

LUGAR DE CELEBRACIÓN

CENTRO DE EMPRESAS DE ALCÁZAR DE SAN JUAN

Polígono Industrial Emilio Castro
Avda. de la Tecnología, 25
13600 Alcázar de San Juan
Tfno: 926 55 23 07
Fax: 926 58 86 30

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES

CEEI CIUDAD REAL

Edif. Cámara de Comercio
C/ Lanza, 2 - 2.ª planta
13004 Ciudad Real
Tfno.: 926 27 30 34
Fax: 926 21 63 98
Persona de contacto: Encarnación López
e-mail: elopez@ceeicr.es

CENTRO DE EMPRESAS DE ALCÁZAR DE SAN JUAN

Polígono Industrial Emilio Castro
Avda. de la Tecnología, 25
13600 Alcázar de San Juan
Tfno: 926 55 23 07
Fax: 926 58 86 30
Persona de contacto: Manoli Menéndez
e-mail: manoli.menendez@fmpee.es

PROGRAMA "MARKETING ESTRATÉGICO Y TÉCNICAS DE VENTAS EN LA PYME"

Alcázar de San Juan
Del 3 al 7 de noviembre de 2008

área/empresa



CEEI Ciudad Real



fundación municipal
promoción económica empleo



MINISTERIO
DE INDUSTRIA, TURISMO
Y COMERCIO



Fondo Social Europeo

CEEI Ciudad Real en colaboración con La Fundación Municipal de Alcázar de San Juan y la Escuela de Organización Industrial (EOI), han diseñado el programa "Marketing Estratégico y Técnicas de Ventas en la Pyme".

El objetivo de este programa es que los asistentes conozcan las ventajas de integrar estrategia empresarial y marketing como elementos que permitan alcanzar el volumen de ventas previsto, incrementando con ello el rendimiento de la actividad comercial.

OBJETIVOS

- Proporcionar criterios de definición estratégica a las pymes participantes.
- Conocer y practicar herramientas que les permitan mejorar sus habilidades comerciales.
- Practicar casos reales de estrategia empresarial.
- Integrar estrategia y marketing como herramienta clave del crecimiento o supervivencia de la empresa.

DIRIGIDO A

Gerentes, directivos, profesionales, empresarios y emprendedores.

METODOLOGÍA DEL PROGRAMA

Se ha desarrollado una metodología que se basa en la formación de carácter práctico y en la atención activa e individualizada de cada uno de los participantes.

ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

El programa combina sesiones teóricas con tutorías individualizadas, donde cada participante es asesorado por profesores especialistas en las distintas materias tratadas, para su aplicación directa en la empresa.

CONTENIDOS

Primera y segunda sesión: Estrategia corporativa.

- Variables estratégicas: propuesta de valor diferencial, modelo de negocio sostenible, ventajas estructurales/de alcance, red de alianzas, organización flexible/adaptable y excelencia en la ejecución.
- Práctica de cada una de las variables estratégicas por separado y en conjunto.

Tercera sesión: Cómo vender.

- Técnicas de venta: cómo captar la atención de los clientes, cómo fomentar su interés por nuestros productos o servicios, cómo descubrir sus móviles de compra y adaptar nuestra argumentación comercial, cómo rebatir objeciones y cerrar las operaciones.
- Estructuración de la fuerza de ventas.
- Formación de la fuerza de ventas.

Cuarta sesión: Cómo ayudar a vender.

- Elementos que ayudan a vender: Estrategias de marketing directo, posibilidades del marketing on-line, cómo hacer visible el producto o servicio en el mercado.

- Combinación estratégica de los elementos que ayudan a vender.

MATRÍCULA

Curso Gratuito, cofinanciado por las Entidades Organizadoras y el Fondo Social Europeo.

Plazas limitadas a 25 participantes, que se adjudicarán por estricto orden de llegada de las inscripciones.

Fecha límite de inscripción: 29 de octubre.

DURACIÓN DEL PROGRAMA

32 horas, de las cuales 16 horas son lectivas y 16 de consultorías.

CALENDARIO Y HORARIO

Inicio del curso: 3 de noviembre de 2008.
Finalización: 7 de noviembre de 2008.

Horario: De lunes a jueves
De 17.00h a 21.00h

Tutorías: De martes a viernes por la mañana se realizarán las consultorías individualizadas en el Centro de Empresas.