

PROGRAMA SUPERIOR EMID EN ESTRATEGIAS COMERCIALES

INTRODUCCIÓN

El objetivo que perseguimos es facilitar los conocimientos, técnicas y mejores prácticas para la gestión comercial, a profesionales capaces de desarrollar las habilidades necesarias para anticiparse y responder con éxito a los retos y oportunidades de negocio que existen en el mercado.

La **formación Comercial de Marketing** y de Ventas se lleva a cabo con la intención de aumentar la productividad, disminuir la rotación del personal, mejorar las relaciones con el cliente y producir una mejor gestión del tiempo y del territorio.

Adquirir las técnicas más actuales y prácticas para desarrollar eficazmente la acción **comercial**, así como, mejorar habilidades directivas, de relación y motivación, y la capacidad de mando que faciliten la óptima dirección comercial de marketing y de la fuerza de venta.

Ofrecer a los directores de ventas las habilidades necesarias para que sus rendimientos supongan importantes beneficios a la empresa.

Planificar y dirigir a los vendedores hacia los fines deseados y evaluar los resultados producidos.

PROGRAMA

Programa Superior Emid en Dirección Comercial 220 horas

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA COMERCIAL 30 horas

El Plan Comercial como estrategia de Gestión

Dirección y Planificación Comercial

La Estrategia de Ventas, Captación y fidelización de clientes

El Director o Directora de Ventas: Concepto y funciones

El Director o Directora de Ventas: Su papel en las Organizaciones

DIRECCIÓN Y GESTIÓN DEL EQUIPO DE VENTAS 50 horas

Selección del Equipo Comercial

Formación del equipo comercial

Dirección del Equipo de Ventas

Planificación y Organización del trabajo del Vendedor

Formas de contratación y tipos de contratos

Códigos de recompensas y sistemas de retribución

Evaluación y Control

Técnicas y herramientas de comunicación y relación con los clientes

Comunicación en la empresa

La venta telefónica y los call center

Vender

El Proceso de la Venta, entrevista de ventas

NEGOCIACIÓN Y TÉCNICAS DE VENTAS 45 horas

Negociación

Relaciones Públicas y Protocolo empresarial

Contactos comerciales y preparación de Eventos

La venta por valores y la venta emocional

Hablar en Público

Taller de ventas

ACTITUDES y DESTREZAS COMERCIALES 20 horas

La actitud en la empresa

Gestión de la imagen personal para directivos y emprendedores

Liderazgo

La Toma de Decisiones

Módulos comunes a ambos programas Emid 75 horas

GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DEL MARKETING 15 horas

Economía y Finanzas para no financieros

Presupuestos de Gestión

HABILIDADES PERSONALES, PROFESIONALES Y DIRECTIVAS 60 horas

Creatividad

Trabajo en Equipo Motivación del equipo de ventas

Estilos de Dirección y Emprendimiento

Desarrollo del Talento Personal para la excelencia profesional

Cultura y Responsabilidad Social Corporativa

VISITAS

MASTER CLASS

METODOLOGÍA

Los programas EMID se identifican por una metodología propia basada en la participación, debate e intercambio de experiencias entre los participantes y el equipo docente, que permanentemente aplican el aprendizaje de cada sesión a la gestión diaria de su entorno profesional.

El participante podrá solicitar tutorías On-Line individuales y hacer consultas específicas que serán respondidas con celeridad por los docentes.

Todos los alumnos participarán de manera activa en la evaluación del curso formando parte de células de evaluación que durante todo el programa mantendrán un feed back continuo con el director del programa, profesorado y equipo de la organización.

La metodología utilizada estará fundamentada principalmente por su carácter práctico, activo y participativo, con el fin de lograr en los participantes la adquisición de conocimientos teóricos, técnicos y prácticos, de forma que experimenten y logren conclusiones propias que puedan aplicar en sus entornos laborales.

Los métodos docentes son:

Presentación y profundización conceptual de los contenidos por parte de los profesores.

Ejercitación de los conceptos a través de desarrollo de casos y trabajo en grupo.

Metodología del caso.

Conferencias y debates.

Talleres de "gestión simulada" de casos.

Role-plays.

PARTICIPANTES

Posgraduados que quieran desarrollar y crecer en sus competencias profesionales en la Dirección Comercial.

Profesionales interesados en acceder a puestos de responsabilidad en departamentos comerciales, directivos del área comercial y gerentes de pymes que deseen actualizar y/o contrastar sus conocimientos y experiencias.

Y especialmente, para aquellas personas que, con un nivel cultural medio y experiencia profesional en el campo de la venta, han trabajado o trabajan como vendedores y manifiestan interés en promocionarse dentro de la empresa para hacerse cargo de un grupo de ventas, y a quienes ya dirigen un equipo de ventas, y requieran perfeccionar sus conocimientos para dominar las técnicas y estrategias comerciales para desarrollar su trabajo con mayor seguridad y rendimiento.

CLAUSTRO DOCENTE

ROSA LEONOR RUIZ DE LA ROSA

Licenciada en Psicología. Consultora de formación para empresas. Asesora en Formación y Empleo para Administraciones Públicas. Consultora In Company y Directora Académica del Master de Dirección de Marketing y Estrategia Comercial de la Cámara de Comercio de Sevilla. Colaboradora habitual de GAESA (Gabinete Andaluz de Estudios y Actividades S.L.). Directora académica del Curso-Master de Asesor de Comunicación e Imagen de la C.E.A. (Confederación de Empresarios de Andalucía).
(Operadores de Cable /Retevision)

JAIME CONTRERAS ROLDÁN

Ingeniero. E. I. T. Sevilla. Diplomado en Control de Calidad. AA EE CC, Madrid. Master Alta Dirección Empresa. Inst. Internacional S. Telmo, Sevilla.

Diplomado en Comunicación y Relaciones Humanas. Dale Carnegie, Madrid Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales. Sheland, Sevilla. Consultor en Formación y Empleo. Director Académico del MBA-postgrado de la Cámara de Comercio de Sevilla.

FRANCISCO FERNANDEZ LUNA

Ingeniero Técnico Industrial, Experto Universitario en Climatización, diplomado por el Instituto San Telmo en PIDE (Programa Intensivo de Dirección de Empresas) y por el ESIC en PSDV (Programa Superior Dirección de Ventas). Director de zona de Daikin AC Spain SA.

CARLOS ALBERTO SEGURA I PAÑELLA

Técnico Superior en Administración y Finanzas por el CEU, Fundación San Pablo en Sevilla. Titulado en Comercio y Miembro de la liga de Comercio Internacional. Estudios de Economía y Gestión en la Facultad Jean Monnet de la Universidad de París. Diploma en Gestión de Políticas Públicas por la Universidad Internacional Menéndez y Pelayo. Miembro de la Asociación Española de Asesores Financieros y Tributarios de Madrid. Profesor de prestigiosas escuelas de negocio de ámbito internacional entre otras. Especialista en Economía, Finanzas y Planificación Estratégica. Director General de BASAMENTO INVERSION, SL, Gerente de INDIO PRODUCCIONES, SL, Director Financiero de VISOVISIÓN, SL y de WIVA TELECOM, SL. Actualmente compagina su actividad empresarial, docente y profesional.

ROSARIO LOPEZ ESTEBAN

Licenciada en Pedagogía por la Universidad de Sevilla y Master en Dirección de Recursos Humanos por la Escuela de Negocios de Andalucía. Ex consultora de RR HH en Gemaza, Inturjoven y en Montaner y Asociados. Actualmente colaboradora en una de las empresas del grupo, Unique Training gestionando la consultoría y la formación de clientes

ANTONIO ALFONSO BORRALLO

Licenciado en Psicología. Master Executive en Economía y Dirección de Empresas, Instituto San Telmo. Master en Gestión de Recursos Humanos. Socio-Fundador de Desarrollo de Nuevas Iniciativas

JOAQUIN CARABALLO MATITO.

Diplomado en Comunicación y Relaciones Humanas DALE CARNEGIE. Master en Dirección Comercial y Marketing por CESEM. Director Comercial en NUVARIA, empresa andaluza de útiles de limpieza, líder nacional y quinta de Europa.

Autor del libro VENDE, Editorial Círculo Rojo. Conferenciante motivacional, experto en el equilibrio del estado de ánimo. www.estadodeanimoperfecto.com

CARACTERÍSTICAS

Duración: 220 horas

Fecha Inicio: noviembre de 2018

Fecha Fin: mayo de 2019

Precio: 3.960 euros

El curso tiene una duración de 220 horas lectivas que se impartirán los viernes y sábados de 16:30 a 21:00 horas, 9:00 a 14:00

Los derechos de matrícula y participación en el curso importan 1.690,00 euros. En dicha cantidad están incluidos los costes del material docente que se entregará a lo largo del período lectivo.

Una vez iniciado el curso se retendrá el 100% del importe del mismo. Consulte condiciones y facilidades de pago.

La Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla se reserva el derecho de anular la celebración del curso de no llegar a un mínimo de alumnos, así como, la modificación del programa, fechas y claustro de profesores.

DIPLOMA

A los alumnos que demuestren aprovechamiento y asistan, al menos al 80% del período lectivo, la Cámara de Comercio de Sevilla les otorgará el correspondiente DIPLOMA acreditativo de su participación en el curso.

Este curso se puede bonificar de acuerdo con el sistema de Formación Continua a través de los boletines mensuales de cotización a la Seguridad Social.

Todos los trámites deben realizarse como máximo 7 días antes del inicio del curso.