

CURSOS OBERTS 2012

# LA PIME I LA SEVA GESTIÓ COMERCIAL I VENDES EN UN MERCAT EN CRISI

ÀREA ACADÈMICA DE MÀRQUETING DIRECCIÓ COMERCIAL



## HORARI

3 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

- En un entorn incert econòmicament i altament competitiu, la gestió de l'equip comercial i els resultats de vendes solen decaure i poden posar a l'empresa en dificultats. Per aquest motiu, la PIME necessita que la seva gestió amb els clients i la seva capacitat comercial s'adaptin als mercats en crisi, per a aprofitar les oportunitats que també apareixen, així com conèixer i evitar aquelles variables que afecten el desenvolupament de l'empresa. Aquest curs s'orienta tant cap a la direcció de l'equip comercial, com a les tècniques de venda necessàries que hem d'aplicar en moments de crisi com l'actual intentant, en tots els casos, la millora del rendiment de l'àrea de vendes

## A QUI ESTÀ ADREÇAT

- El curs està adreçat a tots aquells que compleixin responsabilitats directives comercials o bé de vendes directes en la PIME i que estiguin interessats a conèixer i utilitzar eines que els permetin millorar les seves competències en temps de crisi, així com potenciar l'eficiència de l'equip comercial i, per tant, el nivell de rendiment dels seus col·laboradors. De la mateixa manera, poden beneficiar-se del present programa tots aquells que tinguin relació directa o indirecta amb vendes, ja que els pot ajudar a comprendre el treball comercial i com ajudar al mateix des de la seva posició en l'empresa.

## 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

### Part 1ª. Màrqueting i Prospecció

- Què és la Venda? Què és la venda en temps de crisi?
- Afinitats i Diferències amb Màrqueting i el seu valor en entorns turbulents.
- Tipus de Vendes que podem aplicar.
- Per quina Prospecció? La seva utilitat en moments com els actuals.
- Tipus de Prospecció.
- Com fer la Prospecció en mercats amb dificultats?
- Eines de la Prospecció.
- Seguiment comercial.

### Part 2ª. La Visita Comercial

- Els clients i el seu valor en temps de crisi.
- Com preparar i argumentar la nostra oferta.
- Tractament d'objeccions durant la venda.
- El tancament de la venda.
- El rapport comercial.

Reserva la teva plaça complimentant la fitxa que trobaràs a [www.cjcontinua.org](http://www.cjcontinua.org)  
i enviant-la per fax al 977 67 08 51 o per mail a [vgalimany@cjcontinua.org](mailto: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](mailto:info@cjcontinua.org) | [www.cjcontinua.org](http://www.cjcontinua.org)