

# formació



## Cursos de direcció<sup>3</sup>

### DIRECCIÓ DE VENDES

#### Descripció

##### OBJECTIUS DEL CURS

Aquest curs ens permetrà DISSENYAR, ORGANITZAR I EXECUTAR EL PLA DE VENDA aprofundint en les claus per dirigir un equip comercial i coneguent el que cal fer per treure el màxim profit de l'equip de vendes, implementant recursos i capacitats altament proactives en els integrants. Donarem una visió de 360 graus dels números, les estratègies, les persones i els procediments.

##### DESTINATARIS

Totes les persones que desitgin especialitzar el seu coneixement en aquest àmbit i aprendre les estratègies més efectives per liderar un equip competitiu.

#### Programa

##### El paper del Director Comercial ara

Les opcions, Comandament, Direcció o Lideratge?

Reconèixer-se com en el paper del Director Comercial proactiu, i la capacitat de que succeeixi allò que ens proposem, aptituds i actituds

Incidència de les noves tecnologies en la tasca dels comercials

##### Organització del Departament Comercial

Definir i adequar la metodologia de treball. Definir els objectius a realitzar. Desenvolupar estratègies. Planificar, organitzar i controlar. Establir estratègies de manteniment i potenciació de clients habituals. Captació de clients potencials. L'ús eficient de les referències. Adequació del producte al client. L'argumentari de vendes. Resolució de problemes, tractament de queixes i conflictes i presa de decisions.

##### Direcció de l'equip comercial

Motivar i incentivar a l'equip comercial de vendes: com treure el màxim profit de les seves potencialitats. Comunicació amb els/les membres de l'equip. Formació interna i autoaprenentatge. Les reunions de formació dinàmiques. Les visites d'acompanyament sobre el terreny.

### **Habilitats d'autodirecció**

Tractament de l'estrès. Gestió del temps. Promoure l'autoorganització. Generar automotivació.

### **Control econòmic**

Conèixer els principals ratis econòmics i financers que influeixen en la construcció i el seguiment dels objectius comercials: punt d'equilibri, marge brut, marge de contribució, càlculs de preus, rotació d'existències, dies mitjos de cobrament, mix producte i piràmide de clients.

## **Professorat**

### **Lluís Matamala Frigolé**

Des del 1998 fins al 2008 va desenvolupar diversos càrrecs com a màxim responsable d'explotació, primer a empreses multinacionals i finalment en una empresa nacional. Amb l'experiència adquirida va començar a dedicar-se a la consultoria i formació, i es va incorporar a GESTIÓN DEL CAMBIO EMPRESARIAL per desenvolupar els seus coneixements i habilitats. En GESTIÓN DEL CAMBIO EMPRESARIAL va créixer com a formador, treballant en programes i projectes en companyies líders en els seus sectors. És actualment formador en disciplines com: GESTIÓ DEL CANVI, HABILITATS DIRECTIVES, CONSTRUCCIÓ D'EQUIPS, TÈCNiques DE VENDA, NEGOCIACIÓ, etc.

## **Metodologia**

El curs té un enfocament absolutament pràctic i participatiu.

Ensenyament personalitzat, possible gràcies a la limitació de places i als grups reduïts

Fàcil aprenentatge, mitjançant un mètode programat de contrastada efectivitat, i amb un màxim aprofitament de les hores lectives

Professorat amb àmplia experiència docent

## **Dates/horaris**

**Inici: 3 de novembre del 2021**

Durada: 30 h

Grup de vespres (dimecres, de 19.30 a 22.30 h)

# Lloc

Aula virtual



organigrama