

# CURSO – Potencia las competencias profesionales del equipo comercial

## Zaragoza - Sainz de Varanda

Formación Bonificable

FUNDAE

APOYO CAI  
A DESEMPLEADOS

<b>Lugar:</b>	Escuela de Negocios. Fundación CAI Avda. Alcalde Sainz de Varanda nº 1-3. 50009 Zaragoza 976 355 000
<b>Duración:</b>	15/12/2021
<b>Horario:</b>	de 8.30 h. a 14.30 h. (6 horas lectivas)
<b>Importe:</b>	150 €
<b>Importe desempleados:</b>	45 €
<b>Plazo de inscripción: (Hasta las 15 h.)</b>	10/12/2021

### Presentación

Los profesionales del departamento Comercial / Ventas, han sido poco reconocidos por la sociedad, la empresa y la docencia, y ahora, ya se le reconoce su importante papel en el éxito de la empresa. Es un buen momento para tomar conciencia de los aspectos que podemos mejorar, en las habilidades profesionales (soft skills) del equipo comercial, que favorezcan su desarrollo profesional.

En el marco del funcionamiento del Dpto. Comercial, el curso reúne los conceptos, metodologías y herramientas prácticas, que nos permitan potenciar las competencias profesionales del equipo comercial.

### Objetivos

- Fomentar un trabajo en equipo productivo y creativo, enfocando los esfuerzos en alcanzar el objetivo comercial común de la empresa, evitando conflictos y conductas tóxicas.
- Desarrollar comportamientos profesionales proactivos.
- Optimizar el funcionamiento del Dpto. Comercial, y mejorar la colaboración con los demás departamentos de la empresa.

### Metodología

La metodología del curso es eminentemente práctica y experiencial, con el fin de que cada asistente pueda aplicar los conceptos clave al funcionamiento concreto de su empresa.

- Exposición de los conceptos claves por parte del ponente.
- Participación activa de los participantes al curso, con el fin de aplicar los conceptos claves expuestos a la tipología de la empresa y puesto de trabajo.
- Actividades que desembocan en modelos prácticos de gestión.
- Entrega de documentación completa del programa del curso, en formato impreso y digital.

## Dirigido a

- Profesionales del Departamento Comercial – Ventas.
- Técnicos-comerciales.
- Ingenieros de ventas.
- Personal del Back office comercial.
- Gestores / Emprendedores / Responsables que dirigen el desarrollo comercial de la empresa.

## Profesorado

**D. Jesús Irigoyen Pérez.** Formador en habilidades profesionales y comerciales, en instituciones públicas y privadas de España. Ponente de Escuelas de Negocios de ámbito nacional. Consultor y formador in-company. Ldo. en Ciencias Empresariales. Master en Dirección Empresarial MBA-Executive. Atesora una consolidada experiencia en la dirección y gestión de equipos comerciales, como Regional Manager Business Development en Schnellecke y Director Comercial para la península ibérica de Giraud. (En la actualidad, Geodis).

## Programa

### 1. Fomentar el trabajo en equipo en el Dpto. Comercial.

- Generación de ideas.
- Los roles en el trabajo en equipo.
- Normas para el trabajo en equipo de alto rendimiento.
- Prevenir y gestionar los conflictos.

### 2. La motivación en los proyectos comerciales.

- Tipos de motivación.
- Modelo de motivación de la empresa.
- Cómo motivarse a uno mismo.

### 3. Liderar proyectos comerciales.

- La necesidad de liderar proyectos comerciales.
- El proceso de liderazgo y sus funciones.

### 4. Cómo hacer que te pasen cosas buenas con los clientes.

- Generar confianza y relaciones “extraordinarias” con los clientes.
- Hablar en público / videoconferencias.
- La inteligencia emocional en el área comercial.
- Empatía comercial.
- La conducta y la actitud.

## Organización

### Plazo de inscripción

La recepción de solicitudes finalizará el 10 de diciembre, a las 15,00 horas. Plazas limitadas siguiendo las normas de la Fundación Tripartita. Se enviará confirmación por correo electrónico. Las cancelaciones efectuadas con posterioridad a dicha fecha, estarán sujetas a la retención del 40% de la cuota de inscripción. Las inscripciones podrán hacerse a través del [boletín de inscripción](#) on-line de nuestra web.

Teléfono de información 976 355 000

### Cuota de inscripción y forma de pago

Bonificable en un porcentaje de la cuota de inscripción. Si desea acogerse a la bonificación, deberá realizar la inscripción, como mínimo, 7 días hábiles antes de la fecha de inicio.

- Importe para desempleados (previa confirmación de la plaza): 45 euros (incluye documentación).
- Importe para pagos por domiciliación o transferencia (previa confirmación de la plaza): 150 euros (incluye documentación).

En virtud del Decreto 82/2003 de 29 de abril del Gobierno de Aragón, se advierte de que las enseñanzas que se imparten organizadas por la Escuela de Negocios. Fundación CAI, no conducen a la obtención de títulos académicos oficiales.

**Fundación Caja de Ahorros de la Inmaculada de Aragón** - CIF. G-50000819.

Inscrita en el Registro de Fundaciones de la Comunidad Autónoma de Aragón con el número 350/1

Domicilio Social: Calle San Braulio, 5-7, 50003 - ZARAGOZA.

© 2012-2021 **Fundación Caja Inmaculada**