

## Curso Superior de:

# “TÉCNICAS PARA MEJORAR EL PERFIL COMERCIAL EN MANDOS Y TÉCNICOS EN EL SECTOR INDUSTRIAL”



### DIRIGIDO A:

El curso superior de “TÉCNICAS PARA MEJORAR EL PERFIL COMERCIAL EN MANDOS Y TÉCNICOS” está dirigido al personal técnico, ingenieros y mandos que necesiten mejorar sus “habilidades comerciales y de negociación”

### CALENDARIO:

Las sesiones presenciales son todos los viernes de 15:30 a 20:30 y los sábados alternos de 08:30 a 13:30 y un total de 45 horas presenciales. Las fechas son:

- Septiembre'16: 23,24 y 30
- Octubre'16: 7,8,14,21,22 y 28
- Noviembre'16 4
- (El 4 de noviembre se realizarán las entrevistas individuales)

El curso se realizará en las instalaciones de FEMETAL

### INSCRIPCIONES:

Las inscripciones al curso antes del 16 de septiembre:

#### **FEMETAL**

- [www.femetal.es](http://www.femetal.es)
- [formacion2@femetal.es](mailto:formacion2@femetal.es)
- Teléfono: 985 35 65 46

También puede realizarse directamente en FORMARK Consultores:

- [www.formarkconsultores.com](http://www.formarkconsultores.com)
- [correo@formarkconsultores.com](mailto:correo@formarkconsultores.com)
- Teléfono: 985 20 44 30

### METODOLOGÍA:

Formación mixta compuesta de 10 sesiones presenciales con apoyo a distancia en cada una de las mismas.

Por cada sesión presencial el proceso es:

- Con cinco días de antelación a cada sesión, se envía por e-mail a cada participante un cuestionario cerrado de necesidades. Las respuestas serán la base para el desarrollo de los casos para la sesión presencial.
- El día anterior a cada sesión, se envía por e-mail a cada participante una reseña sobre el temario a impartir.
- Sesión presencial.
- Al día siguiente a cada sesión, se envía por e-mail un cuestionario sobre el temario impartido para su posterior devolución con el resultado y el análisis del mismo.
- Cada lunes siguiente a cada sesión existirá una tutoría por teléfono o e-mail.

Toda la información de cada participante y relacionada con los resultados de los ejercicios, casos y cuestionarios serán la base para facilitar a cada participante un “PLAN DE MEJORA PERSONAL” que se comentará con cada uno, de manera individual con los consultores del programa, en una entrevista individual con una duración de una hora.

### IMPORTE DEL CURSO:

- 585 €.
- Reducción del 10% dto. por 2 o más asistentes de una misma empresa.
- La posible bonificación de la FT, se gestionará sin coste.

Curso Superior de:

# “TÉCNICAS PARA MEJORAR EL PERFIL COMERCIAL EN MANDOS Y TÉCNICOS EN EL SECTOR INDUSTRIAL”

**FEMETA**

## PROGRAMA DE CONTENIDOS



### 1 - EL ENTORNO 23 septiembre

- Presentación
- La metodología del programa
- La evolución del entorno
- La necesidad del presupuesto VS objetivo
- Los objetivos VS deseos
- Las fuerzas que presionan a la empresa industrial
- Factores diferenciadores en la empresa industrial

### 2 - LAS NECESIDADES 24 septiembre

- Móviles de compra en el sector industrial
- Tipos de compra
- Características de los productos/servicios industriales
- Ventajas de los productos/servicios
- Beneficios de los productos/servicios
- Las necesidades VS problemas
- Las necesidades y los beneficios
- CASO práctico de ANÁLISIS DE PRODUCTO INDUSTRIAL

### 3 - LOS ELEMENTOS CLAVE EN LA VENTA 30 septiembre

- El Plan Comercial
- El Plan de Marketing en el sector industrial
- El producto industrial
- El precio
- El margen
- La marca
- La promoción
- El canal de venta en el sector industrial
- CASO práctico de DAFO INDUSTRIAL

### 4 – COMUNICACIÓN INTERPERSONAL 7 y 8 octubre

- Elementos de la comunicación
- Comunicación dinámica
- Las personalidades en la comunicación
- Los estilos “A” y “B”
- Inteligencia emocional
- Presentaciones en público
- Comunicación escrita y su desarrollo
- CASO práctico en el estilo propio como comunicador
- CASO práctico en presentaciones en público .
- CASO práctico de elementos escritos

### 5 - TÉCNICAS DE VENTA PARA “NO COMERCIALES” 14 y 21 octubre

- La etapas de la venta en los sectores industriales
  - La preparación y VIDEO con ejemplos prácticos
  - La presentación
  - La argumentación
  - Las objeciones y VIDEO con ejemplos prácticos
  - El cierre y VIDEO con ejemplos prácticos
  - La fidelización en el sector industrial
- Metodología para un plan de actividad comercial
- CASO práctico sobre la preparación en el sector industrial

### 6 - TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN 22 octubre

- Los cinco factores de la negociación en el sector industrial
- Tipos de negociación
- Las bandas de negociación
- Negociación competitiva
- Negociación cooperativa
- El poder y las armas
- El entorno de la negociación
- CASO práctico en un proceso de negociación industrial

### 7 – RESUMEN 28 octubre

- Repaso y resumen general de lo impartido
- Aclaración y respuestas a toda la casuística planteada
- Programación de las entrevistas individuales

### 8 - ENTREVISTAS “PLAN MEJORA PERSONAL” 4 noviembre

- Entrevista individual (una hora) con cada participante que lo desee, para ayudarle a establecer un “PLAN DE MEJORA PERSONAL”