

## Curso sobre la Gestión Comercial de clientes



Mixed Classroom  
Based



From 07/03/2011  
to 15/03/2011



20 hours



PDF  
Course



Registration  
information



180€



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

### DIRECCIÓN

D. Valentín Gallart Camahort, Dpto. Administración de Empresas y Marketing de la Universitat Jaume I

### CALENDARIO

Fechas: 7, 8, 9, 14 y 15 de marzo de 2011

Horario: de 16:00 a 20:00 horas

**NOTA:** Es convalidable por 1 crédito de libre configuración para todas las titulaciones de la UJI.

### PROGRAMA

1. Introducción
2. Funciones del Director Comercial
3. Planificación de marketing y planificación comercial
4. Plan de acción comercial: matrices de análisis y matrices estratégicas
5. La figura del vendedor: tipos, contratos, selección, etc.

6. La organización de la comunicación interna en ventas
7. Organización y dirección de reuniones
8. Sistemas de dirección comercial
9. Dirección por objetivos
10. Remuneración del equipo comercial
11. Aspectos económico-financieros de las condiciones comerciales
12. Coaching ejecutivo comercial: acompañamiento de vendedores
13. Motivación del equipo comercial
14. Atención al cliente
15. Calidad en la gestión comercial
16. Ética en la dirección de ventas

## PROFESORADO

**D. Valentín Gallart Camahort.** Licenciado en Investigación y Técnicas de Mercado por la Universitat Oberta de Catalunya y Licenciado en Derecho por la Universitat Jaume I de Castellón.

- Máster en Alta Dirección en Gestión Internacional de Empresa y Postgrado en Dirección de Comunicación y en Gestión Estratégica de Marketing.
- Cuenta con más de doce años de experiencia dirigiendo equipos de ventas en diversos países, tanto de Europa como de América Latina.
- Ha sido Responsable de Marketing, desarrollando sistemas para el control de rentabilidades por productos, clientes y zonas de venta; coordinación del lanzamiento de nuevos productos; creación de sistemas de control de objetivos de venta; gestión de departamentos de promoción; establecimiento de políticas de precios; programas de fidelización y formación de la fuerza de ventas.
- Especialista en el Desarrollo de Equipos Comerciales y en Gestión de la Cartera de Productos.
- Realización de Proyectos de Apoyo y Estrategias de Competitividad para el sector del pequeño comercio de diversas localidades.
- Análisis del punto de venta del pequeño comercio y realización de acciones para la mejora de su rentabilidad (merchandising de gestión).
- Autor de artículos sobre marketing y de una Guía para la Gestión de la Cartera de Productos.
- Profesor asociado del Departamento de Administración de Empresas y Marketing y colaborador docente en el
- Master en Marketing e Investigación de Mercados de la Universitat Jaume I de Castellón.
- Profesor colaborador docente del Área de Economía y Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya.
- Ha desarrollado ponencias para congresos internacionales y conferencias sobre la gestión de la cartera de productos.
- Miembro asesor del I y II Congreso Nacional del Marketing Cerámico.
- Vicepresidente del Club de Marketing de Castellón

**D. Francisco Vilar Mas.** Licenciado en Derecho, por la Universidad Jaime I de Castellón y Formador, por el Centro de Formación Superior de Postgrado Euroinnova, adscrito al Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM).

- Cuenta con una experiencia de más de 12 años en el área de marketing y ventas, participando en estrategias empresariales de posicionamiento, imagen, línea de productos y racionalización de las redes de venta y desarrollando labores de selección, formación, coaching y dirección de equipos de ventas por todo el territorio nacional.
- Fue nombrado primer Director Nacional de Ventas de la compañía T.Q. TECNOL, S.A.
- Experto en creación y organización de redes de venta en zonas de nueva implantación.
- Ha impartido seminarios sobre técnicas de venta, gestión del cobro y motivación en diferentes compañías del sector de química para la construcción.

## PRECIO Y MATRÍCULA

Documentación:

- Fotocopia del DNI
- Justificante del pago de las tasas del curso

\*Estudiantes UJI o miembros de la SAUJI:

- Fotocopia del Carné de estudiante o de la matrícula
- Documento acreditativo como miembro de la SAUJI

DEBE CUMPLIMENTAR LA PREINSCRIPCIÓN WEB: "Inscripción"

Plazas limitadas (20 alumnos máximo)

Precio:

- Profesionales: 180€
- Estudiantes y socios de la SAUJI: 100€

¿Cómo ser socio SAUJI?: <http://www.uji.es/CA/serveis/sauji/info/ins.html>

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](mailto:formacion@fue.uji.es)



Andrea Navarro

Phone: 964 38 72 12  
[formacion@fue.uji.es](mailto:formacion@fue.uji.es)



Reyes Riera

Phone: 964 38 72 10  
[formacion@fue.uji.es](mailto: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](#)

Universitat Jaume I–Business Foundation (FUE-UJI) CIF: G-12366993