FIAB
FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE INDUSTRIAS DE ALIMENTACIÓN Y BEBIDAS

GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE AGRICULTURA, PESCA Y ALIMENTACIÓN

#alimentosdespaña

cesce
Seguros de tu éxito



PROGRAMA INTERNACIONAL

DE GESTIÓN COMERCIAL AVANZADA

Advanced Sales Management Program

2027













Programa Internacional de Gestión Comercial Avanzada

20 27



El desarrollo de las ventas internacionales es, desde hace años, la estrategia que más impacto tiene en el crecimiento de las empresas españolas de alimentación y bebidas. Sin embargo, lo que diferencia a las empresas que consiguen sus objetivos de las que no, no solo es la dotación de recursos a su negocio internacional, sino también la capacitación del equipo comercial: las personas.

Por ello FIAB presenta la próxima edición del **Programa Internacional de Gestión Comercial Avanzada en formato *online*** para empresas de Alimentación y Bebidas, con una metodología muy práctica, y orientada a la acción y a la toma de decisiones comerciales. Está recomendado para los equipos internacionales que quieran actualizar y reforzar sus conocimientos y habilidades para alcanzar niveles de rendimiento superiores en la gestión comercial, tanto en el canal de la distribución moderna internacional como en el canal de distribuidores-importadores.

El **Programa Internacional de Gestión Comercial Avanzada** además profundiza específicamente en las habilidades de negociación, la cual es una competencia profesional clave para la ejecución comercial.

Mediante este programa, FIAB facilita a las empresas una solución a las necesidades de formación del departamento comercial internacional, en muchos casos desatendidas. Su contenido ha sido definido en colaboración con profesionales de gran experiencia comercial en empresas de alimentación, consultoría y formación comercial.

Estructura del programa

El programa está estructurado para que el participante realice un recorrido de aprendizaje en las habilidades fundamentales de gestión comercial con foco en el canal de distribución moderna internacional, ya sea gestionado directamente o a través de importadores-distribuidores, con especial atención a las habilidades de negociación comercial.

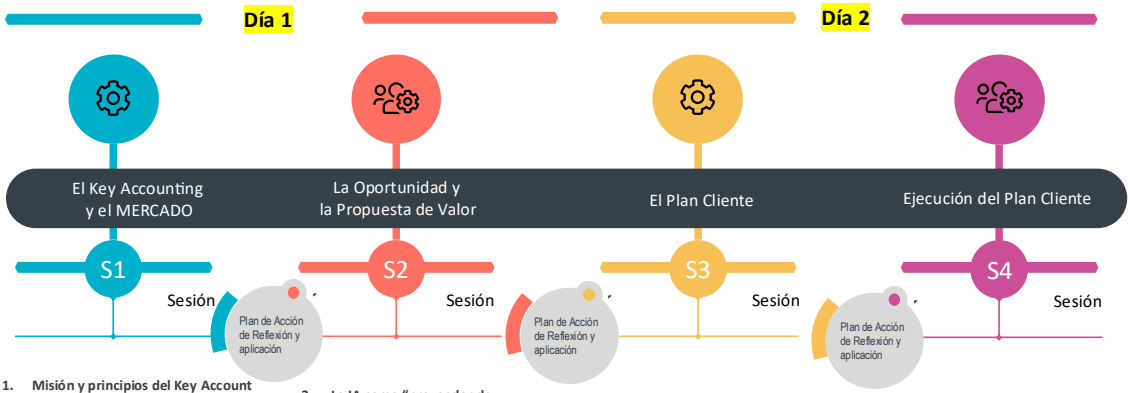


Contenido del programa

El programa completo se compone de tres módulos, complementarios entre sí:

Módulo 1. Key Account Management. Cómo gestionar los clientes de distribución moderna

Un Programa de aprendizaje estructurado en 4 sesiones on line de 2,5 horas con planes de acción entre sesiones



contenidos

1. **Misión y principios del Key Account Management**
   - Responsabilidades, funciones.
   - El ciclo anual del Key Account Management
2. **El Mercado**
   - La Necesidad
   - Oferta
   - Demanda
   - Legal y Macro
   - Canal de distribución

3. **La IA como "proveedor de información"**
4. **Detectar Oportunidades. La Necesidad**
   - Que es una categoría de productos.
   - Estructura y Árbol de decisión
   - "Leer la tienda" : Lay Out, el lineal y el surtido.
   - El rol de la categoría y sus implicaciones tácticas.
5. **De la oportunidad a la propuesta de valor**

4. **El Plan del Cliente de Distribución Moderna**
   - Análisis de información y DAFO
   - Cuantificación: Objetivos y cuenta de resultados.
   - Las Palancas de crecimiento
   - El plan de acción.

5. **La Ejecución del Plan Cliente**
   - El seguimiento y control.
   - *La Gestión del punto de venta*
   - *Plan y presupuesto promocional*
   - *Control comercial. Márgenes y precios.*
   - *Pricing. Efecto volumen y efecto demanda.*
   - *El acuerdo comercial y la plantilla de condiciones.*

Recursos metodológicos entre sesiones para profundizar y poner en práctica los contenidos trabajados en las sesiones

Modalidad

4 sesiones virtuales

Metodologías

Formación virtual síncrona interactiva con Speech de ponente y actividades de reflexión para dinamización: grupos de trabajo, encuestas, ejercicios,.....

Realización de Role plays para asegurar la implantación de conceptos y practicar.

Duración

Sesiones virtuales 2h y 30 min de duración

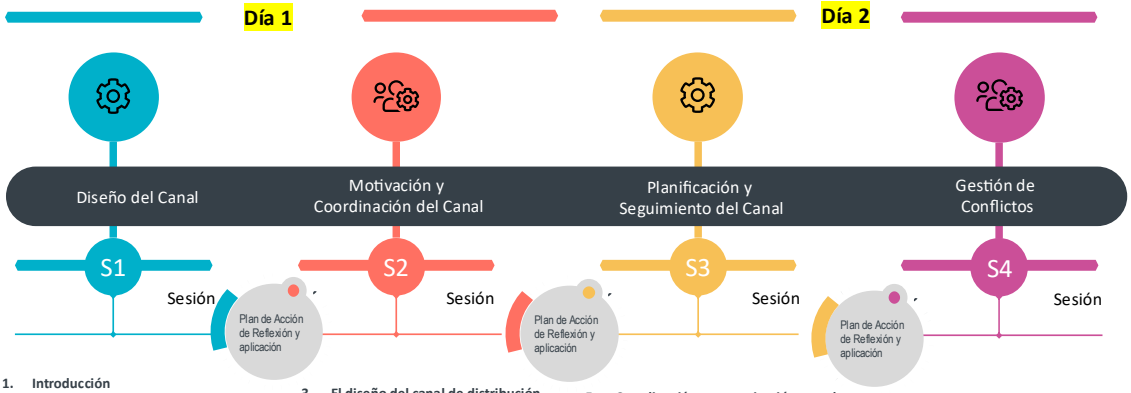
Medición del impacto

Satisfacción (cuestionario) y aplicación

Fiab-QuattroC ©2021

Módulo 2. Channel Management. Cómo gestionar el canal a través del importador.

Un Programa de aprendizaje estructurado en 4 sesiones on line de 2,5 horas con planes de acción entre sesiones



contenidos

1. **Introducción**
   - Qué es un canal de distribución.
   - Venta Directa vs Venta con Importador
   - Qué es channel management. Sus funciones.
2. **El diseño del canal de distribución**
   - Arquitectura y dimensiones del canal.

3. **El diseño del canal de distribución**
   - Arquitectura y dimensiones del canal (continuación).
   - La selección del de distribuidores e intermediarios.
4. **Motivación e incentivación al canal**
   - Qué es. Los generadores de la motivación.
   - Acciones de incentivación.

5. **Coordinación y comunicación con el canal**
   - Las Tres C's del Trabajo Conjunto
   - Herramientas CRM para la comunicación y coordinación.
6. **Planificación de la estrategia para el canal**
   - Enfoque de la planificación estratégica.
   - El proceso de planificación.
   - Herramienta CRM para la ejecución del plan para el canal.

7. **Seguimiento y control del canal**
   - El desempeño del distribuidor. KPI´s para del desempeño.
   - El proceso de seguimiento y control.
   - La Revisión de Negocio con el distribuidor
8. **Gestión de conflictos en el canal**
   - Qué es el conflicto en el canal. Cómo se origina.
   - Modos de gestionar el conflicto en el canal..

Recursos metodológicos entre sesiones para profundizar y poner en práctica los contenidos trabajados en las sesiones

Modalidad

4 sesiones virtuales

Metodologías

Formación virtual síncrona interactiva con Speech de ponente y actividades de reflexión para dinamización: grupos de trabajo, encuestas, ejercicios,.....

Realización de Role plays para asegurar la implantación de conceptos y practicar.

Duración

Sesiones virtuales 2h y 30 min de duración

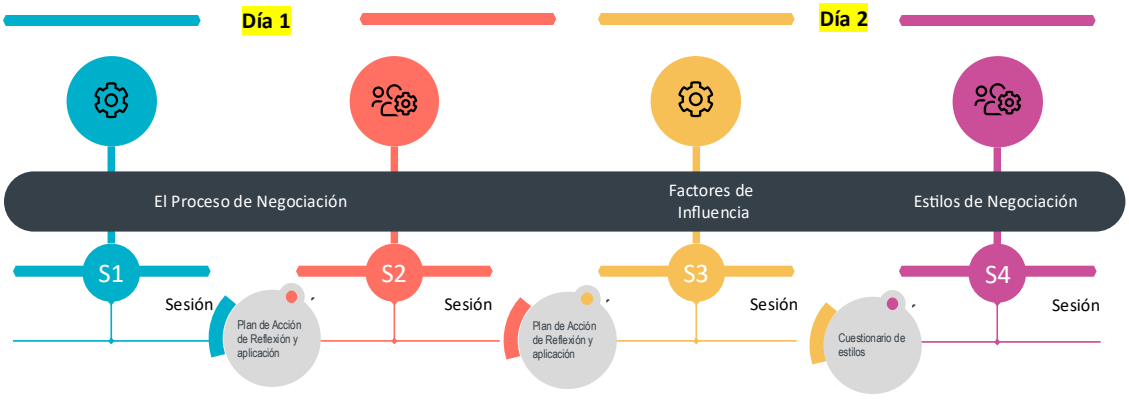
Medición del impacto

Satisfacción (cuestionario) y aplicación

Fiab-QuattroC ©2021

Módulo 3. Negociación y argumentación Comercial

Un Programa de aprendizaje estructurado en 4 sesiones on line de 2,5 horas con planes de acción entre sesiones



contenidos

1. **Introducción y Objetivos**
   - Venta vs Negociación.
2. **El proceso de Negociación**
   - Factores de impacto.
   - La preparación de la negociación.
   - Contacto. Predisposición al beneficio mutuo

Role Play de Negociación

2. **El Proceso de Negociación**
   - Posicionamiento.
   - Defensa/Cesión.
   - Cierre. Seguimiento
3. **Reuniones Presenciales vs On line.**
   - Pros y contras
   - Las caves en on line

Role Play de Negociación

3. **Cualidades y Factores de Influencia**
   - Inteligencia emocional
   - Marca personal
   - Argumentación

Role Play

4. **Estilos de Negociación**
   - Energías
   - Estilos
   - La claves: Conseguir el objetivo y mantener la relación

Práctica de estilos
PA. Preparación de la próxima Negociación

Recursos metodológicos entre sesiones para profundizar y poner en práctica los contenidos trabajados en las sesiones

Modalidad

4 sesiones virtuales

Metodologías

Formación virtual síncrona interactiva con Speech de ponente y actividades de reflexión para dinamización: grupos de trabajo, encuestas, ejercicios,.....

Realización de Role plays para asegurar la implantación de conceptos y practicar.

Duración

Sesiones virtuales 2h y 30 min de duración

Medición del impacto

Satisfacción (cuestionario) y aplicación

Fiab-Quattroc ©2021

Método de formación *online*

Los cursos se imparten de manera práctica y deductiva, completando los conceptos explicados con ejemplos reales. Se realizarán ejercicios, casos prácticos y *role play*, y a cada participante se le entregará el material necesario para el seguimiento y aprovechamiento de cada módulo. Las clases tendrán un formato online de seminario participativo en el que el alumno deberá intervenir y dar sus opiniones con relación al tema expuesto. Para asegurar una dinámica formativa adecuada, en cada curso se ha definido un máximo de 15 participantes por curso.

En esta edición online se utilizarán herramientas como:

- **Mural** https://www.mural.co/ , que permite un espacio de trabajo digital para la colaboración visual, donde los participantes pueden trabajar conjuntamente en la realización de tareas.

- **Kahoot**, herramienta que permite la creación online de cuestionarios de evaluación y gracias a la cual el profesor crea concursos en la plataforma para aprender o reforzar el aprendizaje. https://kahoot.it/

- **Survey Monkey,** aplicación que permite la creación de encuestas de satisfacción y de investigación de mercados para facilitar el aprendizaje y la interacción entre los participantes del curso. https://es.surveymonkey.com/

- **Klaxxom** https://klaxoon.com/about conjunto de herramientas de uso en sesiones virtuales que permite votación en *streaming*, *brainstorming*, etc.

Los profesores

Diego J Ruiz

Su especialidad son las ventas en el canal de distribución moderna internacional, con mucha experiencia en ejecución y definición de estrategias comerciales. Fue Senior Key Account Manager en Campofrío Food Group y Director de Ventas de Exportación en Campofrío y en Calidad Pascual. Reside en Polonia, donde fundó de Foodmakers sp. z o.o., una empresa polaca de comida preparada, y anteriormente, fue consejero delegado del grupo de alimentación polaco Pamapol SA. Actualmente colabora con Procubitos Europe como director de ventas internacionales y también colabora con empresas de alimentación como consultor comercial. Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad Autónoma de Madrid y Máster en Dirección de Empresas por el ESIC.

Diego impartirá los módulos de Key Account Management y Channel Management.

Alejandro Gutiérrez

Es consultor de estrategia comercial, de una trayectoria larga en el sector de alimentación FMCG español. Posee una dilatada experiencia en definición e implantación de estrategias comerciales y formación de equipos comerciales en empresas de alimentación FMCG españolas. Es fundador y director de Quattro C Analysis Consulting, y además ha desarrollado su carrera profesional en ACNielsen, IRI y Overlap. Licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de San Pablo CEU.

Alejandro impartirá el módulo de Negociación y Argumentación Comercial.

Puedes contactar con ambos en **LinkedIn**

Empresas participantes en ediciones anteriores

En ediciones anteriores han participado directores y responsables de Exportación de las empresas de los siguientes sectores:

Sector Cárnico:
Campofrío Food Group, Palacios Alimentación, COVAP, NICO Jamones, Ibéricos Torreón, BEHER, Tabladillo, Embutidos Fermín, Martínez Somalo, Montesano, Ibericos Guillen

Sector Lácteo:
Nestlé, CAPSA, Entrepinares, Quorum Mediterranean Selection, Iparlat, Leche Río, Delifactory, Calidad Pascual

Sector Aceites y Aceitunas:
Acesur, Sovena España, Agrosevilla, Casas de Hualdo, Oleoestepa, Alcala Oliva

Sector del Dulce:
Delaviuda, Valor, Haribo España, Almendra y Miel (Turrón 1880), Lacasa, Inés Rosales, Ibercacao, Natra, Vidal, Cuétara, Pasteleria Mandul, Virgen del Brezo

Sector Bebidas: Sant Aniol, Damm, Zamora Company, Juver, Bodegas Franco-Españolas

Sector Conservas de pescado: Calvo

Sector Conservas vegetales: CIDACOS, Infrusesa

Sector Helados y postres: Helados Estiú

Sector Especias y condimentos: Carmencita

Sector Panadería, Bollería y Snacks: Delibreads, Tradipan, Vicky Foods, Europe Snacks

Condiciones de inscripción y precios

Las fechas han sido definidas teniendo en cuenta el Calendario de Actividades de Promoción Internacional 2027 elaborado por ICEX-MAPA-FIAB.

- **1er módulo** ▶ 13 y 14 de abril
- **2º módulo** ▶ 1 y 2 de junio
- **3er módulo** ▶ 15 y 16 de junio

Precios por módulo ▶
- 945 € + 21% IVA- **Empresas FIAB**
- 1.045 € + 21% IVA- **Empresas NO FIAB**

Precio curso completo ▶
- 2.440 € + 21% IVA- **Empresas FIAB**
- 2.840 € + 21% IVA- **Empresas NO FIAB**

Os informamos que este curso es bonificable a través de FUNDAE

Inscripción

Para inscribirse en el cuso, por favor rellene la ficha de inscripción *online* **aquí.**

Para completar el proceso de inscripción es necesario realizar el ingreso en el siguiente número de cuenta antes del **día 24 de marzo de 2027**:

IBAN: ES40 0081 0108 5800 0121 8325 del BANCO SABADELL
(cliente: FIAB EXTERIOR S.L.),

con la referencia "Nombre empresa + Curso Gestión Comercial Avanzada 2026"
enviar el **comprobante de pago** a **r.cabrero@fiab.es.**

Para cualquier duda o consulta póngase en contacto con Raquel Cabrero **r.cabrero@fiab.es**, teléfono **91 411 72 11 Ext. 3038**

Descuentos

- En caso de que se realice la inscripción de dos o más participantes de una misma empresa al programa completo (los 3 módulos) se aplicará un descuento del 15 % para el segundo participante y sucesivos.

- A partir de la inscripción de dos o más participantes de una misma empresa a un mismo módulo, el descuento será del 10 % para el segundo y sucesivos.

- Aquellas empresas que hayan participado en ediciones anteriores del programa, obtendrán un 5 % de descuento para cada uno de los nuevos participantes.

- Estos descuentos **no son acumulables.**

Formato de impartición del programa y horarios

Los cursos tendrán lugar en formato *online* a través de la plataforma Zoom.
El horario de cada jornada será de las **9:30h a las 12:30h** (con descanso de 30 min aproximadamente) y de las **15:00h a las 17:30h**.