

CURSOS OBERTS 2012

FÓRMULES IMBATIBLES EN VENDES

ÀREA ACADÈMICA DE MÀRQUETING I DIRECCIÓ COMERCIAL



HORARI

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

LLOC DE REALITZACIÓ

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

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

OBJECTIUS

- Actualitzar els coneixements comercials de l'audiència en el terreny Comercial/Vendes, amb fórmules de ràpida i fàcil aplicació, adequades per a qualsevol sector d'activitat: Industrial, Serveis, Gran Consum. L'objectiu, a més, serà que aquesta formació sigui de la màxima utilitat per a la PIME, ja que el curs està dissenyat per a aquest tipus d'empreses.

A QUI ESTÀ ADREÇAT

- A tot professional de l'àrea Comercial, Vendes o Màrqueting que desitgi millorar els seus coneixements i poder aplicar-los ràpidament i amb èxit en les vendes a la PIME.

METODOLOGIA

L'adequada combinació teòrico/pràctica dels últims avanços en el camp comercial, que provocaran la participació activa dels alumnes durant tot el recorregut formatiu. Amb això s'aconseguirà una excel·lent experiència i capacitat de cada alumne, que li facilitarà l'aplicació en el seu lloc de treball.

PROFESSOR

• Felipe Botaya (Director del curs)

BSBA per ICFE University of South Carolina, MBA per IESME, Màster en Direcció de Màrqueting per ESADE. Doctorando. Professor col.laborador d'IESE Business School, EADA, UPC, UB, EUNCET, CJContinua. Conferenciant PIMEC. Ha treballat com a Director de Màrqueting de Moulinex, Grundig i Nutrexp. Product Manager Senior de Bimbo, Pepsico i Agrolimen, autor de llibres de màrqueting i articulista de diverses revistes d'escoles de negocis.

PROGRAMA

1) Fórmules per a guanyar consumidors

- Què és un consumidor?
- Què el mou?
- Com convèncer'l?

2) Fórmules per als millors resultats en el canal de distribució

- El punt de venda i la seva importància
- Criteris de clients
- Com vendre amb èxit?

3) Fórmules per a atacar als competidors

- Tipologia de competidors
- Aprofitar les seves debilitats

4) Fórmules de promoció i publicitat

- Publicitat efectiva i econòmica
- Promoció d'èxit

Exercicis, pel·lícules i casos pràctics per a discussió a classe.

Reserva la teua plaça complimentant la fitxa que trobaràs a www.cjcontinua.org
i enviant-la per fax al 977 67 08 51 o per 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