- Donar i reenviar la informació sol·licitada dotze dies abans de la data d'inici al curs.
- Assistir a més del 75% de les hores de formació.

Cambra de Comerç de Barcelona
www.cambrabcn.org