

## CLAUS DE DIRECCIÓ COMERCIAL EN TEMPS DE CRISI

### Presentació i objectius:

L'objectiu d'aquest programa és:

Desenvolupar i perfeccionar les habilitats comercials dels assistents.

Donar una visió global del procés de venda.

Conèixer les dinàmiques de les relacions humanes i de la comunicació.

Conèixer les tècniques necessàries per detectar les necessitats del client, informar, argumentar i tancar amb èxit una venda.

Entrenar-se per conduir i controlar les entrevistes amb l'objectiu final de vendre.

Millorar la capacitat d'anàlisi de les dinàmiques de producte i del mercat.

Dotar d'una visió comercial adequada.

### Destinatari:

Professionals del sector comercial que busquin la rendibilitat màxima de la seva àrea. Adreçat a tots els venedors que vulguin desenvolupar una carrera comercial.

### Contingut:

#### 1. Anàlisi de l'entorn

1.1. Causes de la crisi.

1.2. Conseqüències.

1.3. Extensió i durada.

1.4. La porta de sortida per a cada empresa.

#### 2. Els factors psicològics i ambientals

2.1. L'actitud dels caps (des de la direcció fins als caps de departament).

2.2. El nou llenguatge comercial.

2.3. L'actitud de l'equip comercial: vendes i cobraments.

#### 3. La situació patrimonial

3.1. Estat econòmic de l'empresa abans de la crisi.

3.2. Estat econòmic de l'empresa durant la crisi.

3.3. Aplicació de les inversions i els recursos en temps difícils.

#### 4. Les noves oportunitats

4.1. Àrees de supervivència en temps de crisi.

4.2. Àrees de creixement en temps de crisi.

### Metodologia:

El programa es desenvoluparà amb una metodologia orientada a la pràctica, en què el professor alternarà l'exposició conceptual amb la resolució de casos pràctics i simulacions i la dinàmica de grup per assegurar l'assoliment dels coneixements i el desenvolupament de les competències.

### Professorat:

Xavier Torres Guillamet. Soci director de Taller de Empreses, consultora especialitzada en l'àmbit de la direcció comercial, amb una àmplia experiència en processos de venda en empreses multinacionals.

### Drets d'inscripció:

48 €. Documentació inclosa

**La matrícula d'aquest curs (160€) compta amb una subvenció del 70% del programa "ARA+que mai" de la Cambra de Comerç de Barcelona.**

### Durada, calendari i llocs de realització:

10 hores.

Barcelona. 16 i 23 de novembre de 2009 de 16h a 21h. Tel.902448448

Alt Penedès. 29 de setembre i 6 d'octubre de 2009. 9h a 14h. Tel.938902012

Anoia. 23 i 30 d'octubre de 2009. 9h a 14h. Tel. 938046408

Baix Llobregat. 1 i 8 d'octubre de 2009. 9h a 14h. Tel.936664809

Berguedà. 15 i 22 d'octubre de 2009. 9h a 14h. Tel.938211903

L'hospitalet de Llobregat. 11 i 16 de desembre de 2009. 9h a 14h. Tel.932602489

Osona. 30 de setembre i 7 d'octubre de 2009. 9h a 14h. Tel. 938895414

Maresme. 11 i 18 de novembre de 2009. 9h a 14h. Tel.937570100

Web: [www.cambrabcn.es/formacio](http://www.cambrabcn.es/formacio)

[www.aramesquemai.org/formacio](http://www.aramesquemai.org/formacio)

### Certificat:

La Cambra lliurarà un diploma a totes les persones que hagin assistit al seminari.

### Formació a mida:

Si ho considereu d'interès, consulteu la possibilitat de fer aquest programa a mida per a la vostra empresa. Podeu demanar una proposta sense compromís. Us adaptarem el contingut a les vostres necessitats.

### Ajuts a la formació

**La Cambra de Comerç de Barcelona presta el servei de gestió de la bonificació de la formació sense cap cost addicional per a tots els cursos presencials de 6 o més hores que ofereix.** Per tal de gaudir d'aquest servei cal fer el següent:

- Entrar a l'apartat de bonificació de la formació de la pàgina web de la Cambra de Comerç de Barcelona. <http://www.cambrabcn.org>
- Donar i reenviar la informació sol·licitada 12 dies abans de la data d'inici del curs.
- Assistir a més del 75% de les hores de formació.

ARA



QUE MAI

