



PROGRAMA INTERNACIONAL DE GESTIÓN COMERCIAL AVANZADA

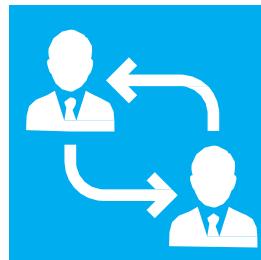
Advanced Sales Management Program

2026



Programa Internacional de Gestión Comercial Avanzada

20



26



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.



Análisis de Mercado



Detección de oportunidades



Planificación



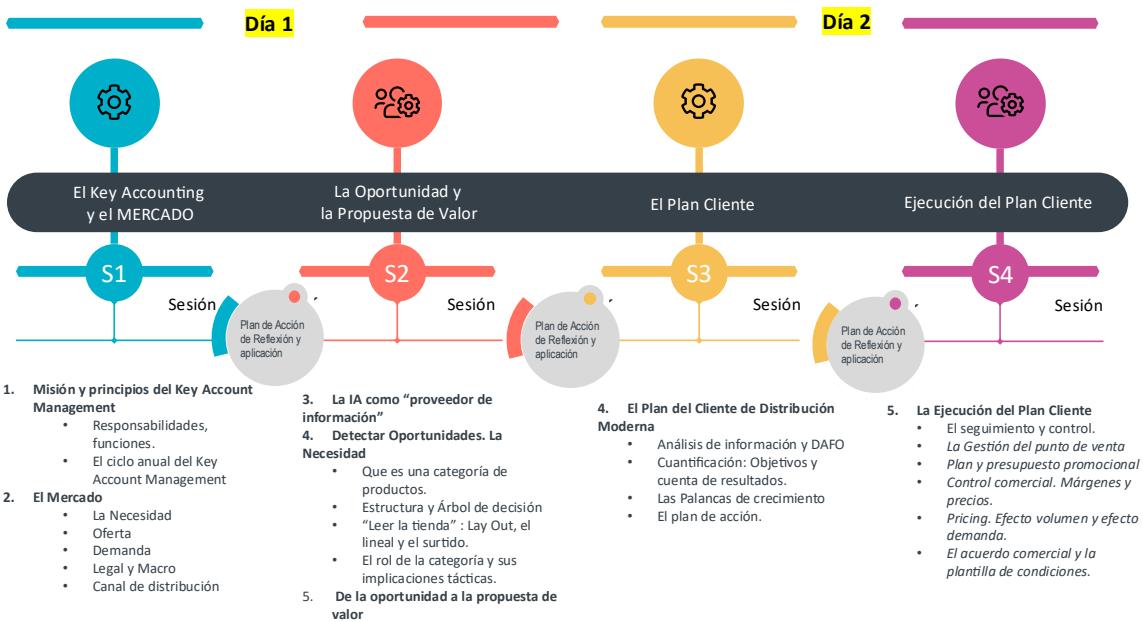
Negociación

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



Modalidad
4 sesiones virtuales

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

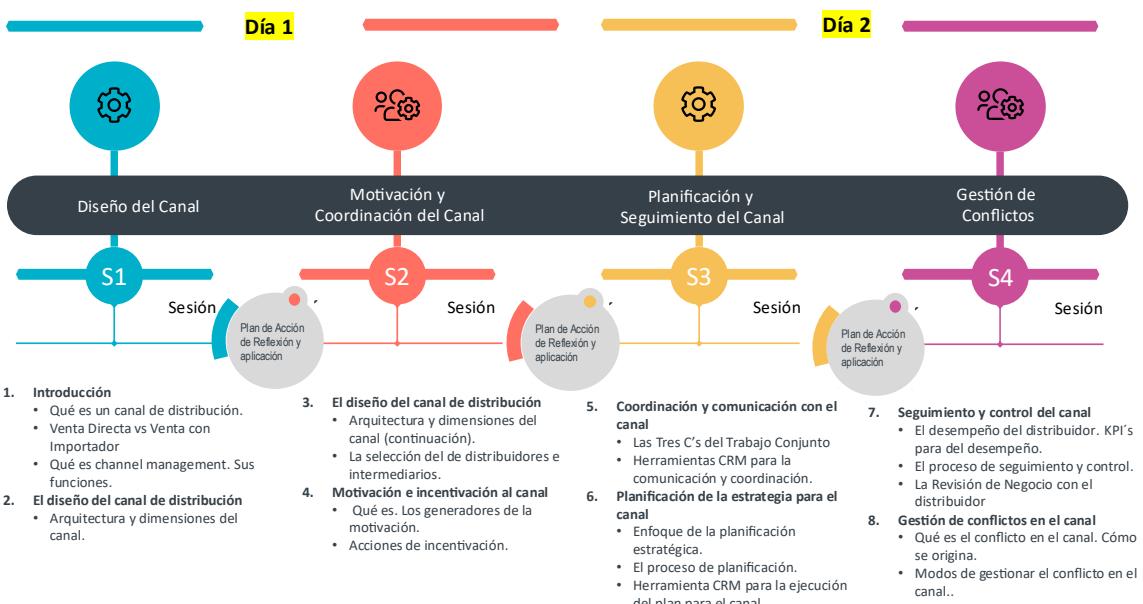
Realización de Role plays para asegurar la implantación de conceptos y practicar.

Duración
Sesiones virtuales 2h y 30 min de duración

Medición del impacto
Satisfacción (cuestionario) y aplicación

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



Modalidad
4 sesiones virtuales

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

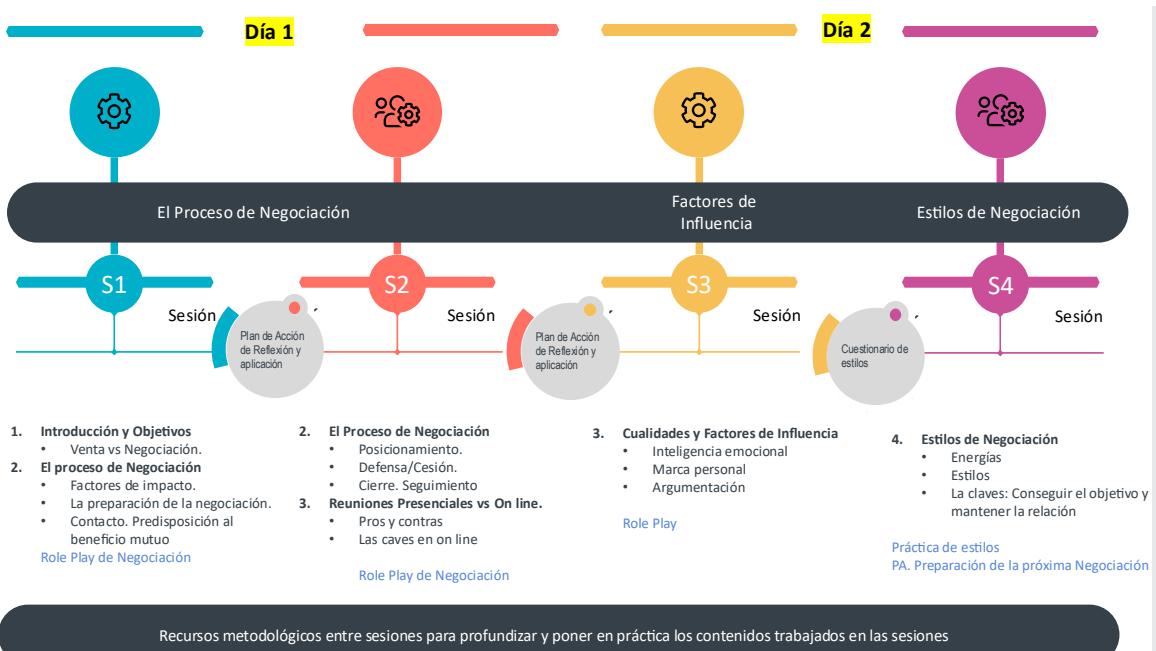
Realización de Role plays para asegurar la implantación de conceptos y practicar.

Duración
Sesiones virtuales 2h y 30 min de duración

Medición del impacto
Satisfacción (cuestionario) y aplicación

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



Modalidad	4 sesiones virtuales
Metodologías	Formación virtual síncrona interactiva con Speech of 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

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

4

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

Empresas participantes en ediciones anteriores

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](#)

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, Alcalá Oliva

Sector del Dulce:

Delaviuda, Valor, Haribo España, Almendra y Miel (Turrón 1880), Lacasa, Inés Rosales, Ibercacao, Natra, Vidal, Cuétara, Pastelería 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

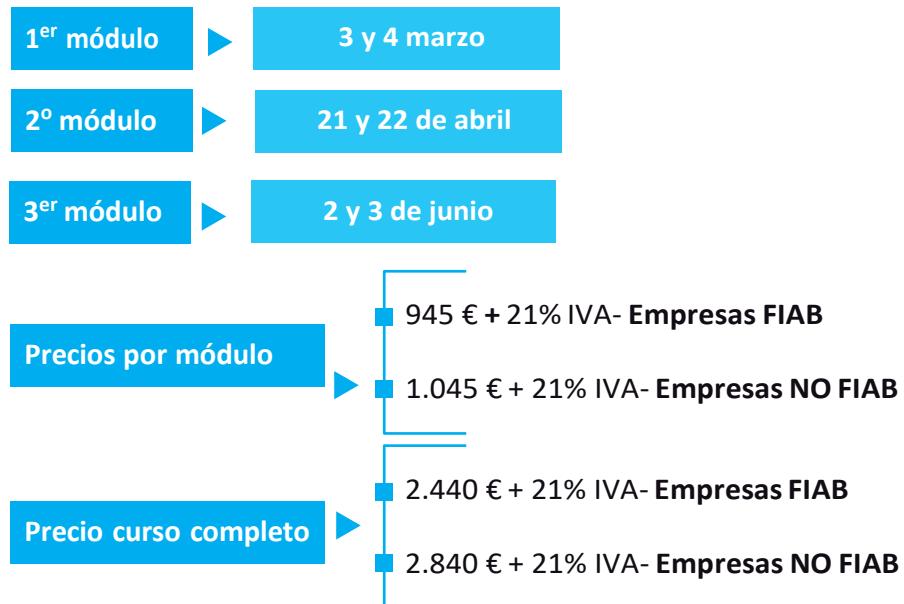
Sector Helados y postres: Helados Estiú

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 2026 elaborado por ICEX-MAPA-FIAB.



Os informamos que este curso es bonificable a través de FUNDAE

Para inscribirse en el curso, 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 20 de febrero de 2026**:

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 a.vazquez@fiab.es.

Para cualquier duda o consulta póngase en contacto con Mario Cabanillas
a.vazquez@fiab.es, teléfono **91 411 72 11 Ext. 3085**

- 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**.

Descuentos

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**.