

## CURSO – Incrementar el porcentaje de éxito de nuestras ofertas

### Zaragoza - Sainz de Varanda

**Formación Bonificable****FUNDAE****APOYO CAI  
A DESEMPLEADOS**

<b>Lugar:</b>	Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza 976 355 000
<b>Fechas:</b>	<b>6/6/2024</b>
<b>Horario:</b>	de 8.30 a 14.30 (6 horas lectivas)
<b>Importe:</b>	140 €
<b>Importe desempleados:</b>	42 €
<b>Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)</b>	3/6/2024

### Presentación

En el marco del proceso comercial de la empresa se ha diseñado un curso que desarrolla los puntos clave para construir un proyecto comercial de éxito, que posicione nuestra oferta como una ayuda en el cumplimiento de los planes y estrategias del cliente, analizando y gestionando adecuadamente a las personas y departamentos del cliente, que valoran nuestra propuesta comercial, y que intervienen en la toma de decisión de compras.

El curso identifica, desarrolla y potencia puntos clave para una efectiva ejecución de la venta técnico-comercial, con el fin de impulsar comercialmente a nuestra empresa

Los clientes están saturados de “presentadores de ofertas” y tenemos que convencerles de que les presentamos propuestas, como partners, para que puedan alcanzar los beneficios que quieren conseguir.

### Objetivos

- ✓ Diseñar un proyecto comercial de valor añadido, adecuando la propuesta de valor al perfil de nuestro cliente.
- ✓ Analizar y gestionar adecuadamente el “centro de decisión de compras”, formado por personas y departamentos del cliente, que valoran nuestro proyecto comercial globalmente, y que intervienen en la toma de decisión de compras.
- ✓ Presentar una oferta comercial de éxito, que nos permita mejorar el % de éxito de las ofertas presentadas.
- ✓ Desarrollar el potencial de nuestros clientes.
- ✓ Fomentar la participación activa de todos los departamentos de la empresa, dentro de su área de influencia, en el desarrollo comercial de la empresa.

## Dirigido a

Para conseguir el desarrollo de negocios en la actualidad, además del papel del Dpto. Comercial, es cada vez más frecuente e importante la participación, en algún momento determinado, de los miembros de los diferentes departamentos de la empresa. (Todos en la empresa tenemos que ser “comerciales”). Por ello, el curso está dirigido a:

- Profesionales del área Comercial - Ventas.
- Back office comercial.
- Técnicos comerciales.
- Ingenieros de ventas.
- Profesionales de cualquier área funcional, que en el marco de su relación con el cliente, pueden colaborar en el desarrollo de los negocios de la empresa.
- Gestores / Emprendedores / Responsables que dirigen el desarrollo comercial de la empresa.

## Metodología

- El curso se desarrolla en un formato de taller de trabajo, eminentemente práctico y experiencial, para que cada asistente pueda aplicar los conceptos clave a los proyectos comerciales concretos de su empresa.
- Exposición de los conceptos claves por parte del ponente.
- Participación activa de los asistentes al curso, con el fin de aplicar los conceptos claves expuestos a sus proyectos comerciales, en función de la tipología de la empresa.
- Diseño de «modelos prácticos» de desarrollo de negocios.
- Entrega de documentación completa del programa del curso, en formato impreso y digital.

## Profesorado

D. **Jesús Irigoyen Pérez**. Formador en habilidades comerciales, en instituciones públicas y privadas de España. Ponente de Escuelas de Negocios de ámbito nacional.

Consultor y formador in-company. Ldo. en Ciencias Empresariales. Master en Dirección Empresarial MBA-Executive Dispone de una consolidada experiencia en el desarrollo de negocios, a nivel nacional e internacional, como Regional Manager Business Development (Schnellecke) y Director Comercial España y Portugal (Giraud Ibérica, actualmente Geodis).

## Programa

- **Diseño de un proyecto comercial de valor añadido.**
  - Los 2 lados de la propuesta de valor.
  - Encaje de la propuesta de valor.
  - Las 3 fuentes principales de valor.
  - Propuestas de valor.
- **El “centro de decisión de compras” y su gestión.**
  - Función.
  - Poder.
  - Objetivos.
  - Apoyo.
- **Análisis de la competencia.**
  - Cuadro de análisis de la competencia.
- **Presentación de una oferta comercial de éxito.**
  - Los 5 puntos clave.
  - Guion de oferta comercial.

- **Desarrollo comercial del cliente.**
  - Saber perder y ganar.
  - Seguimiento comercial.
  - Nuevas oportunidades de negocios con clientes satisfechos.

## Organización

### Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 3 de junio, a las 15,00 horas. Plazas limitadas siguiendo las normas de la Fundación Tripartita. Se enviará confirmación por correo electrónico. Las cancelaciones efectuadas con posterioridad a dicha fecha, estarán sujetas a la retención del 40% de la cuota de inscripción.

Teléfono de información 976 355 000

### Cuota de inscripción y forma de pago

Bonificable en un porcentaje de la cuota de inscripción. Si desea acogerse a la bonificación, deberá realizar la inscripción, como mínimo, 7 días hábiles antes de la fecha de inicio.

- Importe para desempleados (previa confirmación de la plaza) pago con tarjeta de crédito: 42 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación, transferencia o tarjeta de crédito (previa confirmación de la plaza): 140 euros (incluye documentación).

En virtud del Decreto 82/2003 de 29 de abril del Gobierno de Aragón, se advierte de que las enseñanzas que se imparten organizadas por la Fundación CAI, no conducen a la obtención de títulos académicos oficiales.

**Fundación Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón** - CIF. G-50000819.

Inscrita en el Registro de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de Aragón con el número 350/1

Domicilio Social: Calle San Braulio, 5-7, 50003 - ZARAGOZA.

© 2012-2024 **Fundación Caja Inmaculada**