

# campuscambra

## PROGRAMA DIRECCIÓ COMERCIAL I VENDES

### Formació d'empresaris i directius

Novembre 2019-Maig 2020

**-10%**  
per a socis  
Business del  
Club Cambra

“Solucions i experiències  
que m’han servit per millorar”



Cambra de Comerç de Barcelona

- Cada cop et resulta més difícil encertar les previsions de vendes?
- Com es poden trobar noves formes de compra? Hi ha una única manera de vendre?
- Com influeixen les noves tecnologies en els hàbits de compra i de venda? Amb quins recursos comptem?
- Com incentivar als meus venedors?

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

Millora i/o reinventa, pas a pas, l'estratègia de comercialització de l'empresa per adaptar-vos constantment al vostre mercat i aprèn com avançar-te als seus canvis.

## 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 (sessió pràctica).
- 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 i directius, responsables actuals o futurs de la direcció comercial, màrqueting i/o vendes.

## 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. Assistent 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

Del 25 de novembre de 2019 al 4 de maig de 2020 (95 hores).  
Les sessions es duran a terme els dilluns a la tarda **de les 15.30 a les 20.30 h**, els dies:

	25	2	9	16	13	20	27	3	10	17	24	2	9	16	23	30	20	27	4
Novembre	■																		
Desembre		■	■	■															
Gener					■	■	■												
Febrer								■	■	■	■								
Març												■	■	■	■	■			
Abril																	■	■	
Maig																			■

## 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**