

CÓMO AUMENTAR LAS VENTAS, COBRABLES Y CON BENEFICIOS

OBJETIVO

- Mejorar la estrategia comercial.
- Mejorar los criterios para seleccionar a los clientes objetivo.
- Evaluar la propuesta de valor de la empresa en relación con la de los competidores y las demandas de los clientes.
- Alinear a la organización para mejorar y hacer más rentable la acción comercial.
- Identificar y explotar los mejores huecos de mercado.

DIRIGIDO A

Gerentes, directores generales, responsables de departamento comercial y ventas.

EXPERTO

D. MIGUEL ÁNGEL MOLINERO ESPADAS

Ingeniero Agrónomo. MBA Instituto Internacional San Telmo. Máster en Diseño y Gestión de Plantas

Agroindustriales. Socio director de Rurápolis SL. Gerente del Centro Tecnológico del Textil Andaluz

Gerente de Rioma Internacional (2005-2008). Director Gerente Grupo Trisasur (2004-2005)

Director Gerente Grupo Cocinatres (2000-2003). Director SUMIT (1996-1999)

Coordinador Técnico Fundación Empresa Universidad de Granada (1992-1996)

Asistente de Investigación Instituto Internacional San Telmo.

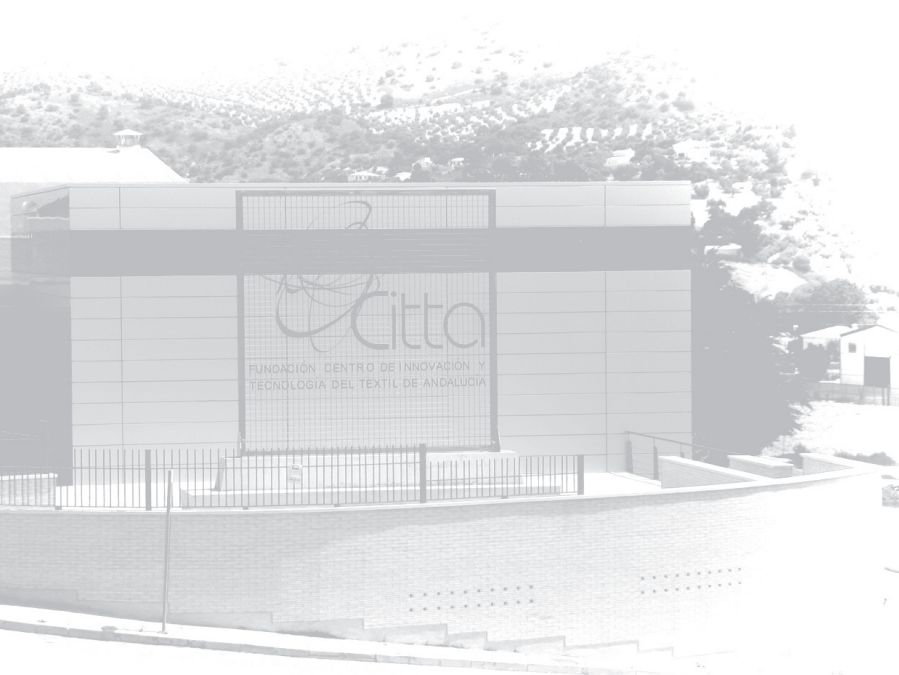
Ha impartido docencia para la EOI, Cámaras de Comercio, Confederación de Empresarios, Universidad de Granada, Fundaciones Universidad Empresa,...

CONTENIDOS

- 1- ANÁLISIS Y REDISEÑO DE LA ESTRATEGIA COMERCIAL.
- 2- SEGMENTACIÓN DE CLIENTES.
- 3- RENTABILIZACIÓN DE LAS VENTAS, MEJORA DEL MARGEN, REDUCCIÓN DE RIESGOS COMERCIALES.
- 4- CRECER EN LA CIFRA DE NEGOCIO.

CUOTA DE INSCRIPCIÓN

100€ 100% BONIFICADO POR FUNDACIÓN TRIPARTITA



CÓMO AUMENTAR LAS VENTAS, COBRABLES Y CON BENEFICIOS

FECHA Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

21 de febrero de 2012.

Sede del Centro Tecnológico del Textil de Andalucía

(P. I. La Vega, Parcela 1 - Priego de Córdoba)

HORARIO

10.00h -14.00 h / 15.30h – 19.00h

(*) Es obligatorio superar el 75% de las horas totales del curso para que se pueda llevar a cabo la bonificación, así como la expedición del diploma de aptitud.

