

Curso Superior International Sales Management

Higher education



Mixed Classroom
Based



From 09/11/2012
to 17/05/2013



150 hours



PDF
Course



Registration
information



2000€



Sorry this content is only available in Spanish. Translation coming soon

JORNADA INFORMATIVA - martes 6 de noviembre, 18:00h.

ESUE Business School te invita a la **Sesión Informativa** de "**International Sales Management**" impartida por Javier Guardiola (@javiguardiola), el martes **6 de noviembre** de 2012, a las **18:00 horas** en la Fundación Universitat Jaume I-Empresa.

Puntos a tratar:

- **Perspectivas** del crecimiento en mercados internacionales
- **Necesidades** de las empresas
- **Empleabilidad** del curso superior International Sales Management
- **Proyección** laboral y **ofertas de trabajo** actuales

Sí estás interesad@ en asistir, envía un correo electrónico a formacion@fue.uji.es indicando "**Jornada Sales**" + "**nombre y apellidos**".

JUSTIFICACIÓN

La profesionalización de la fuerza de ventas constituye una ventaja competitiva para las empresas. Además, mejorar su internacionalización supone a día de hoy una oportunidad a explotar por parte de las mismas y de sus profesionales.

La Comunidad Valenciana es una de las autonomías líderes en exportación de nuestro país. Es por ello, que la demanda de profesionales cualificados y preparados para llevar mercados internacionales está en auge. La figura del International Sales Manager

tiene cada vez mayor presencia entre las empresas de nuestra comunidad que necesitan titulados universitarios con formación específica en esta materia.

OBJETIVOS DEL CURSO

El objetivo profesional del curso es formar sobre herramientas de gestión comercial a los alumnos para que después del curso sean capaces de crear planes comerciales desde la estrategia hasta su ejecución

El curso dotará a los alumnos de conocimientos sobre el proceso de la concepción de presupuestos y fijación de objetivos de ventas. Además estudiaremos la relación entre las ventas y las finanzas de la empresa.

El alumno será capaz de estructurar una fuerza de ventas (canales, zonas, productos,...) y gestionarla para conseguir el máximo rendimiento de la misma.

El programa se completará con una revisión a los elementos del Marketing Mix para poder adoptarlos a distintos mercados internacionales. Siendo además imprescindible para finalizar una revisión de nuevos modelos de venta a través de internet y como fidelizar clientes.

Otros conocimientos y habilidades que todo Sales Manager debe tener, y por lo tanto se desarrollarán durante el curso, son la habilidades sociales y de liderazgo, así como un dominio de idiomas, en este caso, se potenciará el aprendizaje de inglés comercial.

DURACIÓN Y HORARIO

Fechas: del 9 de noviembre de 2012 hasta el 10 de mayo del 2013
Cierre de matrícula: 7 de noviembre
Duración: 150 horas
Horario: viernes alternos de 16:00 a 21:00 horas y sábados de 09:00 a 14:00 horas.
Lugar de Realización: FUE-UJI. Edificio Consell Social. Campus Riu Sec. 12071 Castellón.

Este curso da respuesta a la demanda de empleo de muchas empresas con orientación internacional, entre las que han mostrado especial interés en seguir a alumnos de este curso, las siguientes empresas de la provincia de Castellón:

- Keraben Grupo, S.A.
- Esmalglass, S.A.
- Azulejos Plaza, S.A.
- Quimicer, S.A.
- Torrecid, S.A.
- Vives Azulejos y Gres, S.A.
- Levantina y Asociados de Minerales S.A.
- Osborne
- Marina d'Or, S.A.
- BP España
- Civis Hoteles
- Autoridad Portuaria
- Ceracasa
- ... (actualizando)



Como soporte al estudio se entregará una Samsung Galaxy Tab 2 al inicio del curso.

METODOLOGIA

El curso se compone de 12 módulos específicos. Las clases serán presenciales en las que se combinarán sesiones magistrales de los profesores junto con casos prácticos que se resolverán en equipos en el aula. Habrá un módulo transversal de 30 horas que será en inglés, dividiendo la clase en grupos en función del nivel de los asistentes (básico, intermedio y avanzado).

RESUMEN DEL PROGRAMA

Módulo 1- Introducción - 10 horas
Objetivos del Curso
Estrategia
Modelos de crecimiento empresarial
El Rol de la Dirección de Ventas
La relación entre Marketing y Ventas
Tendencias de mercados
Nuevas tendencias en Modelos de Negocio

Módulo 2- Finanzas para Directores Comerciales - 10 horas

Cuenta de Resultados y Balances

Necesidades operativas de fondos

El impacto de las decisiones comerciales sobre la cuenta de resultados

Financiación de las operaciones corrientes

Módulo 3- Plan de ventas - 10 horas

Concepción de presupuestos

Análisis ABC de clientes y mercados

Segmentación de clientes

Fijación de objetivos

Distribución de objetivos

Módulo 5- Gestión de RRHH en el equipo de ventas - 10 horas

Planes de carrera

Sistemas retributivos

Módulo 4. Estructura del equipo de ventas (15 h.)

La organización del Dpto. Comercial.

Funciones del Director Comercial: productividad comercial y gestión del tiempo.

Planificación y organización de la fuerza de ventas: fuerza de ventas propia y vendedores externos.

El proceso de la venta.

Fidelización a través de la venta.

Identificar perfiles del cliente: con quién vamos a negociar.

Cómo preparar una entrevista de ventas para alcanzar los objetivos.

Convencer al cliente: cómo vamos a solucionar su problema.

Cerrar con éxito la negociación de ventas.

Herramientas de motivación

Planes formativos

Módulo 6- Políticas de precios y descuentos - 10 horas

Posicionamiento

Fijación de precios

Sistemas de descuentos

La relación del precio y los descuentos en los resultados

Módulo 7- Adaptación del Marketing Mix al Entorno Int - 10 horas

Como adaptar tu Producto a distintos mercados

Estrategias de formación diferenciales por mercado

Canal y Distribución

Módulo 8- Fidelización y marketing relacional - 10 horas

El coste de adquirir un nuevo cliente

Como fidelizar a clientes existentes

Segmentación de clientes y marketing relacional

Módulo 9- Nuevos modelos de venta - 10 horas

Ecommerce

Gestión del canal

Módulo 10- CRM (Customer Relationship Management) - 10 horas

Estrategia general y objetivos

CRM analítico

Gestión de la relación

Política de satisfacción

CRM colaborativo

Módulo 11- Habilidades del Director Comercial - 20 horas

Liderazgo

Motivación

Reuniones de Ventas

Coaching

Evaluación del rendimiento

Módulo 12- Business Presentations in English - 30 horas repartidas a lo largo del curso (3 grupos: nivel basico, medio y avanzado)

Introduction to business presentations: defining the concept and observing its relevance

Analysing its layout

Different types of presentations:

- one on one

- small groups
- large audiences

Preparing the presentation: basic aspects to be considered

Different steps of the business presentation

- Introduction
- Stating the ideas
- Pointing out relevant information
- Avoiding concepts: what should be omitted?
- Concluding
- Thanking
- Question time

Delivery

Objectives and support material: using visual devices

- OHP
- Computer-based presentations
- Using and abusing

From theory to practice: getting started and rehearsals

Improving your technique: body language and vocabulary



Como soporte al estudio se entregará una Samsung Galaxy Tab 2 al inicio del curso.

PROFESORADO

D. Javier Guardiola (Director académico)

Ingeniero Agrónomo. Advanced Management Program IE. Master Dirección de Marketing y Gestión Comercial ESIC.

Director Unidad de Negocio Techlam. Levantina y Asociados de Minerales S.A.

Profesor de Marketing en ESIC e IE.

Autor del Blog de Marketing www.markarina.com

D. Matthias Beige

Licenciado en Psicología. Master en Developmental Behavioural Modelling (DBM®). Master in Problem Solving y Persuasión. Consultor, Coach y Formador en empresas nacionales y multinacionales del sector público y privado. Experto en Formación de Habilidades Directivas y en Coaching Estratégico.

Dña. Laura Cantizano

Coach & Mentor ejecutiva. Titulada en Psicología y Conducta del Vendedor, Unität Frankfurt Am Main (Alemania, 1991-1996) y especializada en Dirección de Marketing, Ventas y RRHH (1996-2003).

Destacada como Top Ten Speaker 2010 y 2011. Considerada como una de las 10 mejores conferenciantes por la Comunidad internacional TopTen Business Experts. Presidenta del Instituto Europeo de I+D+I en Fuerza de Ventas, donde dirige la Unidad de Investigación y Análisis del Rendimiento del Vendedor. Fundadora del Foro de Vendedores y Ejecutivos en España, y Directora General de EDE, Escuela de Negocios especializada en marketing y ventas.

Dña. Reme Egea

Licenciada en Psicología. Diplomada en Magisterio de Educación Física. Master en Developmental Behavioural Modelling (DBM®). Consultora, Coach y Formadora en empresas nacionales y multinacionales del sector público y privado. Experta en Formación de Habilidades Directivas y en Coaching de Equipos.

Dña. Sebastián Fullana

Director de Marketing Levantina y Asociados.

D. Valentín Gallart

Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado y Licenciado en Derecho. Máster en Alta Dirección en Gestión Internacional de Empresa, Postgrado en Dirección de Comunicación y en Gestión Estratégica de Marketing.

Especialista en el Desarrollo de Equipos Comerciales y Formación de la Fuerza de Ventas.

Vicepresidente del Club de Marketing de Castellón.

Dña. Amalia Gil

Socia en Human Capital Deloitte. Formadora y ponente en varias escuelas de negocio.

D. Pau Klein

Director de Marketing del Instituto Tecnológico AIDIMA. Es profesor de Marketing Online, bloggero y colaborador habitual en programas de radio.

Su trayectoria profesional ha estado siempre vinculada al marketing y las ventas. Ha desarrollado su actividad en España y en el

extranjero en diversos sectores: automoción, telecomunicaciones, turismo y el sector del mueble y la madera.

Pau es licenciado en Economía por la Universidad de Valencia, Bachelor Degree in Economics por Coventry University, máster en Marketing y MBA Executive por ESIC.

D. Luís Martínez

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresarias. Censor Jurado de Cuentas.

Ha sido:

Profesor Asociado Universitat Jaume I de Castellón (UJI).

Director Administrativo Caolita S.A.

Director Financiero Azuyde S.A.

Subdirector General de EUPACSA.

Consejero y Controller de de la División Cerámica y Sanitarios del Grupo Uralita.

Director General Adjunto y Controller de Gres de Valls.

D. Pepe Monfort

Director Regional de Ventas Osborne. Profesor de posgrado ESIC

D. Juan Carlos Palmer

Licenciado en filología Inglesa. Professor Titular del Dep. de Estudios Ingleses de la Universitat Jaume I de Castellón.

Director académico del Master English Language for International Trade.

D. Luís Serrano

Licenciado en Gestión Comercial y Marketing. Postgrado Executive MBA (IE Madrid).

Consultor especializado en Planificación estratégica y Comercial y Formación directiva.

Ha sido:

Director europeo de unidad de negocio "photo" en Peleman Industries (Bélgica)

Director del sur de Europa en Macdermid Printing Solutions, S.A.S.

Director comercial e I+D en Karbest, S.L.

Ejecutivo de grandes cuentas en DHL Internacional



Como soporte al estudio se entregará una Samsung Galaxy Tab 2 al inicio del curso.

Este curso da respuesta a la demanda de empleo de muchas empresas con orientación internacional, entre las que han mostrado especial interés en seguir a alumnos de este curso, las siguientes empresas de la provincia de Castellón:

- [Keraben Grupo, S.A.](#)
- [Esmalglass, S.A.](#)
- [Azulejos Plaza, S.A.](#)
- [Quimicer, S.A.](#)
- [Torrecid, S.A.](#)
- [Vives Azulejos y Gres, S.A.](#)
- [Levantina y Asociados de Minerales S.A.](#)
- [Osborne](#)
- [Marina d'Or, S.A.](#)
- [BP España](#)
- [Civis Hoteles](#)
- [Autoridad Portuaria](#)
- [Ceracasa](#)
- [... \(actualizando\)](#)

Sin lugar a dudas, una excelente oportunidad para mejorar o empezar una prometedora carrera profesional a nivel internacional.

Otras salidas directas del curso se pueden encontrar introduciendo alguna de las siguientes palabras clave: "[sales manager](#)", "[director comercial](#)" o "[area manager](#)" (o parecidas), en el buscador de cualquier plataforma de búsqueda de empleo tipo www.infojobs.net o www.michaelpage.es. Una vez más, un puesto en auge a nivel mundial y figura indispensable en cualquier empresa que desee expandirse internacionalmente.

Plazas limitadas, por estricto orden de matriculación.

JORNADA INFORMATIVA - martes 6 de noviembre, 18:00h.

ESUE Business School te invita a la **Sesión Informativa de "International Sales Management"** impartida por Javier Guardiola

(@javiguardiola), el martes 6 de noviembre de 2012, a las 18:00 horas en la Fundaci3n Universitat Jaume I-Empresa.

Puntos a tratar:

- **Perspectivas** del crecimiento en mercados internacionales
- **Necesidades** de las empresas
- **Empleabilidad** del curso superior International Sales Management
- **Proyecci3n** laboral y **ofertas de trabajo** actuales

S3 est3s interesad@ en asistir, env3a un correo electr3nico a formacion@fue.uji.es indicando *"Jornada Sales" + "nombre y apellidos"*.

DURACI3N Y HORARIO

Fechas: del 9 de noviembre de 2012 hasta el 10 de mayo del 2013
Cierre de matr3cula: 7 de noviembre3
Duraci3n: 150 horas
Horario: viernes alternos de 16:00 a 21:00 horas y s3bados de 09:00 a 14:00 horas. .
Lugar de Realizaci3n: FUE-UJI. Edificio Consell Social. Campus Riu Sec. 12071 Castell3n.

RESERVA DE PLAZA:

Los alumnos que deseen matricularse en este curso, deben efectuar en el momento de la matr3cula, un ingreso de 300 € a cuenta, en concepto de reserva de plaza antes del 7 de noviembre del 2012.

Nº de cuenta: 2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)

DOCUMENTACI3N QUE HAY QUE APORTAR:

- Breve Curriculum Vitae
- Fotocopia del DNI (alumnos extranjeros, NIE/pasaporte).
- Justificante del ingreso de 300 € como reserva de plaza, en la cuenta que se indica a continuaci3n.
Nº de cuenta: 2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)
- Nº de cuenta bancaria (20 d3gitos) para domiciliar el resto del importe de la matr3cula al inicio del curso o justificante de ingreso del resto de importe pendiente antes del inicio del curso.

¿C3mo y d3nde hay que entregar la documentaci3n?

1. Personalmente en la FUE-UJI de Castell3n (Universitat Jaume I)
2. V3a correo electr3nico a formacion@fue.uji.es
3. V3a fax al 964 387010

MATR3CULA

Matr3cula ordinaria: 2.000 €

Pol3tica de decuentos:

- 5% a alumnos UJI/SAUJI, titulados universitarios que se encuentren en situaci3n de desempleo y segundas matr3culas y consecutivas que una empresa realice en la misma actividad formativa 1.900€
- 10% por ser trabajador de una empresa patrono de la FUE-UJI 1.800 €

PAGUE SU MATR3CULA EN 6 PLAZOS

La FUE-UJI y su escuela, ESUE Business School, facilitan el acceso a la formaci3n de postgrado y ejecutiva al disponer de la posibilidad de pagar los cursos en 6 plazos. Sirva la siguiente tabla de referencia.

Matr3cula del curso		Importe de los plazos (x6)		Reserva de plaza	
800 €	=	83 €	+	300 €	
1.800 €	=	250 €	+	300 €	
2.800 €	=	417 €	+	300 €	
3.800 €	=	583 €	+	300 €	

¿Qui3n puede solicitar el pago a plazos?

Cualquier persona que se matricule en un curso o master de la FUE-UJI o ESUE Business School.

¿Cu3l es el importe m3nimo y m3ximo que puede pagar a plazos?

No hay ning3n importe m3nimo, el importe m3ximo a pagar en plazos es de hasta 4.000 €.

¿Qu3 coste tiene el pago a plazos?

No tiene intereses, 3nicamente un coste de gesti3n del 3 % sobre la cantidad aplazada, con un m3nimo de 30€ y un m3ximo de 120€.

¿Qu3 debe hacer para pagar a plazos?

1 – Efect3e la reserva de plaza y remita el justificante de pago junto con una copia de su DNI a formacion@fue.uji.es, personalmente en las instalaciones de la FUE-UJI o a trav3s del n3mero de fax 964387010.

2 – Informe al departamento de formación de la FUE-UJI que desea pagar el resto de la matrícula en 6 plazos.

3 – Deberá entregar la siguiente documentación al menos 7 días antes del inicio del curso:

- Autorización firmada para consultar el CIRBE. ([Descargar autorización aquí](#))
- Copia de la última nómina del alumno (en caso de no tener, se requiere la del conyugue o la de uno de los padres)
- Copia de la última renta del alumno (en caso de no tener, se requiere la del conyugue o la de uno de los padres)

4 - Una vez revisada toda la documentación, nos pondremos en contacto con ustedv para la formalización de la matrícula a plazos.

En caso de no disponer de algún documento de los requeridos, deberá presentar una instancia exponiendo su situación y el documento que no dispone. Posteriormente, nuestro departamento de administración se pondrá en contacto con usted para indicarle posibles alternativas.



Como soporte al estudio se entregará una Samsung Galaxy Tab 2 al inicio del curso.

ESTE CURSO ES BONIFICABLE HASTA EL 100% A TRAVÉS DE LA FUNDACIÓN TRIPARTITA

Desde la FUE-UJI actuamos como Entidad Organizadora, esto es, les gestionamos de forma gratuita toda la documentación ante la Fundación Tripartita para la Formación en el Empleo (FTE) para que puedan bonificarse de los cursos de formación que se realiza en nuestro centro.

Para poder acceder a las ayudas para formación se deben cumplir esencialmente los siguientes requisitos:

- 1.- El participante debe ser trabajador por cuenta ajena, (no autónomos ni administraciones públicas)
- 2.- La formación debe ser pagada por la empresa
- 3.- La empresa debe tener ubicación en el territorio español

Toda empresa dispone cada año de un crédito para gastar en formación. Para calcular dicho crédito hay que considerar dos factores:

- 1.- Plantilla media del año anterior
- 2.- Importe (total) de las bases de cotización por contingencias profesionales pagadas por la empresa en el año anterior.

A partir de ahí y en función del número de trabajadores en plantilla se aplicará un porcentaje de bonificación.

El coste máximo bonificable de cada curso dependerá del número de participantes, la modalidad y duración del curso.

Si tienen pensado realizar algún curso de los que ofrecemos en el catálogo de la FUE-UJI y quieren bonificarse, es necesario que cumplimenten toda la documentación adjunta y nos la hagan llegar 10 días antes del inicio del curso, ya que, una vez iniciado no será posible aplicar la bonificación.

NOTA:

Es importante leer toda la documentación.

Es imprescindible cumplimentar y firmar debidamente toda la documentación.

Finalizado el curso y tramitado su expediente ante el aplicativo de la Fundación Tripartita, deberá esperar a que se les comunique el importe a bonificar y en el TC de qué mes.

Documentación para descargar necesaria:

1. [Procedimiento para la bonificación]
2. [Anexo de Adhesión al Convenio]
3. [Comunicación a la RLT]
4. [Ficha empresa]
5. [Ficha participante]

FUE-UJI Trustees

companies and entities





Contact with us

we help you find what you need



Silvia Membrilla

Phone: 964 38 72 09
formacion@fue.uji.es



Andrea Navarro

Phone: 964 38 72 12
formacion@fue.uji.es



Reyes Riera

Phone: 964 38 72 10
formacion@fue.uji.es



+34 964 38 72 22



Fundación Universitat Jaume I - Empresa, Campus Riu
Sec.
Edif. Escuela de Doctorado y Consejo Social, s/n
12071 Castellón de la Plana, España



Access

- [Home](#)
- [La Fundación](#)
- [R & D & I](#)
- [Training](#)
- [Conferences](#)
- [Work Placements](#)
- [Graduate Scholarships](#)
- [EuroFUE-UJI](#)

Most visited

- [FUE-UJI Courses](#)
- [Extracurricular internship](#)
- [vacancies](#)
- [Scholarships for graduates](#)
- [vacancies](#)
- [European and International](#)
- [Projects EuroFUE-UJI](#)
- [Upcoming Conferences,](#)
- [Seminars and Congresses](#)

Other foundation Websites

- [elfue.com](#)
- [EuroFUE-UJI](#)
- [InnovaUJI](#)

Legal Notice

- [Transparency Portal](#)