

CURSOS ABIERTOS 2012

# LA PYME Y SU GESTIÓN COMERCIAL Y VENTAS EN UN MERCADO EN CRISIS

ÁREA ACADÉMICA DE MARKETING Y DIRECCIÓN COMERCIAL



## HORARIO

3 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

- En un entorno incierto económicamente y altamente competitivo, la gestión del equipo comercial y los resultados de ventas suelen decrecer y pueden poner a la empresa en dificultades. Por este motivo, la PYME necesita que su gestión con los clientes y su capacidad comercial se adapten a los mercados en crisis, para aprovechar las oportunidades que también aparecen, así como conocer y evitar aquellas variables que afectan el desarrollo de la empresa. Este curso se orienta tanto hacia la dirección del equipo comercial, como las técnicas de venta necesarias que hemos de aplicar en momentos de crisis como el actual intentando, en todos los casos, la mejora del rendimiento del área de ventas.

## A QUIÉN VA DIRIGIDO

- El curso está dirigido a todos aquellos que cumplan responsabilidades directivas comerciales o bien de ventas directas en la PYME y que estén interesados en conocer y utilizar herramientas que les permitan mejorar sus competencias en tiempos de crisis, así como potenciar la eficiencia del equipo comercial y, por lo tanto, el nivel de rendimiento de sus colaboradores. Del mismo modo, pueden beneficiarse del presente programa todos aquellos que tengan relación directa o indirecta con ventas, puesto que los puede ayudar a comprender el trabajo comercial y como ayudar al mismo desde su posición en la empresa.

## 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

### 1ª Parte. Marketing y Prospección

- ¿Qué es la Venta? ¿Qué es la venta en tiempo de crisis?
- Afinidades y Diferencias con Marketing y su valor en entornos turbulentos.
- Tipos de Ventas que podemos aplicar.
- ¿Por qué Prospección? Su utilidad en momentos como los actuales.
- Tipos de Prospección.
- ¿Cómo hacer la Prospección en mercados con dificultades?
- Herramientas de la Prospección.
- Seguimiento comercial.

### 2ª Parte. La Visita Comercial

- Los clientes y su valor en tiempo de crisis.
- Como preparar y argumentar nuestra oferta.
- Tratamiento de objeciones durante la venta.
- El cierre de la venta.
- El rapport comercial.

Reserva tu plaza cumplimentando la ficha de inscripción que encontrarás en [www.cjcontinua.org](http://www.cjcontinua.org) y enviándola por fax al 977 67 08 51 o por mail a [vgalimany@cjcontinua.org](mailto:vgalimany@cjcontinua.org)

**cjcontinua**

La escuela de negocios para la PYME.

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](mailto:info@cjcontinua.org) | [www.cjcontinua.org](http://www.cjcontinua.org)