



Colegio Oficial de Graduados e Ingenieros Técnicos Industriales de Valladolid

CURSO DIRECCIÓN COMERCIAL PARA INGENIEROS

Los departamentos de **Dirección Comercial de Empresas de servicios, industriales, y tecnológicas** están recurriendo cada vez más al **perfil de ingeniero** para asumir responsabilidades, siendo la **Dirección Comercial** una de las principales áreas de responsabilidad de las compañías.

Estar preparados en esta área con un Kit de herramientas profesionales y efectivas permitirá que el **desempeño del profesional** sea de elevada calidad y se le abran nuevas oportunidades de desarrollo.

La nueva situación estructural de las empresas requiere nuevos planteamientos para sacar el máximo partido a los **colaboradores** y para esto es necesario evaluar los equipos a través de modelos diferentes, formar y en algunos casos crear programas de formación personalizados y motivar a nuestros colaboradores.

Captar nuevos **clientes** cada vez es más complicado y costoso debido a un exceso de oferta en la mayoría de los mercados, menor diferenciación entre los diferentes productos o servicios, competidores más agresivos, consumidores más sofisticados e informados y distribuidores con más poder de negociación.

Se hace necesario diseñar e implantar **estrategias de ventas** específicas para la consecución de resultados comerciales de la empresa, diseñar una estrategia comercial, crear y ejecutar planes de fidelización y atracción de nuevos clientes o aplicar técnicas de investigación o estudios de mercado para conocer la posición de nuestra organización de cara a la comercialización de nuestros productos y servicios.

DIRIGIDO A

Profesionales y estudiantes del campo de la ingeniería con interés en la gestión técnico-comercial. Gerentes, directores, responsables comerciales y profesionales liberales interesados en conocer de cerca las herramientas profesionales utilizadas para desempeñar estas labores.

CONTENIDOS

- | | |
|--|-----------|
| • Estrategia de Ventas | 3 horas |
| • Estructura y Organización del Departamento de Ventas | 2 horas |
| • Equipo de Ventas | 5 horas |
| Selección | |
| Formación | |
| Remuneración | |
| Gestión y Control | |
| Motivación | |
| • Tipología de Clientes | 2 horas |
| • Canales de Venta | 3,5 horas |
| • Captación de Datos e Inteligencia de Negocio | 3 horas |
| • Establecimiento de Objetivos | 1,5 horas |

CARACTERÍSTICAS DEL CURSO

Ponente:

Juanjo Marcos, experiencia profesional de más de 20 años en Apertura de Canales para diferentes sectores y experiencia Docente en dirección comercial y estrategia operativa en Escuelas de Negocio (EEN), AJE, COIT y otros colectivos. Implantación de CRM, Social CRM y Políticas de Business Intelligence y Social Selling. Gestión de Clientes y Grandes Cuentas. Experiencia con mejoras de resultados continuos en mercado nacional y Latinoamérica.

Desarrollo de equipos y políticas comerciales que incrementan ventas y fidelidad con cliente. Motivación y Mentoring de Equipo.

Experiencia multisectorial y diversificada aportando una visión global y enriquecida para acometer la responsabilidad en el área de Desarrollo de Negocio.

Apertura de nuevos mercados y lanzamiento de nuevos servicios con un 90% de éxito.

Manejo de GTD y Gestión de la productividad en equipos.

Desarrollando proyectos en el área de IoT (Internet of Things)

<https://www.linkedin.com/in/juanjomarcoshernandez>

Duración: 20 horas.

Modalidad: **Presencial** en las instalaciones de COGITIVA.

Fecha y horario: 14, 15, 16 y 17 de DICIEMBRE de 16 a 21 horas.

Nº de Plazas: Máximo 25, mínimo 15.

Documentación: Se entregará documentación de apoyo online.

Diploma: Al término del curso se entregará un Diploma de asistencia a aquellos participantes que asistan al menos al 80% de la duración total del curso.

Precio del Curso: Colegiados y Precolegiados COGITIVA: 190 €
No Colegiados: 250 €

LUGAR DE IMPARTICIÓN

Lugar: Salón de Actos del Colegio de Graduados e Ingenieros Técnicos Industriales.
C/ Divina Pastora nº 1 -1º

INSCRIPCIÓN

A PARTIR DE LA RECEPCION DE ESTA CONVOCATORIA Y HASTA LAS 21:00 HORAS DEL DÍA 9 DE DICIEMBRE DE 2015, por orden de inscripción, en el Colegio Oficial de Graduados e Ingenieros Técnicos Industriales de Valladolid.

Mari Carmen García. ☎ (983) 304078 maricarmen@copitiva.es Horario: de 9 a 14 h. y de 19 a 21 h.