

Rendibilitzar les Vendes

Com dissenyar processos comercials amb èxit[®]



Rendibilitzar les Vendes

Com dissenyar processos comercials amb èxit

En un entorn econòmic complex, amb mercats globalitzats altament competitius, els equips comercials esdevenen elements clau per a l'èxit de les nostres empreses.

Un dels objectius de l'èxit comercial és obtenir un òptim retorn de la inversió realitzada en les operacions comercials (ROI) i identificar quins processos comercials són més reeixits i ofereixen un avantatge competitiu.

Adreçat a



- Professionals que tenen relació amb els clients i intervien en las decisions i execució del procés estratègic i tàctic del procés de venda i que volen desenvolupar les habilitats per a millorar la seva influència sobre això.
- Gerents de Pimes
- Direcció Comercial / Cap de Vendes
- Direcció de Màrqueting/Product-Brand Manager
- KAM/Gestors de Comptes

Cada client representa un cost de vendes i un determinat retorn de la inversió, per això és de vital importància adaptar els nostres recursos i la nostra oferta a les necessitats reals del client que la nostra companyia pugui cobrir.

Aconseguir el màxim alineament entre el màrqueting i les vendes és vital per a la consecució dels objectius proposats.

En un entorn econòmic complex, amb mercats globalitzats altament competitius, els equips comercials esdevenen elements clau per a l'èxit de les nostres empreses.

Un dels objectius de l'èxit comercial és obtenir un òptim retorn de la inversió realitzada en les operacions comercials (ROI) i identificar quins processos comercials són més reeixits i ofereixen un avantatge competitiu.



Programa



1^a Sessió

Visió estratègica

Fase Analítica

Segmentació de Clients

Posicionament

Establir Objectius



2^a Sessió

Venda Consultiva

Selecció i cerca d'Informació

Procés de Vendes

Smart Questions (SPIN)

Pla Tàctic de Negociació



3^a Sessió

Fidelització de Clients

Els 6 Connectors

Control de Resultats

ROI

OGSM (Objective, Goals, Strategies and Measure)

Beneficis

- **Obtenir** una visió global del procés estratègic i tàctic comercial de una companyia.
- Dissenyar un pla de vendes ajustat a les necessitats del client i els objectius de la companyia.
- Desenvolupar habilitats comercials necessàries per a una correcta comunicació amb els clients.
- Conèixer les eines de control necessàries per a "conduir" els objectius comercials.



Ponent

• JOAN LIGORIO

Diplomat en Direcció de Màrqueting i Direcció d'Operacions per EADA. Compte amb una dilatada experiència a l'àmbit comercial ocupant càrrecs de Cap de Vendes, Key Account Manager, Trade Marketing Manager o Front Office Manager a diferents empreses com Scott Ibérica, Mars España, Grup Navidul i Gallina Blanca. Joan completa la seva dedicació com a docent d'EADA gestionant projectes de consultoria d'empreses a l'àrea de vendes i màrqueting, aportant solucions de control i organització, així com l'aplicació de les polítiques de màrqueting més efectives, segons les necessitats competitives del sector.

Metodologia EADA: "aprendre actuant"

EADA ha desenvolupat un model pedagògic propi que es fonamenta en l'aprenentatge actiu i pràctic per part del participant . "Aprendre fent" front a "aprendre escoltant" . Aquesta metodologia reflecteix la demanda per part de les empreses de professionals que disposin de competències tan importants com la capacitat de reflexionar i actuar davant el canvi, la versatilitat per treballar en equips multifuncionals i la capacitat d'adaptació als reptes que planteja un entorn global .

Aquestes competències es desenvolupen a EADA mitjançant el mètode del cas, projectes corporatius, simulacions de negocis , anàlisi i grups de discussió i treball en equip . Els participants viuen situacions reals de l'empresa, han d'actuar com a veritables directius i prendre decisions estratègiques .

Rànquings i Acreditacions



EADA ha estat guardonada amb les prestigioses acreditacions internacionals **EQUIS** i **AMBA**.



EADA pertany al grup estratègic de les millors escoles de negocis del món i d'Europa, d'acord amb el **Financial Times**.

Titulació



Els participants que hagin superat la totalitat del programa, segons els requisits acadèmics establerts, obtindran un **Certificat d'Assistència** per EADA.



PROFESSOR

Joan Ligorio

Diplomat en Direcció de Màrqueting i Direcció d'Operacions per EADA . Compta amb una dilatada experiència en l'àmbit comercial ocupant càrrecs de Cap de Vendes, Key Account Manager, Trade Marketing Manager o Front Office, Manager en diferents empreses com Scott Ibèrica , Mars Espanya, Grup Navidul i Gallina Blanca. Completa la seva dedicació com a professor d'EADA gestionant projectes de consultoria d'empreses en l'àrea de vendes i màrqueting, aportant solucions de control i organització, així com l'aplicació de les polítiques de màrqueting més efectives , segons siguin les necessitats competitives del sector.

DURADA, CALENDARI I LLOC

12 hores en 3 sessions de 4h, els divendres 8, 15
i 22 d'abril del 2016 de 16h a 20h

FOEG C/Bonastruc de porta, 15 de Girona

PREUS

EX-ALUMNES I EMPRESES ASSOCIADES 500€

IMPORT: 690€

*Tots els cursos organitzats per l'ENF de 3 o més hores poden ser bonificats segons el sistema de Formació Continuada a través dels butlletins mensuals de cotització a la Seguretat Social, sense cost addicional.

** 20% de descompte els autònoms amb un màxim de 60€ per curs.

***ENF es reserva el dret d'anul·lar el curs. En aquest cas ho comunicarà amb temps suficient i retornarà els pagaments íntegres.

PLACES DISPONIBLES: 12

INFORMACIÓ I INSCRIPCIONS

Escola de Negocis FOEG

C/Bonastruc de Porta, 15 17001 Girona

972 21 55 34

enf@foeg.cat

Nom del curs		<input style="width: 100%;" type="text"/>	
Núm del curs	<input style="width: 150px;" type="text"/>	Data inscripció al curs	<input style="width: 100px;" type="text"/>
DADES DE L'ALUMNE/A			
N.I.F. o N.I.E.	<input style="width: 150px;" type="text"/>	Núm. d'Afiliació Seguretat Social	<input style="width: 150px;" type="text"/>
		Sexe	<input style="width: 50px;" type="text"/>
Cognoms, nom	<input style="width: 400px;" type="text"/>		Data de naixament
	<input style="width: 50px;" type="text"/>		<input style="width: 50px;" type="text"/>
Adreça	<input style="width: 250px;" type="text"/>	Població	<input style="width: 150px;" type="text"/>
		C.P.	<input style="width: 50px;" type="text"/>
Telèfon	<input style="width: 150px;" type="text"/>	Fax	<input style="width: 150px;" type="text"/>
		E-mail	<input style="width: 150px;" type="text"/>
ESTUDIS REALITZATS			
0 <input type="checkbox"/> Estudis bàsics	1 <input type="checkbox"/> Titulat universitari 1er cicle	2 <input type="checkbox"/> Titulat universitari 2on cicle	
3 <input type="checkbox"/> Titulat universitari 3er cicle	4 <input type="checkbox"/> Títol de doctor/a		
Especialitat	<input style="width: 300px;" type="text"/>		
	Altres estudis	<input style="width: 150px;" type="text"/>	
SITUACIÓ LABORAL			
<input type="checkbox"/> Autònom		Lloc que ocupa dins l'empresa	
<input type="checkbox"/> Ocupat/da		<input type="checkbox"/> Directiu / Propietari	<input type="checkbox"/> Director General / Gerent
Tipus de contracte	<input style="width: 150px;" type="text"/>	<input type="checkbox"/> Cap / Director d'Àrea	<input type="checkbox"/> Comandament Internig
		<input type="checkbox"/> Tècnic / Treballador Qualificat	
	Àrea en la que treballa <input style="width: 250px;" type="text"/>		
ENTITAT O EMPRESA ON TREBALLEU ACTUALMENT (NOMÉS OCUPATS/DES)			
<input type="checkbox"/> Empresa amb menys o igual a 250 treballadors/ores		<input type="checkbox"/> Empresa amb més de 250 treballadors/ores	
Raó social	<input style="width: 350px;" type="text"/>		CIF <input style="width: 100px;" type="text"/>
Sector / Activitat empresa <input style="width: 550px;" type="text"/>			
Núm inscripció seguretat social	<input style="width: 250px;" type="text"/>		Núm de treballadors/ores <input style="width: 100px;" type="text"/>
Adreça	<input style="width: 300px;" type="text"/>		Població <input style="width: 150px;" type="text"/>
		C.P.	<input style="width: 50px;" type="text"/>
Telèfon	<input style="width: 150px;" type="text"/>	Fax	<input style="width: 150px;" type="text"/>
		E-mail	<input style="width: 150px;" type="text"/>
ENTITAT O EMPRESA ASSOCIADA A FOEG			
<input type="checkbox"/> No associada		<input type="checkbox"/> Sí associada	
		A través de l'associació / gremi <input style="width: 200px;" type="text"/>	
TREBALLADORS - FUNDACIÓ TRIPARTITA		AUTÒNOMS	
Es vol bonificar el curs?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	Vol sol·licitar l'ajuda pels autònoms? <input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	
Vol que la FOEG li tramiti?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No	* Consultar condicions	
L'Empresa té RLT?	<input type="checkbox"/> Sí <input type="checkbox"/> No		
<p>D'acord amb la Llei Orgànica 15/1999, de 13 de desembre, de Protecció de Dades de Caràcter Personal, i el seu reglament de desenvolupament aprovat pel Reial Decret 1720/2007 de 21 de desembre, l'informem que les seves dades seran incorporades a un fitxer de la Federació d'Organitzacions Empresarials de Girona amb la finalitat de gestionar les activitats que porta a terme el centre de formació de la Federació i informar de futures activitats de la Federació. Les dades personals podran ser cedides als organismes que ho requereixin per la correcta gestió de l'activitat formativa, tals com els organismes competents en matèria de formació contínua i/o cupacional de la Generalitat de Catalunya o l'Estat, o com Foment del Treball. També podran ser cedides les dades a Bonastruc de Porta Formació SL o aquelles entitats a través de les quals la Federació dugui a terme les activitats formatives. Pot exercitar els drets d'accés, rectificació, cancel·lació i oposició, d'acord amb la normativa vigent, adreçant-se al C/ Bonastruc de Porta, 15 - 17001 de Girona.</p>			
Signatura del treballador/a <input style="width: 700px; height: 20px;" type="text"/>			

Per fer efectiva la inscripció cal enviar, per fax 972-227122 o e-mail enf@foeg.cat, la còpia de la transferència bancària per l'import del curs. El núm. de compte és IBAN: ES30 3025 0900 8314 0001 3930. La FOEG es reserva el dret d'anul·lar el curs, fent efectiva el retorn de la transferència.

F 722. 01 / 02
Rev. 0