

Vender con eficiencia para unos mejores resultados comerciales

El programa más laureado de la Institución llega en noviembre con una nueva edición destinada a mejorar los procesos y el liderazgo de los departamentos de venta

Dato Álava

El próximo mes de noviembre arrancará bajo la tutela de **Javier Moreno Oto** la decimosexta edición del Programa Superior en Gestión Comercial y Dirección de Ventas organizado por la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Álava y su Chamber Business School, uno de los productos formativos de mayor trascendencia y tradición de esta institución. Dirigido, especialmente, a profesionales que deseen adquirir unos profundos conocimientos en materia comercial que les convierta en auténticos expertos en la venta y la gestión de los diferentes departamentos comerciales en sus respectivos negocios, con independencia del nivel jerárquico que ostenten en sus sociedades, el curso se distribuirá en un total de ocho meses y se impartirá en el Centro de Formación y Asesoramiento que la Cámara dispone en la calle Manuel Iradier, 17 de Vitoria-Gasteiz.

El programa, que, a pesar de su longevidad, constituye un nuevo concepto en el sector, trata de indagar en estrategias diferentes a las habituales en un entrenamiento comercial, de forma que se mejore sustancialmente la visión técnica de los profesionales que lo realizan orientando a estos al beneficio y al cliente, de forma efectiva, ética y operativa. El objetivo principal es, no únicamente vender más, sino hacerlo de una forma mucho más eficiente, que repercuta positivamente en la empresa a nivel global y signifique un paso adelante de la misma en materia comercial. Además, este programa pretende fomentar el diagnóstico personal y la mejora de las habilidades y técnicas vinculadas al liderazgo, la dirección de los equipos comerciales y su éxito, poniendo énfasis, incluso, en una visión internacional del proceso de exportación o venta.

Los asistentes a este curso, que deberán realizar su inscripción a través del formulario habilitado en la propia web de este organismo o de manera presencial, recibirán una formación integral en todos los aspectos técnicos de la venta, así como habilidades para su consecución, aspectos jurídicos y financieros, toma de decisiones, comunicación, persuasión y oratoria, un punto especialmente importante en un procedimiento comercial. Tras el programa, estos profesionales dispondrán

*el dato.....
Ésta será la decimosexta edición de un programa que cuenta en su historia con decenas de empresas y cientos de profesionales como participantes*

de las habilidades suficientes para analizar y mejorar los resultados actuales y prever, con una mayor capacidad, las estrategias futuras a nivel comercial y de trato profesional con clientes y proveedores.

Orientado a profesionales de cualquier sector, el perfil del participante se centra, principalmente, en personas con o sin intensa experiencia comercial que deseen desarrollar su trayectoria profesional mejorando aspectos como técnico comercial, jefe de ventas o, incluso, agentes comerciales. Los responsables de compra, ejecutivos y directivos comerciales que, con la experiencia propia de su cargo, pretendan dar un potente impulso a su carrera y mejorar su capacitación ante los procesos de venta, encontrarán en este programa una herramienta de enorme utilidad para alcanzar los objetivos marcados a nivel personal y empresarial.



Javier Moreno Oto
Director del Programa Superior en Gestión Comercial y Dirección de Ventas

*el objetivo.....
Preparar, desde la experiencia, a verdaderos profesionales de las ventas, el liderazgo y la comunicación comercial empresarial*

La formación se distribuye en 13 módulos, comenzando por un **Assessment Center** (Centro de evaluación en entorno simulado) en el que se realizará un diagnóstico personalizado de las habilidades comerciales y sociales de los participantes así como de la personalidad situacional, terminando con la elaboración de un informe y plan de acción personalizado para cada caso. El segundo de los espacios estará dedicado al aprendizaje de técnicas avanzadas de persuasión y venta, como leyes universales de persuasión, toma de decisiones, lenguaje verbal y no verbal, cierre de venta y estilos de comunicación, adaptados a cada tipo de cliente. La tercera parada supondrá el conocimiento de habilidades de negociación comercial, comprendiendo el cuándo y el cómo de la negociación, sus estrategias y tácticas. Tras analizar los métodos cuantitativos y cualitativos

en el análisis de la demanda, el ciclo de los mercados y la previsión de ventas se procederá a estudiar los aspectos financieros de esta gestión comercial, comprendiendo los riesgos, oportunidades, la coordinación de departamentos así como las garantías contractuales en las negociaciones empresariales. El sexto módulo versará sobre los costes de toda venta, directos, indirectos y variables, los tipos de precio y las comisiones.

La segunda parte del programa comenzará adquiriendo los conocimientos relativos a las consecuencias legales de los errores cometidos en la práctica comercial previo paso al estudio de los clientes de alto valor, cuyo interés debe ser obtenido para un proceso de venta eficiente. La segmentación de estos, la captación, la fidelización y la retención completarán el bloque.

ACTUALIDAD

El noveno capítulo mostrará los conceptos relativos al equipo de trabajo y las técnicas para el reclutamiento de los comerciales idóneos para la consecución de los objetivos. Se investigarán los mercados mediante los distintos métodos existentes, se analizarán las métricas de satisfacción y fidelidad del cliente y se conocerán las fuentes de datos y protocolos a emplear por las diferentes empresas. Para terminar, los tres últimos bloques facilitarán al participante las herramientas necesarias para adquirir una habilidad especial en torno a la comunicación, interna y externa, con la motivación del equipo de trabajo y el liderazgo como uno de los objetivos y la capacidad de hablar en público y mostrar una oratoria profesional como piedra angular en la transmisión de información y captación.

El equipo encargado de impartir los conocimientos y guiar a los participantes estará encabezado por Javier Moreno Oto, licenciado en Ciencias de la Comunicación, experto en coaching personal, liderazgo de equipos y administración de empresas. Acumula una dilatada trayectoria profesional en la que ha compaginado puestos de gerencia con dirección comercial, principalmente. Junto a él se encontrarán **José Manuel Amorrortu**, socio director de **AMET Consultores**, licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad del País Vasco, **Rocco Caira**, Cónsul honorario de Irlanda en Bilbao, abogado de profesión, licenciado en Derecho por el Trinity College de Dublín y **Juan Moreno**, licenciado en Ciencias Físicas y Máster en Administración de empresas y en Inteligencia Artificial por la Universidad Politécnica de Madrid.

El curso estará dividido en 125 horas lectivas distribuidas en 117 presenciales y 8 de formación a distancia, adaptada mayoritariamente a su aplicación práctica en el seno de cada empresa o negocio de forma directa e inmediata. Se desarrollará todos los lunes comprendidos entre el 12 de noviembre, fecha de su inicio y el 10 de junio, previsto el cierre del programa, con excepción de las fechas navideñas y Semana Santa, en horario de 16 a 20:30 horas.



Javier Moreno Oto

Director del programa

"El reto en el mundo empresarial es aprender a vender, es algo que no se enseña en las facultades. Creamos un programa en el que hacemos que los participantes incorporen el pensamiento analítico, usamos la ciencia para que las empresas mejoren su impacto comercial. Sin embargo, ser eficiente en la venta requiere que el reclutamiento de personal cualificado sea el correcto, algo que también se aprende en este programa. El precio, a pesar de lo que pueda parecer, no es tan estratégico cuando hablamos de ventas, la calidad del servicio o producto es tan o más importante que éste. Además, es necesario trabajar la fortaleza mental de los equipos de venta y, muy especialmente, de su líder. Un director comercial debe ser un defensor del margen comercial, que es lo primero que sufre cuando un equipo no cree en sus posibilidades, falta organización o no se establecen unos criterios comerciales nítidos".



Gorka Cenea

Director comercial de SWAP ENERGÍA

"Cursar este programa fue una de las mejores decisiones que he tomado. Además de grandes profesionales que te asesoran y enseñan, los miembros de la docencia son grandes comunicadores e hicieron muy accesibles los conceptos y su contextualización en el panorama empresarial actual. El programa supuso un punto de inflexión en mi carrera profesional, enriqueciendo mi visión y conocimientos en el área de ventas y alimentando mi crecimiento profesional hasta el día de hoy".



Nathalie Schuind

Directora de compras y logística de SINTEC

"Mi experiencia profesional me ha permitido tener claros los aspectos que debía mejorar en mi perfil como, por ejemplo, el hablar en público o conocer cómo comunicar hacia el exterior y este curso me ha facilitado la implementación de estas competencias. El trabajo del equipo docente ha sido excelente, con mucha dedicación a cada uno, y he notado un refuerzo profesional importante tras la realización de este programa ganando en seguridad".



Eduardo Angulo

Director comercial de SNA EUROPE

"Nuestro grupo era muy homogéneo, lo que nos permitió compartir y comentar las experiencias personales de cada uno. Normalmente tiendes a creer que vendes bien y que sabes hacerlo, no detectas tus fallos. Tuvimos la ocasión de grabarnos en actitud de venta y pudimos comprobar en qué fallábamos para, posteriormente, corregir esos errores. Fue un curso muy práctico y humano del cual sacamos, además de conocimientos, nuevas relaciones personales y profesionales".



La mejor banca digital en Europa según *Euromoney*

Y según nuestros clientes



Mejor Banco Digital en Europa Occidental

Mejor Banco Digital en Europa Occidental según *Euromoney*

Este premio de *Euromoney* es un nuevo reconocimiento a la digitalización y a la innovación tecnológica que CaixaBank ofrece a todos sus clientes, más de la mitad, ya digitales.

Gracias por valorar nuestro liderazgo en las nuevas tecnologías y nuestro compromiso por acercarlas a cada uno de nuestros clientes.