

campuscambra

PROGRAMA DIRECCIÓ COMERCIAL I VENDES

Formació d'empresaris i directius

Maig-Novembre 2020

-10%
per a socis
Business del
Club Cambra

“He aconseguit aprofitar
els reptes i identificar
les noves oportunitats
com a eina de millora i creixement”



Cambra de Comerç de Barcelona

Els canvis en les necessitats, les formes, les motivacions i canals de compra i venda, entre d'altres, fan que els mitjans de comercialització canviïn constantment i que un dels principals reptes que ha d'atendre l'empresa per continuar creixent i assolint quotes de mercat, passi per la millora, revisió i adaptació de la seva estratègia de comercialització: una estratègia que permeti avançar-se als canvis

- *Cada cop et resulta més difícil encertar les previsions de vendes?*
- *Hi ha una única manera de vendre? Com es poden trobar noves formes de compra?*
- *Quin és el meu rol com a líder d'equips? Quins incentius fer servir amb els venedors?*
- *Com influeixen les noves tecnologies en els hàbits de compra i de venda? Amb quins recursos comptem i com les hem d'implementar en el nostre negoci?*

Si cerques les respostes, i vols trobar noves tècniques i eines per assolir els teus objectius, aquest és el teu programa.

QUÈ T'OFEREIX AQUEST CURS?

- Analitzar i alinear estratègies i objectius de vendes.
- Conèixer com establir els objectius de venda i traduir-los en accions comercials concretes.
- Realitzar un diagnòstic del vostre model de negoci.
- Reconèixer el valor del model de negoci i les tendències globals i sectorials, mercats, i competència.
- Descobrir nous canals de comunicació i promoció 3.0 adaptats a cada producte/servei.
- Obtenir coneixements i habilitats per optimitzar la gestió de l'equip comercial.
- Aprendre a valorar l'impacte de les nostres decisions comercials en els resultats.
- Millorar la funció directiva desenvolupant competències clau de l'àrea directiva.

ADREÇAT A

Empresaris/es, directius i directives responsables actuals o futurs de la direcció comercial, màrqueting i/o vendes.

METODOLOGIA

El programa es desenvoluparà amb una metodologia pràctica, on s'alternarà l'exposició conceptual amb exemples pràctics y casos de reflexió i anàlisi.

PROFESSORAT

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

Eduard Bellés. Formador i consultor comercial. EMBA per ESIC, posgraduat en Direcció Comercial ESIC i posgraduat en Direcció Màrqueting EADA.

Víctor de Francisco. Managing Director a REEXPORTA. Llicenciat en empresarials especialitzat en Management Internacional. Màster en Finances i Màster en Internet Management per l'ICT. Professor de Màsters de l'UB i la ESCI-UPF.

María Millán. Consultora de màrqueting i comunicació especialitzada a posicionar a Pimes com a líders de reputació i vendes dels seus sectors. Economista per ICADE i Diplomada en Comunicació per la CAM (Regne Unit).

Josep Palmés. Soci consultor de Compal Consultors, especialistes en temes financers. Exdirector financer a diverses empreses. Llicenciat en Ciències Econòmiques, Màster en Especialització tributària i Màster en finances per ESADE.

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

Antonio Valdivia. Consultor expert en estratègia empresarial, màrqueting i comercialització. Professor a la Universitat de Barcelona, Doctor en Ciències Socials i Jurídiques.

Álvaro Vioque. Soci d'Aonia Nueva Educación. Consultor expert en màrqueting i vendes. Professor col·laborador d'ESADE en el departament de Direcció de Màrqueting. Ha estat Sales Training Manager de Sanofi i Director de màrqueting i recursos humans a Xerox.

CONFERENCIANT CONVIDAT

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



Programa

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.

L'acció comercial és la que conquereix la venda i signa l'arribada a l'objectiu i revisar-la periòdicament per adaptar-la als canvis garanteix arribar-hi amb èxit.

- **Orientació al mercat com a estratègia.**
- **Anàlisi del model de negoci.**
 - **Entorn:** Tendències globals i sectorials, mercats, i competència.
 - **Model de negoci I:** Propostes de valor, segmentació de clients, canals i relació amb clients, fonts d'ingressos.
 - **Model de negoci II:** Activitats i partners clau, fonts de recursos clau i anàlisi d'estructura necessària.
 - **Models d'innovació en producte**
- **El pla de màrqueting com a impulsor de les vendes.**
 - La importància del preu en el negoci.
 - Desenvolupament de marca: aconseguir una marca efectiva que ajudi a vendre més.
 - Estratègies de comunicació offline.
 - Estratègies de comunicació online: tècniques comercials, posicionament i publicitat a cercadors i xarxes socials. Control analític de les accions d'internet.
- **Mix de vendes:** la definició de mix com a venda ideal.
- **Metodologies i estratègies de venda (B2B / B2C).**
- **Direcció dels equips comercials**
 - Organització de l'equip, selecció i desplegament de la xarxa. Necessitem KAMS?
 - Selecció i integració dels comercials. Retribució i compensacions, sistemes mixtes i quotes.
 - Supervisió i control de venda.
- **Sistemes d'informació al servei de les vendes:** 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.
- **Planificació comercial. Eines, valoració i seguiment.**
- **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.

campus cambra

DURADA I CALENDARI

De l'11 de maig al 16 de novembre de 2020 (95 hores). Les sessions es duran a terme els dilluns a la tarda (excepte el 2 de juny i el 13 d'octubre) **de 15.30 a 20.30 h**, els dies:

	11	18	25	2	8	15	22	29	6	14	21	28	5	13	19	26	2	9	16
Maig	■	■	■																
Juny				■	■	■	■	■											
Juliol									■										
Setembre										■	■	■							
Octubre													■	■	■	■			
Novembre																	■	■	■

LLOC DE REALITZACIÓ, MATRÍCULA I INSCRIPCIONS

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

El preu de la matrícula és de 2.700 euros (exempt d'IVA). Per inscriure's, 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.

AJUTS A LA FORMACIÓ

- Possibilitat de **bonificar part de l'import de la matrícula del programa** segons l'establert per la *Fundación Estatal para la Formación en el empleo*.

Des de la Cambra us podem fer aquest tràmit.

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.
- **Condicions especials per a autònoms**, truca'ns i t'informarem.
- **10 % descompte** Campus Cambra Alumni.

Més informació i inscripcions



Txus Martínez



mjmartinez@cambrabcn.org



902 448 448 ext. 5396



Cambra Barcelona



Cambra Barcelona



@cambrabcn

www.cambrabcn.org