Industrial Business Development Program

Programa Formativo Superior

FEMETAL

FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DEL
METAL Y AFINES DEL
PRINCIPADO DE ASTURIAS

NEGOCIOS INDUSTRIALES A ESCALA GLOBAL

En el contexto económico actual depender únicamente de los mercados nacionales ya no es una opción viable. Es por eso que en **FEMETAL** hemos desarrollado un **programa formativo** que le permitirá incorporar los conocimientos necesarios a su perfil para asegurar un crecimiento sostenible a largo plazo de su organización y expandir y/o adaptar su negocio a escala **internacional.**

A QUIÉN VA DIRIGIDO

El IBDP es un programa dirigido a los Gerentes, Directores, Project Managers, Reponsables de Desarrollo de Negocio, Responsables Técnicos, Especialistas en Exportación, Comerciales, y en general profesionales involucrados en el desarrollo de negocio internacional o que lo vayan a estar, así como estudiantes y profesionales junior que quieran desarrollarse en el marco internacional de los proyectos.

QUÉ OFRECE EL IBDP

El Industrial Business Development Program es una formación que otorga a los profesionales y empresas participantes la oportunidad de **desarrollar y mejorar su actividad en los mercados internacionales de acuerdo a las exigencias de éstos, operar con mayor seguridad, transferir mayor confianza a los clientes y otros interesados, y mejorar las relaciones con los interlocutores nacionales y extranjeros que exigen un sistema de trabajo, de relación y de coordinación internacionalizado.**

“

Los participantes aprenden a analizar mercados, diseñar y planificar estratégicamente las salidas al exterior, consolidar posiciones alcanzadas, evaluar los riesgos de los contratos, alcanzar acuerdos beneficiosos a largo plazo, o gestionar relaciones comerciales y técnicas inter-culturales, siempre poniendo especial foco en los mercados con mayor demanda, los emergentes y los ubicados en países en desarrollo en donde las relaciones comerciales, técnicas, y contractuales son especialmente complejas.

”

CONTENIDOS

Industrial Business Development Program / 2018

1. Introducción al Desarrollo de negocio.

- a. El proceso comercial en las organizaciones industriales.
- b. Desarrollo de negocio vs ventas.
- c. La figura del Desarrollador de Negocio.
- d. Business Acumen (Actitud y aptitud para el desarrollo de negocio. Enfoque comercial
- e. Tipos de desarrollo de negocio: B2C, B2B vs B2C.

2. La estrategia en el desarrollo de negocio.

- a. Análisis del entorno competitivo nacional e internacional.
 - i. Entorno nacional.
 - ii. Entorno internacional.
 - iii. Influencia de la política y geopolítica.
 - iv. Tendencias en los mercados.
 - v. Detección de oportunidades comerciales.
- b. Entorno de la organización.
 - i. Identificación de productos y servicios core de la organización.
 - ii. Análisis DAFO de la organización.
 - iii. Identificación de la ventaja competitiva de la organización.
 - iv. Cadena de valor de la organización.
 - v. Propuesta de valor de la organización.
 - vi. Modelos de negocio.
 - vii. Líneas estratégicas y posicionamiento estratégico.
- c. Análisis de clientes.
 - i. Identificación de potenciales clientes.
 - ii. Análisis de la cartera de clientes. Rentabilidad y potencial de los clientes.
 - iii. Identificación de oportunidades.
 - iv. Tipos de presentaciones y comunicaciones a potenciales clientes.

- d. Marco regulatorio del entorno.
 - i. Tipos de certificaciones que demandan los clientes.
 - ii. Consideraciones sobre requisitos legales.
 - iii. Homologaciones y calificaciones.
 - iv. Procesos de homologación de proveedores.

3. El proceso de oferta

- a. Evaluación de requisitos de la oferta
 - i. Oferta Técnica: 1. Definición del alcance; 2. Definición del cronograma; 3. Definición del presupuesto; 4. Análisis de riesgos
 - ii. Oferta Comercial
 - iii. Anexos: 1. Documentos oficiales; 2. Documentos propios; 3. Formatos del Cliente; 4. Certificaciones
- b. Equipo de oferta
 - i. Definición técnica
 - ii. Estimaciones
 - iii. Requisitos comerciales - Contrato
 - iv. Marketing
- c. Programa de oferta
 - i. Requisitos vs tiempo disponible
- d. Estrategia Comercial
 - i. Comentarios Calificaciones comerciales y consistencia con oferta técnica
- e. Revisiones de la oferta

4. Proceso de negociación de la oferta.

5. Revisión del contrato

- a. Identificación de cláusulas clave
- b. Análisis de riesgos del contrato

6. Gestión del Contrato - Contract Management

- a. Revisión y aceptación del contrato
- b. Transmisión de requisitos a la organización
- c. Archivo y gestión de documentos contractuales
- d. Ejecución del contrato
 - i. Iniciación del contrato
 - ii. Planificación del contrato: 1. Planes de gestión; 2. Líneas base.
 - iii. Ejecución de los trabajos
 - iv. Seguimiento y control del contrato: 1. Gestión de cambios al contrato; 2. Control del contrato (alcance, plazos, costes, etc...); 3. Plan de recuperación
 - v. Cierre del contrato: 1. Finalización de responsabilidades; 2. Formalización de la finalización del contrato; 3. Avaluos y Garantías

7. Gestión de Cuentas - "Account Management".

- a. Concepto de "Cuenta"
- b. Identificación de Cuentas
- c. Gestión de Cuentas

Duración total: 104 horas presenciales

CÓMO Y CUÁNDO SE DESARROLLA

El **IBDP** es un programa **presencial** y **práctico**, basado en casos reales contrastados, y en los conocimientos y experiencias del profesorado - *un grupo de profesioanles que, además son formadores, y que cuentan con una dilatada experiencia en proyectos nacionales e internacionales* - en el desarrollo de negocio, la gestión de proyectos y la gestión de contratos en mercados internacionales de industria, energía, bienes de equipo, logística, construcción, o servicios entre otros.

Clases: 12, 13, 19, 20, 26, 27 de abril; 3, 4, 17, 18, 24, 31 de mayo; 1, 7, 8 y 15 de junio.

Horario: Jueves de 16:00 a 21:00 horas, y Viernes de 9:00 a 14:00 y 15:00 a 18:00.

Lugar: FEMETAL, Calle Marqués de San Esteban, 1. Gijón, Asturias, España.

Coste: 2300€. Bonificables a través de FUNDAE - F. Tripartita.

PDU: este programa otorga 60 PDUs para el mantenimiento de la certificación PMP.

Información e inscripciones en: 985133066 y pablo.castillo@itc.edu.es

Industrial Business Development Program

Programa Formativo Superior

FEMETAL

FEDERACIÓN DE EMPRESARIOS DEL
METAL Y AFINES DEL
PRINCIPADO DE ASTURIAS