

CURSOS ABIERTOS 2012

FÓRMULAS IMBATIBLES EN VENTAS

ÁREA ACADÉMICA DE MARKETING Y DIRECCIÓN COMERCIAL



HORARIO

4 jornadas de 16:00h. a 20:30h.

LUGAR DE REALIZACIÓN

OPCIÓN CJ: **Camp Joliu.** Ctra. N-340, km.1202
43720 L'Arboç (Baix Penedès) TARRAGONA

OPCIÓN BCN: **Universitat Internacional de Catalunya**
c/Immaculada 22, 08017 Barcelona

OBJETIVOS

- Actualizar los conocimientos comerciales de la audiencia en el terreno Comercial/ventas, con fórmulas de rápida y fácil aplicación, adecuadas para cualquier sector de actividad: Industrial, Servicios, Gran Consumo. El objetivo además será que esta formación sea de la máxima utilidad para la PYME, ya que el curso está diseñado para este tipo de empresas.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

- A todo profesional del área Comercial, Ventas o Marketing que desee mejorar sus conocimientos y poder aplicarlos rápidamente y con éxito en las ventas en la PYME.

METODOLOGÍA

La adecuada combinación teórico/práctica de los últimos avances en el campo comercial, que provocarán la participación activa de los alumnos durante todo el recorrido formativo. Con ello se conseguirá una excelente experiencia y capacitación de cada alumno y que pueda aplicarlo en su puesto de trabajo.

PROFESOR

• Felipe Botaya (Director del curso)

BSBA por ICFE University of South Carolina, MBA por IESME, Máster en Dirección de Marketing por ESADE. Doctorando. Profesor colaborador de IESE Business School, EADA, UPC, UB, EUNCET, CJContinua. Conferenciante PIMEC. Ha trabajado como Director de Marketing de Moulinex, Grundig y Nutrexpa. Product Manager Senior de Bimbo, Pepsico y Agrolimen, autor de libros de marketing y articulista de varias revistas de escuelas de negocios.

PROGRAMA

1) Fórmulas para ganar consumidores

- ¿Qué es un consumidor?
- ¿Qué le mueve?
- ¿Cómo convencerle?

2) Fórmulas para los mejores resultados en el canal de distribución

- El punto de venta y su importancia
- Criterios de clientes
- ¿Cómo vender con éxito?

3) Fórmulas para atacar a los competidores

- Tipología de competidores
- Aprovechar sus debilidades

4) Fórmulas de promoción y publicidad

- Publicidad efectiva y económica
- Promociones de éxito

Ejercicios, películas y casos prácticos para discusión en clase.

Reserva tu plaza cumplimentando la ficha de inscripción que encontrarás en www.cjcontinua.org y enviándola por fax al 977 67 08 51 o por mail a vgalimany@cjcontinua.org

cjcontinua

L'escola de negocis per a la PIME.

Caixa  Penedès

Camp Joliu. Ctra. N-340, Km.1202
43720 L'Arboç (Baix Penedès) Tarragona
Tel. 977 16 76 49 Fax. 977 670 851
info@cjcontinua.org | www.cjcontinua.org