

Programa d'especialització



Curs integral de vendes i habilitats comercials

"L'oportunitat de créixer i potenciar les vendes a la teva empresa"

13a edició - **Curs 2020-21**



Cambra de Comerç de Sabadell



UNIVERSITAT DE VIC
UNIVERSITAT CENTRAL DE CATALUNYA

Programes d'especialització



Les persones que ocupen càrrecs estratègics i rellevants, així com les que tenen un potencial de desenvolupament en l'organització, necessiten estar preparades per gestionar qualsevol situació que se'ls pugui presentar.

L'entorn competitiu en el que estem immersos obliga les empreses a disposar d'uns professionals el màxim d'eficients i proactius i, alhora, capaços d'afrontar situacions difícils i resoldre-les exitosament per tal de mantenir l'empresa amb els nivells de productivitat desitjats.

Els **Programes d'especialització de la Cambra** ofereixen a **empresaris, directius i tècnics d'àrees funcionals de l'empresa** la possibilitat de formar-se amb alts nivells de qualitat per assolir aquests objectius. La metodologia és altament participativa i pràctica, i la conducció de les sessions és en mans d'experts que combinen la docència amb l'activitat professional.

I per què a la Cambra?

- **Per l'ampli coneixement del món de l'empresa que tenim.** La Cambra és una entitat al servei de les empreses i és un referent en el disseny i la impartició de formació empresarial. Som coneixedors de primera mà de la realitat de l'empresa i, d'aquesta manera, podem dissenyar les accions formatives més adequades.
- **Per l'entorn.** A les nostres aules trobareu professionals com vosaltres, gent del món de l'empresa amb qui podreu potenciar el vostre networking, generar sinèrgies i compartir experiències.
- **Per la proximitat.** Estem situats molt a prop vostre, a l'àrea de negocis de Sabadell, amb una excel·lent comunicació amb les comarques de l'entorn i **disposem de pàrquing gratuït** a disposició dels alumnes.
- **Pels equips docents.** Seleccionem els millors partners: professionals i consultors, escoles de negocis, universitats, etc. amb una alta experiència professional.
- **Per la relació qualitat-preu.** Són programes d'alt nivell a un preu assequible. Aquestes condicions només les pot oferir una institució sense ànim de lucre com la Cambra, especialment sensibilitzada amb la formació com a eina per contribuir al desenvolupament de les empreses.
- **Per la facilitat en la tramitació de la bonificació.** Com a proveïdora de formació acreditada per la FUNDAE, la Cambra proporciona tota la informació necessària per que les empreses i institucions puguin tramitar i gestionar la bonificació amb aquesta entitat.



Curs Integral de vendes i habilitats comercials

Presentació

En uns mercats cada vegada més oberts, competitius i digitalitzats, és molt important per a les empreses, elevar el nivell de professionalitat dels seus responsables i tècnics comercials, no només perquè són la imatge de l'empresa de cara als clients, sinó també perquè només amb uns comercials molt ben preparats, entrenats i motivats es podran assolir els objectius de facturació i rendibilitat desitjats.

Objectius

Amb aquest programa es pretén contribuir a la formació integral dels comercials i venedors en les seves competències específiques i transversals i, en concret, que quan acabin el curs siguin capaços de:

- Prendre consciència del seu important paper dins l'organització i l'estratègia de l'empresa.
- Ampliar l'autoconeixement i potenciar la relació amb els clients i la seva fidelització.
- Adquirir una metodologia de treball per a incrementar l'eficiència del seu temps i ser més productius.
- Utilitzar i potenciar el suport digital (web, CRM, xarxes...) per a facilitar el treball i incrementar el negoci.
- Identificar i desenvolupar les competències clau per a assolir l'èxit a la venda.
- Aprofundir en el coneixement del client per identificar les seves necessitats i transformar-les en increment de negoci.
- Conèixer i aplicar les tècniques de venda més actuals i eficaces per operar en un entorn global.
- Desenvolupar competències i tàctiques negociadores per aconseguir acords favorables.
- Identificar els requisits de protocol i imatge professional per a projectar la presència desitjada tant pròpia com de l'empresa.

Lloc d'impartició

Cambra de Comerç de Sabadell.
Av. de Francesc Macià, 35 - 08206 Sabadell.
El curs es realitzarà en modalitat presencial.

La Cambra de Comerç de Sabadell es reserva el dret de modificar la modalitat d'impartició si al llarg del curs es requereix per mesures de protecció per la COVID-19. En aquest cas es reprogramarien les sessions i es farien en la modalitat d'Aula virtual via Zoom o Teams.

Nota: La finalitat d'aquest document és purament informativa.

La Cambra es reserva el dret de modificar algun dels seus continguts i d'anul·lar el curs si no hi ha un mínim de participants.

Calendari

Inici: 13 de novembre de 2020
Finalització: 30 d'abril de 2021
Horari: divendres, de 9.15 a 14.15 h
Durada: 100 h

Destinataris

- Tècnics comercials, venedors, així com agents i representants comercials amb voluntat de consolidar el coneixement i l'experiència acumulats.
- Professionals sense experiència comercial que vulguin adquirir una sòlida i àmplia base de coneixements pràctics que els serveixi de garantia d'èxit pel seu desenvolupament professional en el món de les vendes.

Metodologia

La pràctica estarà present constantment acompanyant tots els continguts del curs. Es treballaran casos, exercicis i simulacions, per tal de fomentar al màxim la transferència de coneixements a la realitat dels participants.

El curs estarà recolzat per un campus virtual interactiu a través del qual es facilitarà la documentació en suport digital.

Import de la matrícula

1.992 euros (20% de dte.)
per a **Soci Preferent** Club Cambra Sabadell*

2.490 euros per a la resta de participants.

Inclou materials del curs - PLACES LIMITADES

*Per una mínima quota en fer-vos Soci Preferent podeu gaudir del 20% de descompte en la majoria de cursos presencials.

***Informació del Club Cambra Sabadell a**
www.clubcambrasabadell.com

Ajudes i finançament

Aquest curs es pot bonificar a través de les cotitzacions a la Seguretat Social.

L'import de la bonificació es situa al voltant dels 1.300 euros, en funció del tipus d'empresa i del crèdit disponible.

Per que la formació pugui ser bonificada, l'heu de donar d'alta a l'aplicatiu de Fundae, 7 dies abans del seu inici. Us podem informar sense compromís al telèfon de Formació: 937 451 259 o bé al correu formacio@cambrasabadell.org



Equip docent

David Baró



Mentalista. 1r Premi Nacional de Mentalisme 2014. Màster en Hipnosi Clínica per la SIHC (Societat Internacional de Hipnosi Clínica). Té formació universitària sobre conducta humana i detecció de la mentida, a la Càtedra de la Conducta de la Universitat de Madrid UDIMA. Està especialitzat en el mentalisme corporatiu, és formador motivacional i en vendes utilitzant tècniques de mentalisme. Autor del llibre "El vendedor hipnótico".

Fermí Casado



Formador en comunicació per mitjà de tècniques teatrals. Actor i autor teatral. Llicenciat a l'Institut del Teatre, fa 20 anys que centra la seva activitat en TV (Estació d'enllaç, Psico-Exprés, El cor de la ciutat...) i teatre (L'estiueig de Carlo Goldini, La mare coratge de Bertolt Brecht, El retaule del flautista de Jordi Teixidor, ...) Autor del llibre PRESENT-ACCIÓN de l'Editorial UOC.

Lluís Matas



Empresari. Diplomant en administració i direcció d'empreses. Assessor en marca personal, Personal Shopper & Gastrofashion Coolhunter.

Monica Mendoza



Speaker internacional incluída en el llibre Top 100 Speakers Spain. Gerent de la consultoria comercial Energivity Consulting S.L. i autora dels llibres: Lo que No te cuentan en los libros de ventas, (10a.edició), Pildoras de motivación para Comerciales y vendedores, i Las 12 unicas maneras de captar clientes.

Montserrat Peñarroya



Especialista en màrqueting digital. Directora de l'Institut d'Investigació 3iSIC (Institut Internacional per a la Investigació de la Societat de la Informació i el Coneixement), directora de Quadrant Alfa, empresa de formació i investigació en el camp del màrqueting digital. Ha estat fundadora i directora general de l'empresa Comercio Digital, SA que engloba, entre d'altres, SoloStocs.com, el major mercat B2B d'Espanya. És professora de màrqueting digital i d'eBusiness en diversos màsters i postgraus a la UAB i a altres universitats.

Montserrat Torrente



Llicenciada en psicologia del treball i de les organitzacions. Postgrau en mediació i resolució de conflictes. Postgrau en intervenció social i orientació laboral. És formadora en l'àrea de la gestió comercial, atenció al client i les relacions personals en diverses institucions. Experiència de més de 15 anys com a Consultora Comercial de Serveis de RRHH i Selecció de Personal.

Felipe Rodríguez



Consultor, formador i coach en vendes. Ha col·laborat amb empreses asseguradores, de prevenció de riscos laborals, de transport, consultories i de distribució, entre altres sectors, en la formació dels seus equips de vendes.

Joan Valls



Llicenciat en ciències econòmiques i empresarials, diplomant en direcció general i en direcció de màrqueting per ESADE. És també professor de la Fundació UAB.

Direcció i coordinació

Joan Valls

Director de l'Àrea d'assessoria, promoció i formació de la Cambra de Comerç de Sabadell.

Susagna Olcina

Tècnica de formació de la Cambra de Comerç de Sabadell. Postgrau de formació i desenvolupament del capital humà.

Certificat-Doble titulació

La Cambra de Comerç de Sabadell i la Universitat de Vic - Universitat Central de Catalunya atorgaran el diploma de Curs d'Especialització i el Certificat d'Especialització Universitària respectivament a tots aquells participants que assisteixin com a mínim a un 80% de les sessions.

A banda, els alumnes a que acreditin una formació universitària prèvia, podran optar al títol d'Expert Universitari.

Els nostres alumnes opinen

David Gallardo

Sales representative de Intermedic Arfan SA

Curs força complet. El que més m'ha agradat ha estat el fet de tenir diversos professors per a diferents temes durant el curs. Això permet aprendre de diferents estils, maneres de fer i es fa més amè.

Laura Gil

Comercial de PMC Grup 1985 SA

El curs integral de vendes i habilitats comercials m'ha agradat molt i el recomano a tots els professionals amb ganes de millorar les seves competències. M'ha aportat una visió molt pràctica del món de les vendes. Compartir experiències amb professionals d'alt nivell és molt enriquidor.

Carme Lafita

Comercial de vendes internacionals. BOLEXP Normalizados S.L.U.

Aquest curs m'ha ajudat a aprendre i millorar les estratègies comercials tant per a clients nous com per els ja existents. A nivell personal he augmentat la seguretat a l'hora d'actuar professionalment i he après a gestionar, de millor manera, les emocions.

Xavier Roig

Business Development Manager – NEXUS / SiSinf S.L Sabadell

Un curs molt recomanable que em va proporcionar eines i tècniques i una visió força completa i renovada del món de la venda i el màrqueting. Em va ser de molta utilitat de cara a organitzar i desenvolupar una nova Divisió dins la meua empresa. A destacar també la professionalitat, la proximitat i la bona sintonia amb el professorat, essencial per facilitar l'aprenentatge tant en la pràctica com en la teoria.

Programa

1 Introducció al màrqueting i a la funció de vendes a l'organització (10 h)

- El pla de màrqueting dins l'organització: investigació de mercats, anàlisi interna i externa, DAFO, l'estratègia producte/mercat, el posicionament, la segmentació, el màrqueting mix.
- La importància de la força de vendes en el context empresarial.

2. Màrqueting digital i Social Selling. El lloc Web, el CRM i la captació de contactes a través de les xarxes socials (5 h)

- Com aprofitar el lloc web per automatitzar la captació de contactes.
- Com passar de dades a business intelligence - Analytica web orientada a vendes.
- Gestionem els contactes del lloc web - el CRM i el marketing automation.
- Com aconseguir contactes comercials utilitzant les xarxes socials-Social Selling.

3 El coneixement del client (10 h)

- Com desenvolupar el nostre networking.
- Com conèixer el client, els seus hàbits de compra i les seves necessitats.
- Tipologia de clients difícils i tècniques per tractar-los.

4 El rol del comercial (10 h)

- Funcions del gestor comercial.
- La gestió del temps.
- Les competències necessàries en el venedor: autoconsciència, autocontrol, motivació, empatia, habilitats socials.

5. Lideratge personal en el procés de venda. Com millorar la capacitat d'influir en els clients (20 h)

- Delimitem el terreny de joc.
- La importància dels primers segons. Generació de sintonia.
- Com millorar la fase de detecció de necessitats.
- La personalització de l'argumentació. Sistemes de representació VAK. Alguns metaprogrames. La utilitat de les ordres ocultes. Avantatges del backtracking com a pas previ al tancament de la venda.
- Objeccions. Actitud i com rebatre-les.
- El mite del tancament de la venda.
- El seguiment com a generador de negoci.
- Fidelització. Aconseguir mantenir l'interès del client com el primer dia.
- Parlem de com millorar l'autoestima, la seguretat i la motivació del professional de les vendes, pas previ per a ser un professional d'alt rendiment.

6. Tècniques de mentalisme aplicades a la venda (5 h)

- Què és el mentalisme i com ens pot ajudar a vendre més.
- La Hipnosi Conversacional.
 - Què és la hipnosi.
 - Com funciona la nostra ment.
 - Els patrons hipnòtics de Milton Erikson.
- La comunicació inconscient.
 - Com connectar amb la ment dels nostres clients.
 - La lectura de les emocions en les expressions facials.
- Conducta humana i detecció de la veritable objecció.

7 Presentacions comercials en públic (10 h)

- L'instrument de l'actor i l'instrument del comercial: veu i expressió corporal; naturalitat i credibilitat; el "mode escenari".
- Els nervis: la por de parlar en públic, controls físics i psicològics, els beneficis de l'estrès.
- Pràctica de presentacions.

8. La negociació comercial (25 h)

- Els conceptes i models de negociació comercial.
- Anàlisi de la situació del client:
 - Informació.
 - Elements de pressió.
 - Objectius minímax.
- Estratègies de negociació comercial.
- Fases de la reunió de negociació.
 - Tàctiques negociadores.
 - Habilitats a desenvolupar.
- Acords, seguiment i gestió d'incompliments.
- Psicologia de la negociació. Role play de negociació en contextos difícils.

9. Imatge i protocol social (5 h)

- La importància de la imatge en la societat actual. La teva marca ets tu!
- Empresa, professió, valors i imatge.
- Com ha de ser el fons d'armari i la maleta de viatge.
- Protocol i etiqueta en el vestir.
- Comunicació escrita: mails, cartes, xarxes socials...
- Comunicació verbal i no verbal.
- Tipologia d'events: reunions de treball, dinars de negoci, rebre a casa.
- El restaurant, l'altre lloc per fer negocis.

www.clubcambrasabadell.org



Recordeu: podeu gaudir del 20% de descompte en aquest curs si sou Socis Preferents del Club Cambra Sabadell.

www.clubcambrasabadell.com



Fes-te soci ara!



Per a més informació i inscripcions

Persona de contacte de Formació:

- Marta Fernández
Tel. 937 451 259
A/e: formacio@cambrasabadell.org

Per formalitzar la matrícula cal:

- que us registreu a la nostra nova web i formalitzeu la comanda: www.cambrasabadell.org
Codi del curs 03201819
- fer l'abonament dels drets d'inscripció, que són 100 euros a compte de l'import de la matrícula. Aquest import no es retornarà en cas de desistiment del participant.



Amb la col·laboració de:



PROGRAMES D'ESPECIALITZACIÓ

- Gestió comptable
- Curs Integral de vendes i habilitats comercials
- Digital Business & Social Selling
- Expert en comerç internacional



Cambra de Comerç de Sabadell

**Cambra Oficial de Comerç, Indústria
i Serveis de Sabadell**

Oficines:

Av. de Francesc Macià, 35
08206 Sabadell
Apt. corr. 119
Tel. 937 451 259
Fax 937 451 254
A/e: formacio@cambrasabadell.org
www.cambrasabadell.org

