



Curso Avanzado para **RESPONSABLES COMERCIALES**

2 0 0 9





Índice

	PÁGINA
○ OBJETIVO GENERAL	2
○ ESTRATEGIA Y PLANIFICACIÓN	2
○ PERSPECTIVA CULTURAL Y LIDERAZGO DE LA FUERZA DE VENTAS	3
○ DIRECCIÓN COMERCIAL Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES	3
○ NEGOCIACIÓN COMERCIAL	4
○ ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO	5
○ INFORMACIÓN GENERAL	6

Curso Avanzado para Responsables Comerciales



OBJETIVO GENERAL

La influencia mutua que el área comercial mantiene con las distintas áreas y personas de la organización tienen un fuerte peso en el desarrollo de la eficiencia operativa y de la calidad de las relaciones con el cliente externo e interno.

Este programa está destinado a responsables del área comercial que desean actualizar sus conocimientos y habilidades específicas del área, así como aquellas otras que por su carácter transversal les facilite una comprensión global de la organización y de las dinámicas que en ella operan.

Estrategia y Planificación

Ponente: AMAIA AGIRRE (ETEO)

Fecha: 3 Julio 2009 (9,00 a 1800h)

OBJETIVOS

- Compartir con los asistentes la importancia que tiene el desarrollo de estrategias innovadoras y, por ende, comportamientos innovadores.
- Exponer la relación entre la estrategia y la creación de valor.
- Describir los componentes del Modelo de Negocio
- Detallar los pasos a considerar tanto en el diseño, evaluación como en la innovación de nuevos modelos de negocio para obtener una ventaja competitiva sostenible en el tiempo.

CONTENIDOS

- La necesidad de la innovación en el contexto actual
- Estrategia e innovación: creación de valor
- El cuadro estratégico o curva de valor
- Esquema de las cuatro acciones
- Tres características de una buena estrategia
- Exploración de las 6 vías para la creación de valor
- Concepto de Modelo de Negocio
- Innovación y nuevos modelos de negocio: discusión de casos
- Definición de Modelo de Negocio
- Evaluación de Modelo de Negocio: consistencia interna, consistencia externa o valor añadido, consistencia dinámica o robustez

Perspectiva cultural y liderazgo de la fuerza de ventas

Ponente: ZIGOR EZPELETA (OTALORA)

Fecha: 10 Julio 2009 (9,00 a 1800h)

OBJETIVOS

- Análisis de los elementos que constituyen la cultura y los procesos de desarrollo cultural
- Reflexión sobre el liderazgo del equipo de gobierno y el apoyo al liderazgo ejecutivo

CONTENIDOS

- Cultura y eficiencia organizativa
- ¿Qué entendemos por cultura organizativa?
- Modelo explicativo de las dinámicas culturales
- Cultura y subculturas organizativas
- Proceso de desarrollo cultural
- Elementos organizativos clave en un proceso de desarrollo cultural
- Liderazgo y cultura
- Estrategia de liderazgo y culturas que promueven

Dirección comercial y estrategias empresariales (12 h)

Ponente: JUAN CARLOS ALCAIDE (TATUM)

Fecha: 16 y 17 Julio 2009 (9,00 a 1800h día 16; 9,00-13,00h día 17)

OBJETIVOS

- Adquirir una visión global de la dirección de ventas trabajando las diferentes estrategias empresariales que afectan al área.

CONTENIDOS

- Estrategias empresariales y comerciales: coherencia de objetivos empresariales y comerciales
- Análisis de los mercados y segmentación
- La estructura comercial como respuesta a los mercados
- Los elementos claves de la función de ventas: distribución, clientes, precios y servicio postventa
- El sistema de fijación de objetivos de venta
- Marketing relacional



Negociación Comercial (8 h)

Ponente: GRUPO BENTAS

Fecha: 11 Setiembre 2009 (9,00 a 1800h)

OBJETIVOS

- Desarrollar habilidades orientadas a la negociación con los clientes y a resolver los conflictos propios de estas negociaciones.
- Especificar, adecuadamente, los pasos a dar en la venta, teniendo en cuenta las necesidades del cliente y sus motivaciones.
- AUTODIAGNÓSTICO DEL ESTILO DE NEGOCIACIÓN.

CONTENIDOS

- La Negociación: Un suceso dentro de un proceso
- Manejo de la comunicación en la negociación
 - Las preguntas
 - La zona de incertidumbre
- Estilos de Negociación
 - Persuasivo
 - Conciliador
 - Cooperativo
 - Formal
- Análisis de Móviles de compra
- Adaptación de la propuesta
- Factores de la Negociación:
 - Determinantes del Precio
 - . Identificación
 - . Jerarquización
 - Plan de concesiones
 - Umbral de ruptura
 - Negociación del Precio
 - Tratamiento Objeciones y su trato
 - Cierre y sus tipos



Análisis económico financiero (12 h)

Ponente: FERNANDO MURGIONDO (ETEO)

Fecha: 17 y 18 Setiembre 2009 (9,00 a 1800h día 17; 9,00-13,00h día 18)

OBJETIVOS

- Comprender la información contenida en los Estados Financieros que se generan en la empresa.
- Realizar el diagnóstico de la situación y evolución, analizando las consecuencias de la adopción de una determinada estrategia comercial.
- Utilizar la información sobre costes en la toma de decisiones.
- Identificar argumentos para el planteamiento de un proyecto de inversión y su evaluación desde el punto de vista económico-financiero.

CONTENIDOS

- Introducción a las finanzas de la empresa y análisis de estados financieros
 - Principios contables y movimientos de las Cuentas. Cómo se llega al Balance de Situación y a la Cuenta de Explotación.
 - Posicionamiento económico-financiero
 - Estudio del Fondo de Maniobra y Análisis de Estados Financieros. Análisis Financiero. Análisis Económico.
- Análisis de costes: criterios de cálculo y toma de decisiones
 - Conceptos básicos de Costes y clasificación
 - Costes y toma de decisiones
 - Métodos de cálculo de costes: completos, proporcionales, A.B.C., etc.
- Análisis de proyectos de inversión
 - Cash-Flow de un proyecto
 - Métodos de evaluación de proyectos de inversión: VAN, TIR, Período de Recuperación, etc.
 - Tratamiento del Riesgo

MODULO	DURACION
Estrategia y Planificación	8
Perspectiva cultural y liderazgo de la fuerza de ventas	8
Dirección comercial y estrategias empresariales	12
Negociación Comercial	8
Análisis económico financiero	12
Total	48



Fechas

Del 3 de julio a 18 setiembre 2009

Lugar de celebración

OTOLORA
B° Aozaraza 2
20550 Aretxabaleta

Matrícula

Coste real del curso 1.275 euros/persona pero debido a la subvención que Otalora ha gestionado para estos efectos, el coste por persona será de 400 euros.

Inscripción e información

Marian Uribarren
muribarren@mondragoncorporation.com
943 - 712330



FECHAS Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

Del 3 de julio al 18 setiembre 2009
OTALORA (Aretxabaleta)

HORARIO

De 9,00 a 18,00h

INSCRIPCIONES

muribarren@mondragoncorporation.com

INFORMACIÓN

Marian Uribarren
943 - 712330

