



CURSO DE XESTIÓN COMERCIAL AVANZADA

 5 de febreiro – 22 de abril
  60 horas
  9.00 – 15.00 h
  Presencial

O Programa de Xestión Comercial Avanzada ten como obxectivo mellorar e actualizar a xestión comercial das empresas de alimentación e bebidas no seu negocio. De 60 horas de duración, está dirixido aos directivos e responsables de equipos comerciais que queiran actualizar e reforzar os seus coñecementos e habilidades para acadar niveis de rendemento superiores na xestión comercial, tanto na canle da distribución moderna coma na de distribuidores.

O programa, ademais, afonda nas habilidades de negociación, unha competencia profesional chave para a execución comercial.


O programa impártese de xeito práctico, completando os conceptos explicados con exemplos reais. Realizaranse exercicios, casos prácticos e *role play*, e a cada participante se lle entregará o material necesario para o seguimento e aproveitamento de cada módulo. As clases terán un formato de seminario participativo no que o alumno deberá intervir e dar as súas opinións en relación ao tema exposto.

Para asegurar que a dinámica formativa sexa axeitada, en cada curso definiuse un máximo de 25 participantes..

PROGRAMA

Módulo 1. Key Account Management

 5/02, 19/02 e 26/02

 09.00 – 15.00 h

 Edificio FEUGA (Santiago)

Características básicas da distribución moderna
Category Management
Misión e principios do Key Account Management
O Plan do Cliente de Distribución Moderna
A Execución do Plan do Cliente

Módulo 2. Channel Management

 4/03, 11/03 e 18/03

 09.00 – 15.00 h

 Edificio FEUGA (Santiago)

Introdución
O deseño da canle de distribución
Planificación da estratexia para a canle
Seguimento e control da canle
Xestión de conflitos na canle

Módulo 3. Negociación e argumentación comercial. Xestión de equipos comerciais

 1/04, 8/04, 15/04 e 22/04

 09.00 – 15.00 h

 Edificio FEUGA (Santiago)

Introdución e obxectivos
Calidades e factores de influencia
Role Play de presentación comercial
Role Play de negociación cun comprador
Xestión de equipos comerciais

FORMADOR



Miguel Ángel Souto
Consultor e formador de empresas en
Vendas e Marketing



MÁIS INFORMACIÓN

Programa gratuíto financiado pola Consellería de Promoción do Emprego e Igualdade da Xunta de Galicia.

 www.clusteralimentariodegalicia.org/formación

 competitividad@clusaga.org

 981 556 062

 **FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN**



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



XUNTA
DE GALICIA

