

De: COGITIVA <administracion@e-copitiva.es>
Enviado el: miércoles, 25 de noviembre de 2015 10:50
Para: copitiva@copitiva.es
Asunto: Boletín COPITIVA 25-11-2015 Curso Dirección Comercial para Ingenieros



Colegio Oficial de Graduados e Ingenieros Técnicos Industriales de Valladolid

Boletín de Noticias

25-11-2015

Curso Dirección Comercial para Ingenieros

Los departamentos de **Dirección Comercial de Empresas de servicios, industriales, y tecnológicas** están recurriendo cada vez más al **perfil de ingeniero** para asumir responsabilidades, siendo la **Dirección Comercial** una de las principales áreas de responsabilidad de las compañías.

Estar preparados en esta área con un Kit de herramientas profesionales y efectivas permitirá que el **desempeño del profesional** sea de elevada calidad y se le abran nuevas oportunidades de desarrollo.

La nueva situación estructural de las empresas requiere nuevos planteamientos para sacar el máximo partido a los **colaboradores** y para esto es necesario evaluar los equipos a través de modelos diferentes, formar y en algunos casos crear programas de formación personalizados y motivar a nuestros colaboradores.

Captar nuevos **clientes** cada vez es más complicado y costoso debido a un exceso de oferta en la mayoría de los mercados, menor diferenciación entre los diferentes productos o servicios, competidores más agresivos, consumidores más sofisticados e informados y distribuidores con más poder de negociación.

Se hace necesario diseñar e implantar **estrategias de ventas** específicas para la consecución de resultados comerciales de la empresa, diseñar una estrategia comercial, crear y ejecutar planes de fidelización y atracción de nuevos clientes o aplicar técnicas de investigación o estudios de mercado para conocer la posición de nuestra organización de cara a la comercialización de nuestros productos y servicios.

DIRIGIDO A

Profesionales y estudiantes del campo de la ingeniería con interés en la gestión técnico-comercial. Gerentes, directores, responsables comerciales y profesionales liberales interesados en conocer de cerca las herramientas profesionales utilizadas para desempeñar estas labores.

CONTENIDOS

• Estrategia de Ventas	3 horas
• Estructura y Organización del Departamento de Ventas	2 horas
• Equipo de Ventas	5 horas
Selección	
Formación	
Remuneración	
Gestión y Control	
Motivación	
• Tipología de Clientes	2 horas
• Canales de Venta	3,5 horas
• Captación de Datos e Inteligencia de Negocio	3 horas
• Establecimiento de Objetivos	1,5 horas

Duración: 20 horas.

Modalidad: **Presencial** en las instalaciones de COGITIVA.

Fecha y horario: 14, 15, 16 y 17 de DICIEMBRE de 16 a 21 horas.

Matrícula: hasta el 9 de diciembre de 2015.

Leer Convocatoria



Colegio Oficial de Graduados e Ingenieros Técnicos Industriales de
Valladolid

WEB: [hacer click aquí](#)