

Curso Superior International Sales Management (20 edición) - Executive

Cursos superiores



Modalidad
Semi-presencial



Del 15/11/2013
al 21/06/2014



150 horas



PDF
Curso



Información
de Matrícula



2000€



JUSTIFICACION

Este curso da respuesta a la demanda de profesionales con este perfil 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.
- Marina d'Or, S.A.
- BP España
- Civis Hoteles
- Autoridad Portuaria
- Ceracasa
-

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 gestionar mercados internacionales está en auge. La figura del **International Sales Manager** tiene cada vez mayor presencia entre las empresas de nuestra comunidad.

DATOS DEL CURSO

Duración: 150 horas

Modalidad: Presencial (quincenal). Posibilidad de seguir las clases en directo por videoconferencia

Fechas: del **15 de noviembre** de 2013 hasta el 21 de junio de 2014 (**nueva fecha**).

Horario: viernes y sábados, de 16:00 a 21:00 horas y de 09:00 a 14:00 horas respectivamente (semanas alternas).

Lugar de Realización: FUE-UJI. Edificio Consell Social. Campus Riu Sec. 12071 Castellón.

OBJETIVOS

- El objetivo profesional del curso es formar sobre **herramientas de gestión comercial** a los alumnos para que sean capaces de crear planes comerciales desde la estrategia hasta su ejecución.
- Preparar a los alumnos para desarrollar un plan de ventas internacional, desde la creación de la estrategia hasta la decisión de las herramientas y las tácticas a emplear.
- 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 cómo fidelizar clientes.
- Otros conocimientos y habilidades que todo Sales Manager debe tener, y por lo tanto se desarrollarán durante el curso, son las **habilidades sociales y de liderazgo**, así como un dominio de idiomas, en este caso, se potenciarán las presentaciones en **inglés comercial**.
- 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.

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.

Habrà 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).

Los alumnos tendrán que desarrollar en grupo un **proyecto final** sobre la **Internacionalización** de un negocio o empresa para poner en práctica todos los conocimientos con una presentación final.

PROGRAMA

Módulo 1- Introducción - 10 horas

1. Objetivos del Curso
2. Estrategia
3. Modelos de crecimiento empresarial
4. El Rol de la Dirección de Ventas
5. La relación entre Marketing y Ventas
6. Tendencias de mercados
7. Nuevas tendencias en Modelos de Negocio

Módulo 2- Finanzas para Directores Comerciales - 10 horas

1. Cuenta de Resultados y Balances
2. Necesidades operativas de fondos
3. El impacto de las decisiones comerciales sobre la cuenta de resultados
4. Financiación de las operaciones corrientes

Módulo 3- Plan de ventas - 10 horas

1. Concepción de presupuestos
2. Análisis ABC de clientes y mercados
3. Segmentación de clientes
4. Fijación de objetivos
5. Distribución de objetivos

Módulo 4- Gestión de RRHH en el equipo de ventas - 10 horas

1. Planes de carrera
2. Sistemas retributivos

Módulo 5- Estructura del equipo de ventas - 10 horas

1. La organización del Dpto. Comercial.
2. Funciones del Director Comercial: productividad comercial y gestión del tiempo.
3. Planificación y organización de la fuerza de ventas: fuerza de ventas propia y vendedores externos.
4. El proceso de la venta.
5. Fidelización a través de la venta.
6. Identificar perfiles del cliente: con quién vamos a negociar.
7. Cómo preparar una entrevista de ventas para alcanzar los objetivos.
8. Convencer al cliente: cómo vamos a solucionar su problema.
9. Cerrar con éxito la negociación de ventas.
10. Herramientas de motivación
11. Planes formativos

Módulo 6- Políticas de precios y descuentos - 10 horas

1. Posicionamiento
2. Fijación de precios
3. Sistemas de descuentos
4. La relación del precio y los descuentos en los resultados

Módulo 7- Adaptación del Marketing Mix al Entorno Int - 5 horas

1. Como adaptar tu Producto a distintos mercados
2. Estrategias de formación diferenciales por mercado
3. Canal y Distribución

Módulo 8- Fidelización y marketing relacional - 10 horas

1. El coste de adquirir un nuevo cliente
2. Como fidelizar a clientes existentes
3. Segmentación de clientes y marketing relacional

Módulo 9- Nuevos modelos de venta - 10 horas

1. Ecommerce
2. Gestión del canal

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

1. Estrategia general y objetivos
2. CRM analítico
3. Gestión de la relación
4. Política de satisfacción
5. CRM colaborativo

Módulo 11- Habilidades del Director Comercial - 20 horas

1. Liderazgo
2. Motivación
3. Reuniones de Ventas
4. Coaching
5. Evaluación del rendimiento

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

1. Introduction to business presentations: defining the concept and observing its relevance
2. Analysing its layout
3. Different types of presentations:
 - o one on one
 - o small groups
 - o large audiences
4. Preparing the presentation: basic aspects to be considered

5. Different steps of the business presentation
 - Introduction
 - Stating the ideas
 - Pointing out relevant information
 - Avoiding concepts: what should be omitted?
 - Concluding
 - Thanking
 - Question time
6. Delivery
7. Objectives and support material: using visual devices
 - OHP
 - Computer-based presentations
 - Using and abusing
8. From theory to practice: getting started and rehearsals
9. Improving your technique: body language and vocabulary

PROFESORES

D. Javier Guardiola (Coordinador 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

Ha sido:

Sales & Marketing Manager en KEROS CERÁMICA

Product Manager en FLORAMEDIA

Area Manager en INFOAGRO.COM

Dña. Laura Cantizano

Coach & Mentor ejecutiva. Titulada en Psicología y Conducta del Vendedor, Unität Frankfurt Am Main y especializada en Dirección de Marketing, Ventas y RRHH.

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.

Ha sido:

Destacada como Top Ten Speaker 2010 y 2011.

Fundadora del Foro de Vendedores y Ejecutivos en España, y Directora General de EDE, Escuela de Negocios especializada en marketing y ventas.

D. Luís Martínez

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

Ha sido:

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. 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.

Ha sido:

Responsable de Marketing en CERAMICAS GAYA

Area Manager en TAU CERAMICA

Cuenta con más de doce años de experiencia dirigiendo equipos de ventas en diversos países, tanto de Europa como de América Latina.

D. Pau Klein

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

Marketing and Communications Manager en FUTURE FIBRES RIGGING SYSTEMS. 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.

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.

Ha sido:

Formadora en consultoras como DELOITTE, SANROMAN o PRAXIS.

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.

Ha sido:

Trainer / Consultant en EQUIPO HUMANO

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.

Premio a la Excelencia Docente Universitaria 2012 por el Consejo Social de la UJI.

D. Sebastián Fullana

Director de Marketing Levantina y Asociados.

Ha sido:

Group Product Manager en LEVANTINA

Director Comercial en INTERIA

Market manager en RENAULT

Dña. Amalia Gil

Socia en Human Capital Deloitte.

Formadora y ponente en varias escuelas de negocio.

Ha sido:

Consultora Junior en GRUPO AUDIT

Consultora Junior en PSICOTEC

D. Pepe Monfort

Director Regional de Ventas OSBORNE.

Profesor de posgrado ESIC

BOLSA DE TRABAJO

Este curso da respuesta a la demanda de **profesionales con este perfil** 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
-

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.

MATRÍCULA

Matrícula ordinaria: 2.000 €

Descuentos:

- 5%: Alumnos UJI/SAUJI, ex-alumnos FUE/ESUE, a partir de la segunda matrícula de una misma empresa.
- 10%: Titulados en desempleo, profesionales en Régimen Especial (autónomos), empresas patrono de la FUE-UJI.

RESERVA DE PLAZA

Los alumnos que deseen matricularse en este curso, deben efectuar en el momento de la matrícula, un ingreso de 300 € a cuenta, en concepto de reserva de plaza.

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

DOCUMENTACIÓN 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:

2100-4236-14-2200003795 (Entidad: La Caixa)

- Nº de cuenta bancaria (20 dígitos) para domiciliar el resto del importe de la matrícula al inicio del curso o justificante de ingreso del resto de importe pendiente antes del inicio del curso.

¿Cómo y dónde hay que entregar la documentación?

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

BONIFICADO POR LA FUNDAE

La formación de la FUE-UJI puede ser bonificable a través de la FUNDAE para la formación en el empleo (FTFE).

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

1. La persona participante debe ser un 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 personal en plantilla, se aplicará un porcentaje de bonificación.

El coste máximo bonificable de cada curso dependerá del número de personas 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, pueden ponerse en contacto con formacion@fue.uji.es o al teléfono 964 387 212 y estaremos encantados de asesorarles

FORMATO PARA AMÉRICA LATINA

Si eres alumno de América Latina y estás interesado en realizar este programa formativo, no dudes en ponerte en contacto con nosotros, disponemos de:

- Distintas modalidades: presencial intensiva, online o Live Learning.
- Horarios adaptados

- Alojamiento a precios especiales para estudiantes.

Para más información envíanos un correo electrónico a formacion@fue.uji.es indicando:

- Nombre y apellidos
- Master/curso en el que estás interesado
- Correo electrónico de contacto
- País

¡Te contestamos en menos de 24 horas!

ENLACES DE INTERÉS:

- [Residencia Campus Riu Sec \(Universitat Jaume I\)](#)
- [Residencia Juvenil Mare de Déu del Lledó \(Castellón\)](#)
- [Búsqueda de pisos](#)
- [La Universitat Jaume I](#)
- [La ciudad de Castellón](#)

Patronos

empresas y entidades



Contacta con nosotros
te ayudamos a encontrar lo que necesitas



Silvia Membrilla



Andrea Navarro



Deves Diera

SILVIA MENCHINA

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

ANITA NAVARRO

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

REYES RIEJA

Teléfono: 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**Accesos**[Inicio](#)
[La Fundación](#)
[I + D + I](#)
[Formación](#)
[Jornadas](#)
[Prácticas](#)
[Becas para titulados](#)
[EuroFUE-UJI](#)**Más visitadas**[Cursos FUE-UJI](#)
[Oferta de prácticas extracurriculares](#)
[Oferta de becas para titulados](#)
[Proyectos Europeos e Internacionales EuroFUE-UJI](#)
[Próximas Jornadas, Seminarios y Congresos](#)**Otras webs de la Fundación**[elfue.com](#)
[EuroFUE-UJI](#)
[InnovaUJI](#)**[Aviso legal](#)**[Portal de Transparencia](#)

Fundación Universitat Jaume I - Empresa de la Comunitat Valenciana M.P. CIF: G-12366993