



PROGRAMA DE DIRECCIÓ DE VENDES



COM ÉS EL NOSTRE PROGRAMA

El programa de Direcció de Vendes de FUNDEMI IQS és:

- Pràctic** Combinació de continguts teòrics amb la seva aplicació en casos pràctics de forma que resultin ràpidament aplicables.
- Compatible** Dedicació parcial que el fa compatible amb l'activitat professional.
- Relacional** Organitzat per crear networking entre professionals i poder compartir experiències i establir relacions.
- Expert** Impartit per professionals experts en equips comercials que aporten la seva experiència en la resolució de situacions reals i actuals.
- Acadèmic** Reconegut per institucions de prestigi que aporten un valor acadèmic que l'actual mercat laboral demanda.

I avalat per la **tradició i l'experiència** dels 50 anys de FUNDEMI IQS dedicats a la formació empresarial.

TRADICIÓ I EXPERIÈNCIA

FUNDEMI IQS és una institució de formació empresarial i universitària, creada l'any 1959, a iniciativa del P. Joan Torres Gasset, S.J. i 9 empresaris catalans. Entitat independent de qualsevol grup econòmic, polític o sindical, dirigeix les seves activitats a la societat en general i, en particular, a les empreses i als seus treballadors. Des de l'any 2001, està integrada a la Universitat Ramon Llull a través de la Facultat d'Economia del grup IQS.





Josep Fazio Bieto
Director del Programa

La Direcció de Vendes requereix d'una formació sòlida i actualitzada, que contempli tant aspectes quantitius com qualitius, i que ajudi els professionals de la venda a afrontar amb èxit els reptes que l'entorn i el mercat actual plantegen.

Aquest curs, adreçat a directors, caps de venda, delegats de zona, supervisors, i d'altres professionals de la venda aprofundeix en tots els aspectes que caracteritzen una moderna direcció de vendes.

Et convidem a participar en aquesta formació que et prepara per afrontar amb confiança i èxit la gestió i direcció dels equips de venda.

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'JF' with a stylized flourish.

ADREÇAT A

Directors i caps de venda, delegats de zona, supervisors i altres professionals que desitgen promocionar en l'àrea de les vendes o tenen expectatives d'assumir funcions de major responsabilitat..

OBJECTIUS

Identificar el conjunt de funcions que integren el marc d'actuació de la direcció de vendes.

Dissenyar el funcionament d'una organització de vendes a partir de l'estratègia empresarial i la tipologia i característiques dels clients.

Utilitzar els instruments que ajuden a l'establiment dels objectius de vendes i a la motivació, seguiment i control dels equips comercials en base a aspectes quantitius i qualitius.

METODOLOGIA

La metodologia utilitzada combina les exposicions teòriques amb l'ús de diferents eines didàctiques: treball en equip, resolució de casos, rol playing i ús de mitjans audiovisuals. Aquest enfocament actiu i participatiu garanteix l'aprofitament de la formació i el dinamisme de les sessions.

PROGRAMA

MÒDUL 1 DIRECCIÓ DE VENDES I MÀRQUETING

1,5 crèdit

1. Relació màrqueting, direcció de vendes i vendes.
2. Abast actual de la direcció de vendes.
3. Objectius i polítiques comercials versus màrqueting.
4. Punts bàsics de la direcció de vendes.

MÒDUL 2 ORGANITZACIÓ DELS RECURSOS HUMANS

3 crèdits

1. Manual de funcions.
2. Categories i funcions de l'àrea comercial.
3. Perfil del venedor.
4. Fonts i estratègies de reclutament.
5. Instruments i processos per a la selecció de venedors.
6. Formació de venedors: competència i habilitats a desenvolupar.

MÒDUL 3 ZONES, RUTES I QUOTES

3,5 crèdits

1. Organització comercial. Models organitzatius de l'àrea comercial.
2. Compte d'explotació comercial. Vendes, costos i marges.
3. Anàlisi de clients reals i potencials.
4. Determinació del nombre de venedors.
5. Zones de venda i ubicació dels venedors.
6. Rendibilitat de les rutes de venda.
7. Fixació de quotes de venda en funció dels objectius de l'empresa.



MÒDUL 4 RETRIBUCIÓ I CONTROL

2,5 crèdits

1. Criteris actuals de retribució comercial.
2. Sistema de retribució: Fix, variables i mixtos.
3. Principi de control en l'equip de vendes.
4. Bases d'avaluació qualitativa i quantitativa
5. Ratis comercials. Anàlisi ABC, TAM i suport administratiu.

MÒDUL 5 PREVISIÓ ESTADÍSTICA DE LES VENDES

2,5 crèdits

1. Introducció a l'estadística.
2. Eines informàtiques per a la gestió de dades.
3. Anàlisi d'històrics per al càlcul de les vendes.
4. Influència de les relacions causa efecte en la previsió de les vendes.

MÒDUL 6 TÈCNIQUES DIRECTIVES I DE NEGOCIACIÓ COMERCIAL

3 crèdits

1. Comunicació i escolta activa.
2. Lideratge i direcció d'equips.
3. Gestió de conflictes.
4. Negociació comercial.
5. Objectius i estratègies.
6. Tàctiques de pressió. Anàlisis i discussió.

MÒDUL 7 ELABORACIÓ DEL PLA DE VENDES

2 crèdits

1. Anàlisi de la situació: empresa, entorn, mercat.
2. Realització del DAFO.
3. Fixació d'objectius, quantitatius i qualitius, a curt, mig i llarg termini.
4. Disseny de les estratègies de venda.
5. Control dels resultats.

AVALUACIÓ

L'avaluació del programa es realitza de forma continuada i contempla l'assistència i participació en els exercicis realitzats a classe; la presentació d'exercicis i casos, resolts de forma individual o en grup; i la realització d'exàmens o treballs segons els criteris establerts per a cada mòdul.

TITULACIÓ

FUNDEMI IQS lliurarà el **Diploma en Direcció de Vendes** als alumnes que aprovin la totalitat dels mòduls del curs.



DURADA

Aquest programa té un valor acadèmic de 18 crèdits.

PROCÉS D'ADMISSIÓ

- Omplir i enviar el full de sol·licitud d'admissió.
- Enviar un currículum actualitzat, amb fotografia, que inclogui edat, formació i vida laboral.
- Realitzar una entrevista, si és el cas, amb els responsables del programa per comentar les característiques del curs i valorar conjuntament necessitats i expectatives.

CLAUSTRE DE PROFESSORS

Enrique Alvarez Ruano

Director de Gestió de la Força de Venda
Editorial Planeta Grandes Publicaciones
Llicenciat en Ciències Econòmiques i Empresariales
DEA Especialització en Màrqueting
MBA IESE

Eduard Barrabés Vera

FUNDEMI IQS
Llicenciat en Matemàtiques
Professor d'Estadística Aplicada

Josep Fazio Bieto

Consultor i Assessor d'exportació
Diplomat en Ciències Empresariales
Diplomat en Direcció Comercial i Màrqueting

Raimon Miroso de Villalobos

Cap de Vendes Frit Ravich, S.A.
Llicenciat en Dret
Postgrau en Strategic Management
MBA Executive

Antonio Pascual Picarín

Soci Fundador Genial Consulting Group - Consultora
Estratègica
Assessoria i Direcció d'Empreses de Distribució
Bachelor en Sistemes d'Informació
Diplomat en Màrqueting

Marcelo Taboada Ruano

Llicenciatura en Filosofia i Ciències de l'Educació,
secció Psicologia
Professor i consultor de Màrqueting, Vendes
i Desenvolupament d'Habilitats Directives

DIRECCIÓ

JOSEP FAZIO BIETO

ADMISSIÓ D'ALUMNES

M. JOSÉ ARANGUREN ANTOÑANZAS | ADELAIDA GIRÓN MORALES

Abertis
Adelphi Targis
Ajuntament de Barcelona
Ajuntament de L'Hospitalet de Llobregat
Ajuntament de Sant Sadurní d'Anoia
Ambiens
Almirall Prodespharma
Alpha Publicidad Exterior
Ascensores Yélamos
Asepeyo
Bayer
Beiersdorf
Bodegas Torres
Caixa Penedès
Cámara de Comercio de Barcelona
Caprabo
Claranet
COFIDIS
Combursa
Condis Supermercats
COPCA
Creu Blanca
DAMM
Departament de Medi Ambient i Habitatge
(Direcció General d'Arquitectura)
Departament de Treball
(Direcció General d'Autoempresa)
Dermofarm
Diputació de Barcelona
DSM Neoresins
Endesa
EQ Esteve
Estiare
Euroservices Bayer, S.L.
Federació Farmacèutica
Fundació Jesuïtes Educació
GAES
Gearbox del Prat
Grup Serhs
Ibérica Marítima Barcelona, S.A.
Indo
Indola
Intermón Oxfam
KENCI
Laboratorios Inibsa
Médicos sin Fronteras
Moltec
Mutua Universal
Nissan
ORANGE
Petroli
Pirobloc
Plameca
Plana Fàbrega
Polynorma
Quadis
Seat
Terminal de Contenidors de Barcelona
Toyota Material Handling
Transports Metropolitans de Barcelona
Tremesa
Tui España
Tusgsal
Unipresalud
Universitat Ramon Llull (Serveis Centrals)
Vertisub
Virtisú
Zanini




SOL·LICITI MÉS
INFORMACIÓ

ENVIAR A
UN AMIC



www.fundemi.url.edu



FUNDEMI IQS Torrent de les Flors 68, 08024 Barcelona - Tel. 932 859 400 - Fax 932 849 648 - info@fundemi.url.edu
Horari: de dilluns a divendres, de 10 a 14 i de 17 a 20 h  Empresa certificada per la norma ISO 9001:2000